



アルファヴォイス倶楽部

VOL.132 2006.09

発行責任者：アルファヴォイスコンサルティング株式会社 代表取締役 野村 敬一
〒102-0074 東京都千代田区九段南4-7-10 TEL: 03-5215-8711

《INDEX》

1. 経済情勢変化の中で
代表取締役 野村敬一
2. 川田竹也先生の賃貸マンション営業のための知識
ワンポイントアドバイス～賃貸マンションの相続税対策～
財産の評価引き下げ対策
コンサルタント 川田 竹也
3. 賃貸マンションの管理について 【第4回 家賃保証について】

経済情勢変化の中で

代表取締役 野村敬一

【経済情勢の変化に思う】

平成のデフレ経済が終焉を告げ、いよいよインフレ経済に突入し始めた観がある。景気が回復したとの、政府発表やマスコミの論調があるが地方建設業においてはその実感はほとんどない。

東京においては大型ビルが建設ラッシュで建設業の回復を思わせるが、その内容はファンド主導型の一過性に過ぎないと思われる。地方にもファンド関連投資が波及しつつあるが、その波に本当に喜んでいいのだろうか。

先日ある不動産の会合に参加した。REITの関連企業やファンド各社が顔をそろえ講演を行っていた。40代の若き経営者たちは、500億、1000億と景気のよい話をしていた。しかしながら、昭和の晩年から平成の初期の不動産バブルを目の当たりに体験した私としては、素直にその雰囲気馴染めなかった。このファンド主体型の建設投資はいつまで続くのであろうか。とりわけ地方における大型賃貸マンションやテナントビルは、それだけの需要があるとはとても思えない。地方経済の状況は

地域差があるが、実態は平成不況時となんら変化していないように感じられる。バブル崩壊を実体験として味わってきた者の杞憂なのであろうか。全般的な金余り現象のなかでの不動産証券化、地方での証券化の動きもあるが、地方経済の実態と需要がその内容についてくるか極めて疑問である。

不動産投資と需要のギャップが存在しているのである。

【地方建設業は今、何をしなくてはならないか】

このような経済情勢変化のなかで、地方建設業はどのような経営の指針をもって進まなくてはならないのであろうか。バブル崩壊の時代の分譲マンション事業や不動産事業の行き詰まりを忘れてはいけないのであろう。しかしながらその時代の悲惨さを体験した、経営者は一線を退き今はほとんどいない。今こそ昭和の体験を糧とした経営を模索しなくてはならないのであろう。率直な言い方をすれば、経済変動に左右されることのない強い経営体質を構築する以外に企業存続の道はないと考える。

強い経営体質とは・・・

当たり前で言い尽くされたことではあるが、人材の育成以外にその道はない。とりわけ建設業においては受注体質すなわち営業力の強化が最重点課題である。

しかしながら人材育成には時間と金がかかる。

経営者の人材育成に対する確固たる信念と明確なる目標、計画が必要になる。人材育成に関わる投資と目標を今こそ立案しなくてはならない。

人材育成のプロセスの中で営業のシステムの構築と施工管理体制や原価管理体制、経営管理体制を改めて見直す必要がある。

人材育成と管理体制の見直しは両輪で進めなくてはならない。

我田引水ではあるが、地方建設業一筋で経営コンサルティングを18年続けてきたアルファヴォイスコンサルティングには人材育成とりわけ営業マンの育成と営業システム構築、また地方総合建設業における経営管理には多くのノウハウが蓄積されている。

営業マン育成のカリキュラム、テキスト、ならびに地方中小建設業の実態に即した経営管理ノウハウにつき、お問い合わせをいただければ、お役に立つことができると確信している。

【今、顧客に何を伝えるか】

短期プライムレートが上昇してきた。ローン金利も上昇しつつある。

ガソリンもあつという間に150円台になった。建設資材も値上がりしてきた。

消費税もアップすることは間違いないであろう。

昭和の高度経済成長、オイルショック、バブル経済の時には当たり前であった、インフレ経済における営業手法をもう一度、思い出し学習する時が来た。

いま一線で営業している皆さんは、インフレ経済時の営業経験を知らない人が多

い。

私が過ごしてきた昭和の時代の営業手法を皆さんに学んでいただき参考にしたい。
ただきたい。

金利上昇や物価上昇、消費税アップは、顧客に明確に伝えなくてはならない。

ローン金利が1%上がると総返済額はいくら変わるのか。

低価格時の建設額がどれほど顧客にメリットがあるのか。

消費税がアップになるとどれほどの負担が顧客にかかってくるのか。

一刻も早く、顧客に伝える必要がある。

住宅営業や、賃貸マンション営業においては、これらの要素は極めて重要なファクターである。

【社内では何をしなくてはならないか】

困ったことに、この数年の建設不況と、団塊の世代の定年退職を向かえ、建設関連の労働従事者がここ数年で大幅に減少している。わずかの建設工事量アップでも施工能力が足りないという現象が各地で起きている。このことが資材高騰だけでなく原価上昇の大きな要因となって現れてきている。しかしながら、今のところ価格に転嫁できる状況にはない。

