



アルファヴォイス倶楽部

VOL.117 2005.03

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. 「ある契約からの教訓」

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 ~ 建物の固定資産税評価額 ~

コンサルタント 川田 竹也

「ある契約からの教訓」

代表取締役 野村 敬一

昨年末に、商談開始からわずか一週間で契約に至った物件があった。大変喜ばしいことではあったが、その内容については多くの教訓を私に与えた。契約者は仮にAさんと呼んでおこう。

Aさんは70歳、奥さんは67歳、共に教員をされていた。退職してからは先代から受け継いだ田と畑を耕作しながら、悠々自適な生活を送っている。長男、長女がいるが、それぞれ別の都市で教員をしており、既に独立した生計を営んでいる。

商談開始のきっかけは、Aさんからの突然の電話の問い合わせであった。

電話を受けた営業マンにとっては思いがけない問い合わせであったが、実はAさんは3年前にその会社の別の営業マンから、突然の訪問を受けていた。当時とんとん拍子に商談は進み、市場環境調査、敷地調査、事業計画書提出まで、すべて終わっていたのであった。

今回は一週間足らずで契約したのに、3年前はなぜ契約に至らなかったのか、その理由を営業マンに尋ねさせた。答えは簡単明瞭であった。Aさんの話を再現してみよう。

「3年前は、賃貸マンション事業がよく理解できなかったのですよ。営業マンが、ある日突然やってきて、私の土地が賃貸マンションにとっても向いている。資料があるから見てほしいといわれました。当然ですが、いつまでも自分で耕作ができるとも思って

いませんでしたから、資料を見せてもらいました。事業計画書もを見せてもらいました。説明も受けましたが、正直言うとよく理解できなかったのです。年をとったせいか、活字や数字が、たくさん並んでいるのを見ると、とても難しそうな気がしまして・・・。それに営業の方があまりにも一生懸命に通ってくるので気の毒になり、いったんお断りしたのです。しかしながら私は賃貸マンション事業については非常に興味がありましたので、営業マンが提出してくれた資料を、私なりに色々分析してみたのですよ。資料の内容が自分なりに納得できたものですから、お電話を差し上げて、今回お願いすることに決めたのです」

「ということは3年間かけて当社の資料をご検討されたということですか？」

「はい、年寄りですから検討に時間がかかりました。教員も長いことしていたせいか、ついつい慎重になってしまいました。3年前に資料を作っていたいただいた営業マンに感謝しないといけませんね（笑）」

「差し支えなければ、どのような内容をご検討されたのか、教えていただけないでしょうか」

「最初にいただいた市場環境調査、とてもよく調べていただきました。実際に散歩がてら、調査したアパートを見て回りました。確かに色々なアパートがあることに気がつきました。普段何気なく見ているのと気づきませんが、家賃が高いのはどのような理由かだとか、空室なのはなぜか、等々注意して回ってみると納得が이었습니다」

「ご自分で当社が提出させていただいた、市場環境調査報告書を実際に回って確認されたのですね」

「はい、資料内容を疑っていたのではないのです。自分で確認して納得しないと、前に進むことができない性分なのですよ」

「よくわかりました。でも、皆さんそうなのでしょうね。ほかにはどのようなことを検討されたのですか」

「はい、事業計画書の収支については、自分のノートに書き写しているいろいろな角度から数字を検討しました」

賃貸マンションの商談とは

お客様の事業検討内容はきわめて当然の内容であった。

その検討内容は

- 何室空いたら返済が手出しになるか
- 自己資金をいくら入れたらいいのか
- 家賃はいくらまで下げることができるのか
- 金利が上がったときのリスクは
- 最短なら何年後に借金は返せるのか

上記の検討内容は、本来は営業マンが商談初期、すなわち市場環境調査提出後、事業計画提出前にやらなければならない、重要な商談内容である。

ゼネコン営業は、プラン見積もり、事業計画書を提出してからスタートする。完全に時代遅れの営業であろう。本来の建設営業は、とりわけ賃貸マンション営業はプラン見積もり、事業計画書を出したときが契約時期である。

プランや見積もり、事業計画書を出さないで、商談できなくてはならない。つまり、設計図書をわざわざ作らず、また見積もりを作成せず、あらかじめ準備している営業ツールで商談するのである。すなわち商品化を行い、標準プランや標準の概算収支で商談を開始し、今回のお客様が検討した五項目のシミュレーションを面談しながら行うのである。この基本的な大原則をもう一度確認しなければならない。