また賃貸マンションの家賃は物価上昇と3年位のタイムラグがある。

この2~3年は建物の利益確保が非常に厳しくなるであろう。

困ったといって頭を抱えていても何も始まらない。今までの原価管理体制を抜本的に見直さなくてはならないであろう。同時に営業の生産性を根本から見直し更なるシステム構築とマーケティング戦略の見直しをする必要がある。

まさに人材育成を基本とした管理体制の見直し、企業の本当の力量が問われる時代になってきた。今までの既成概念や成功体験を払拭し、基本に立ち返らなくてはならない。

しかしながら社内の人材と慣習の中だけでは限界がある。社内体質を変化させるには外的圧力と専門家のアドバイスが必要になる。客観的かつ専門的、経験豊富な外部の知恵を活用できるかが、企業体質転換と人材育成には必要条件となろう。

以上

川田竹也先生の賃貸マンション営業のための知識

～賃貸マンションの相続税対策～

財産の評価引き下げ対策

コンサルタント 川田 竹也

・・・土地は相続税評価額が下がる・・・

相続する財産のうち不動産が占める割合は約70%とされています。相続税を節税するには、不動産の相続税評価額を下げるのがポイントになるのです。今回から、土地の相続税評価額について話をすすめていきます。

土地の相続税評価額

土地の相続税評価額の計算方法には、『路線価方式』と『倍率方式』があります。

路線価方式による土地の相続税評価額の計算

$$\text{土地の相続税評価額} = \text{路線価} \times \text{土地の面積}$$

路線価・・・毎年国税局から発表されます。標準的な宅地の価格が1㎡当り千円単位で道路部分に表示してあります。また価格の後に借地権割合がアルファベットで表示されています。

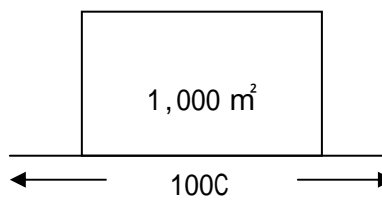
例) 路線価 $\frac{100}{C}$ の場合
1㎡当り 100,000 円の土地
借地権割合 Cは70%

借地権割合・・・土地を借りている人の権利割合です。

A	B	C	D	E	F	G
90%	80%	70%	60%	50%	40%	30%

例題
・土地面積 1,000㎡
・路線価 100C

の場合、



1,000㎡ × 100,000円 = 1億円 が土地の相続税評価額になります。

倍率方式による土地の相続税評価額の計算

土地の相続税評価額 = 土地の固定資産税評価額 × 倍率表の倍率

倍率表の倍率・・・路線価と同様に国税局から発表されます。路線価のない土地に適用され、土地の現況や地域別に倍率が決まっています。また借地権割合も倍率表に表示されています。

【倍率表の記載例】

町名	適用地域名	借地権 割合	固定資産税評価額に乗ずる倍率等						
			宅地	田	畑	山林	原野	牧場	沼地
		%	倍	倍	倍	倍	倍	倍	倍
町	農業振興地域内の農用地区域			34	54				
	上記以外の地域	40	1.1	48	67	46	46		
・	・	・							
・	・	・							

例題 上の倍率表より

町の上記以外の地域に、土地の固定資産税評価額 50万円の畑を所有している場合、
 $500,000 \text{円} \times 6.7 \text{倍} = 3,350 \text{万円}$ が土地の相続税評価額になります。

一般に、市街化区域内は『路線価方式』で計算し、市街化区域以外は『倍率方式』で計算します。また上記の計算はあくまでも基本であり、土地の形状や接道状況、土地の現況によって土地の相続税評価額は変わります。

次回から土地の相続税評価額の引き下げについて具体的な計算をしていきます。

問題 路線価方式で土地の相続税評価額を計算する場合、土地の面積は登記簿の面積と実際の面積のどちらを使うでしょうか？

解答はホームページにて <http://www.alpha-vc.co.jp>

賃貸マンションの管理について

MENU

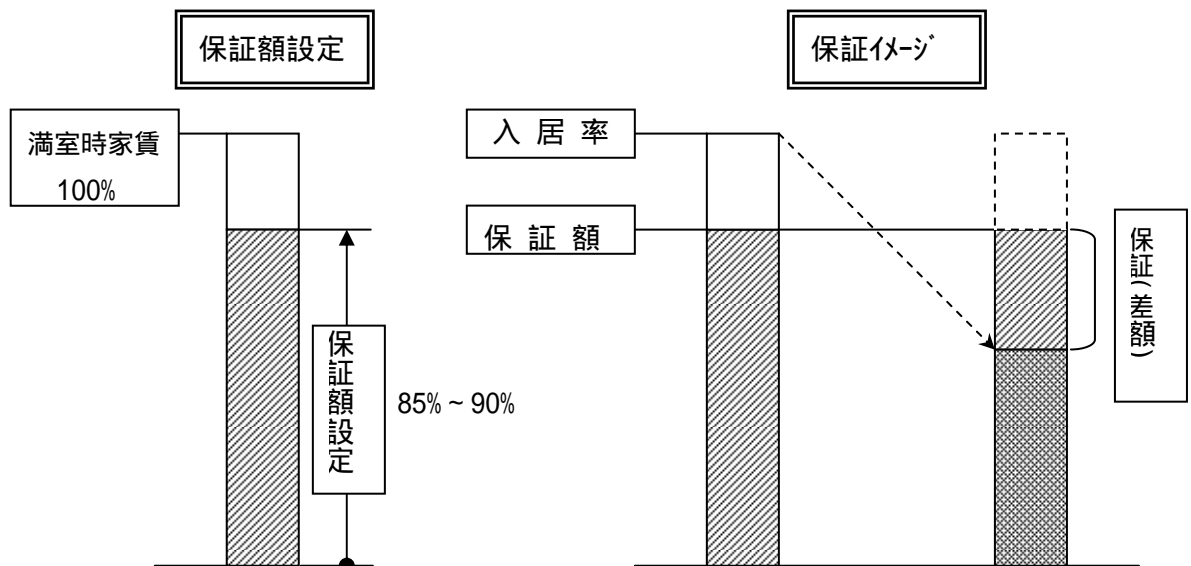
- 第1回・・・ 賃貸管理の基本
- 第2回・・・ 満室保証について
- 第3回・・・ 返済保証について
- 第4回・・・ **家賃保証について**
- 第5回・・・ 一括借上げ(サブリース)について

【第4回 家賃保証について】

家賃保証

【保証システム】

- 内 容 : 毎月一定額の賃料(保証額)との差額を保証する
- 保 証 額 : 賃料の85~90%(会社により異なる)
- 保 証 料 : 賃料の10~15%(管理費含、会社により異なる)
- 免責期間 : 一般的に1~3ヶ月
- 期 間 : 一般的に2年、以後2年毎に更新



【ポイント】

物件に家賃保証を付ける否か、次の観点から判断する必要があります。
建設会社(管理会社)は、入居率が低い物件(保証設定額以上の賃料収入が見込めない)に保証を付けてしまうと、賃料収入が保証額を下回り、会社側の手出しになってしまうため利益の減少に繋がります。

また確実な入居が見込める物件の家賃保証は、保証料分の収入が減少するため、オーナーにとってはデメリットになります。

どちらのケースも建設地の市場調査を確実に実施することにより、家賃と入居率を把握し、判断する事が重要です。

【メリット】

『オーナー』

・家賃収入の安定化

万が一空室が発生した場合でも、毎月の賃料収入が保証されるので中長期に渡る家賃収入の安定化が図れます。入居不安の軽減と、返済が収入を上回るリスクの軽減ができます。

『建設会社』

・新築物件契約率の向上と優良な入居者確保

顧客（オーナー）の入居不安と借金不安が軽減するので、商談時にメリットとし訴求することが可能です。また一般的に家賃保証を付ける場合、入居審査が厳しくなるので、結果として優良な入居者が確保できます。

・事業融資の訴求ポイント

事業収支が安定し、借入返済の滞りも軽減するので、事業融資を受ける際、金融機関に対して訴求ポイントとなります。

以上

アルファヴォイス倶楽部のメール配信を行っています。ご希望の方は会社名、お名前、メールアドレスをinfo@alpha-vc.co.jp またはFAX03-5215-8717 までお送り下さい。