しかしながら、この営業を理解し、実践するためには営業スキルを習得し、訓練しなくてはならない。

このお客様の教訓から、賃貸マンションの商談の基本を解説しよう。

実際にアルファヴォイスコンサルティングのコンサルタントが使用している研修テキストをご紹介します。

計算内容は基本的で極めて簡単でしょう。しかしながら商談として顧客の面前で電卓をはじきながらできる営業マンはどのくらいいるのでしょうか。

数字の羅列した事業計画書を、ご老人に難しく説明してはいませんか。

プロとは難しい内容を、わかりやすく簡単に解説することができる人です。

さあ、営業マンの皆さん、テキストを見ながらトライしてみてください。

収支計画に伴うシミュレーション

『基本シミュレーション』・・・事業規模と資金計画の検討

事業規模の検討（総投資額と資金調達限度額の検討）

土地に合う基本プランと収支を、公図などを使い、面談初期から事前検討する。

【例】プランイメージ 1LDK・・・6戸 投資額 5,000万円
9戸 " 7,000万円
12戸 " 1億円



この投資額を とする

担保力の計算

土地 路線価 × 0.6~0.8 =

建物 本体価格 × 0.6~0.8 =

+ + 自己資金 = となる

事業性の判断

収入 × 0.8 =

金利5%の返済額 =

D

E

ならば銀行は融資が可能と判断できる

は金融機関により条件が変わります。

『5つのシミュレーション』・・・顧客の事業不安の軽減

何室空いたら返済が手出しになるか？ 損益分岐点

・空き室不安の解消

* 損益分岐点の入居率 と { 周辺賃貸の入居率〔市場環境調査〕
自社物件の入居率

を比較し、商品を紹介する。

自己資金の投入による空室の変化は？ リスクの軽減

” 収入の変化は？ ”

- ・自己資金の有無
- ・どの位まで自己資金を投入できるか？
- ・収入の希望はいくらか？

家賃はいくらまで下げることができるか？ 最低家賃

・将来に亘る入居不安の解消

* 最低家賃と周辺賃貸の家賃を比較しながら商品を紹介する。

金利上昇のリスク 長期安定性

・借金不安の解消

収入を全て返済に充てた時の返済年数 最短の返済年数

・何年後に借金が無くなるのか？

* 一般のオーナーは長期で借入れをするが、繰上げ返済により早く完済している。

お客様に

- ・賃貸事業を納得していただく為
- ・安心して事業を行っていただく為
- ・他社との違いを分っていただく為
- (当社はここまでお客様の事業の成功と一緒に考えている)
- ・賃貸マンション事業のプロであることを伝える為

に、5つのシミュレーションを使い事業計画をシンプルに、分りやすく説明することが重要なポイントとなる。

【例題】 プラン 1LDK 12世帯

概算収支計画表

総投資額	100,000,000 円		
家賃収入	1 世帯 65,000 円 (駐車場込み)		
	月收入	780,000 円	年間収入 9,360,000 円
資金計画	全額借り入れ 3.0% 30 年返済		
	月返済額	421,600 円	年間返済額 5,059,200 円

収 支	収入	毎月 780,000 円	年間 9,360,000 円
	支出	返済 毎月 421,600 円	年間 5,059,200 円
手取り額	毎月 358,400 円		年間 4,300,800 円

単純利回り	9.36%
-------	-------

* 総投資額・・・本体工事、付帯工事、設計料、諸費用、消費税 など

注：実際の支出には、管理費・共益費・固定資産税があります。
顧客から聞かれた場合は、考慮する必要があります。

例題の概算収支計画表を元に 5 つのシミュレーションを計算してください。

問 1：何室空いても大丈夫？

問 2：仮に自己資金を 1,000 万円入れた場合、何室空いても大丈夫？

：この場合の手取り収入はいくらになるか？

: 手取り額が、毎月 400,000 円を希望する場合の自己資金投入額は？

問 3 : 家賃はいくらまで下げられるか？

問 4 : 金利が 5 % の場合の返済額は？

: この場合の手取り収入はいくらになるか？

問 5 : 収入を全て返済に充てた場合、何年で返済できるか？

以上

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 ～建物の固定資産税評価額～

コンサルタント 川田 竹也

『自社で建築したマンションは、どのくらいの固定資産税がかかるのか?』という質問に対し、すぐに答えられる営業マンは何人いるでしょうか。多くの営業マンは事業計画書や口頭で、概略の金額を顧客に説明しています。しかし実際に支払っている固定資産税額を把握している営業マンは数少ないのではないのでしょうか。

お客様は予想した固定資産税額より、実際の額が少なければ安心します。しかし高くなってしまうと、将来に渡り高い固定資産税を払い続けることになるので、場合によっては会社や営業マンに対して不満を持つかもしれません。

お客様に適切な事業提案を行い、また信用をしていただく為にも、自社のマンションの固定資産税について把握し、商談を行うことが大切です。

【建物の固定資産税評価額のしくみ】

固定資産税を計算するには、先に『固定資産税評価額』に基づき建物を評価し、固定資産税評価額を計算します(以下、評価額)。新築の建物は構造、用途、仕上げの程度などを市町村の担当者(固定資産評価員)が調査します。その後、国(総務省)が定めた固定資産税評価基準に基づき、屋根、外壁、天井、床、建具、その他建築設備など、それぞれ使用されている資材の種類や数量から、その建物の適正な価格(評価額)を求めます。

ここで問題になるのは、各市町村の担当者が調査をすることです。同じ建物でも担当者によって評価額に違いが出ると考えられるのです。算出された評価額が妥当かどうかはお客様には判断することはできません。それを判断できるのは、過去に建築した物件の評価額と比較、検討が可能な営業マン(建築会社)しかないのです。

もし評価額に不服がある場合は、再審査の申出制度がありますので、市町村に問い合わせてみるとよいでしょう。

【固定資産税評価額の目安】

一般に建物の評価額は、RC造では建築費のおおよそ70%、木造や鉄骨造は建築費のおおよそ60%と言われています。(全国の平均値)

* 建築費は建物の本体にかかわる工事費

RCマンションで、建物の本体工事費が5,000万円の場合、約3,500万円が全国平均の評価額となります。

昨今の賃貸マンションは、各社ともコストダウンが進み、以前と比較し建築費が下がっています。しかし品質やグレードは反対に上がっているため評価額は高くなります。

したがって評価額は本体工事費に対して80%以上になる場合もあります。

実際にある建設会社のマンションは、本体工事費よりも評価額の方が高くなった事例もありました。営業マンはすぐに再審査の申出を行い、評価額を下げてもらったそうです。コストダウンの進んだ建設会社においては、この逆転現象が発生しています。

担当者が建築費について詳しく知らないためこのような現象が起こるのです。営業マンはお客様のために、建物の評価額を見極める知識を持つことが必要です。

【例題】

あなたなら、どちらの建設会社に頼みますか？

A社とB社にRCマンションの見積りを取りました。両社とも本体工事費は5,000万円でした。参考までにそれぞれの建物の評価額を出してもらいました。

A社マンションの評価額	3,000万円	(本体工事費のおおよそ60%)
B社マンションの評価額	4,000万円	(本体工事費のおおよそ80%)

建築後の固定資産税の負担を考えると、A社マンションの方がメリットを感じるでしょう。それに対してB社マンションは、A社マンションより評価額が高くなっているということは設備やグレードが高いことを証明しています。固定資産税を安くしたい人はA社を選び、マンションの質にこだわる人はB社を選ぶという選択肢があるのです。

さらにA社とB社のマンションについて、評価額の全国平均値から本体工事費を計算してみます。

A社マンション	評価額 3,000万円 ÷ <u>70%</u>	4,300万円が全国平均の建築費
B社マンション	評価額 4,000万円 ÷ <u>70%</u>	5,700万円が全国平均の建築費

建築費に対する評価額の全国平均値

この計算ではA社マンションは全国平均と比べて建築費が700万円高く、B社マンションは全国平均より700万円安く建築できることになります。B社はコストダウンに積極的に取り組み、良い物を安く提供している裏付けになります。

「建物の評価額が高い」ということは、良い建物であることを公共機関に認められていることになります。これは値引きに対するセールストークにも使えるでしょう。

商談において、ただ単に固定資産税が「高い」「安い」というだけではなく、その評価額の意味するものをきちんと理解し、例題のような具体的なメリット、デメリットを説明し、お客様との信頼関係を構築することが大切です。

以上