



# アルファヴォイス倶楽部

VOL.156

2008.12

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. 『戸建賃貸による市場拡大戦略』（4）  
～戸建賃貸住宅の5大メリット～  
代表取締役 野村 敬一
2. 川田竹也先生の土地活用営業のための知識  
ワンポイントアドバイス～相続税の納税対策・・・物納～  
コンサルタント 川田 竹也

### 『戸建賃貸による市場拡大戦略』（4） ～戸建賃貸住宅の5大メリット～

代表取締役 野村 敬一

#### 【戸建賃貸住宅の営業の基本は初期面談とスピード】

戸建賃貸住宅を市場に投入することは、不動産投資案件に対する金融情勢の急激な変化に対応する意味でも重要な戦略である。なおかつ有効宅地を調査すると、100坪前後の土地が未利用であることが容易に判明する。住宅建築以外に活用のできない宅地は、市場に多く存在しているのである。

これらの土地に戸建賃貸住宅を供給することは、建設業にとって残されたニッチの市場であることは疑いの余地がない。

戸建賃貸の営業における原理原則は同じであるが、顧客ニーズが若干異なるため、従来のRC賃貸マンションやアパートの売り方とは販売手法が異なる。

戸建賃貸住宅は二棟ワンセットを基本販売単位（一棟では粗利益が確保しにくい）とするならば、一案件の受注金額は二千万円前後になる。賃貸マンションやアパートと比べると受注単価は低い。顧客にとっては投資金額が小さいため、手軽に決断がしやすい。すなわち営業効率を考えると『スピード』が最重要課題となる。

## 【初期面談で80%決まる】

戸建賃貸住宅の営業は、80%初回キーマン面談で決まるといっても過言ではない。すなわち初回キーマン面談時に戸建賃貸住宅のメリット紹介がインプリント(刷り込み)できるかどうかである。初回面談時に戸建賃貸住宅の五大メリットをツール・データ・ケース(事例)を使い訴求することが大切である。

戸建賃貸住宅の入居希望者はある一定数存在している、ということを説明し、納得してもらうことである。RC賃貸マンションよりはワンランク上の入居者がいるということである。徳島市の株スズケン&コミュニケーションの入居者データは、何と家賃補助世帯が全入居者の8割も占めている。公務員、教員、医療関係者、優良企業従事者がその大半である。家賃を高く設定しても居住環境が良ければ一定の入居者はいるという証拠である。

またファミリー賃貸族のかなりの顧客が戸建賃貸を望んでいるというデータもある。そのためには戸建住宅入居者イメージの提供が大切である。家族3~4人、子供は小学生か未就学児童、子供が三輪車で家の前で遊ぶ、花火をする、ペットを飼う、家族でバーベキューを戸外やベランダでする姿、これらの生活シーンのイメージは入居ニーズがあることを理解してもらうのには効果的である。

当然であるが市場環境調査書を作成しておこう。この場合、生活の利便性を中心に訴求することが大切である。人気の小学校や総合病院なども調査しておくとうい。

RC賃貸マンションやアパートなどと比べ投資金額が小さく、手軽に感じられるのも戸建賃貸住宅の特徴である。実際に契約者の半数近くが全額自己資金であった。また不動産に対する融資審査が厳しい時期だけに、二千万円前後の融資は審査に合格しやすいのである。

戸建賃貸住宅と賃貸マンションと比べ、最も大きく異なるのが流動性の高さである。遺産分割において敷地分割、所有権の分割が容易である。賃貸マンション事業は生前に、ある程度遺産分割の方向性を決定しなければならない。それに比べ戸建賃貸が分割しやすいということは、意思決定を大きく左右する。また一部分割して売却も可能である。耐用年数の短さ、いざとなれば解体も容易ということは遺産分割の方向性が未定でも、流動性や換金性の高さは意思決定を促す大きな材料である。

土地の固定資産税、都市計画税対策になるのは言うまでもない。なおかつ団塊の世代がリタイヤして社会保険から国民健康保険になった。所得が下がった割には国民健康保険料が下らないケースがある。それは一部料率が固定資産税評価に準じているからである。固定資産税評価減は国民健康保険料を下げる効果も一部ある。顧客の固定資産税や国民健康保険料を話題にしながら、営業することは重要である。

何とんでも少額投資で安定した利回りが得られることは、戸建賃貸住宅の大きな魅力である。100坪前後の土地で収益が上がる商品は今まで市場にはほとんど存在しなかった。商談をスピードアップし、提案件数を増やす作戦が求められる。

以上のような戸建賃貸住宅の商品特性を理解するならば、戸建賃貸住宅の営業プ

プロセス（3ステップ）を確立し短期受注（初回面談から15日以内で）を目指すことができる。

- ・ワン：事業性の5大メリット紹介と資金計画・ニーズの把握
- ・ツー：市場調査報告書によるインプリント（刷り込み）、敷地調査、事業性の訴求、テストクロージング
- ・スリー：完成現場案内と最終事業提案と請負契約

戸建賃貸住宅を導入することは、短期受注・短期完成で売りに即貢献でき、90日の戦いは営業体質を変え、技術体質も変化させることができる。

初回面談から契約まで最短15日・契約から完成まで最短75日という短工期は、営業のスピード受注体質を醸成するのに効果がある。また短工期で仕上げる技術体質も強化されるのである。技術力をアップしコスト削減をするためには、工期短縮は重要なテーマである。また戸建賃貸住宅は二棟ワンセットで建てる必要があるとされる。つまり二棟同時に建てるコストが低減されるのである。また連続して建てることは街造りを可能とする。ワンランク上の入居者をイメージして、フロントヤードをデザインし連続性の美しさを表現するのである。

次回へ続く

全国賃貸住宅新聞掲載記事

## 川田竹也先生の土地活用営業のための知識

### ワンポイントアドバイス

コンサルタント 川田 竹也

#### 相続税の納税対策・・・物納

相続税は金銭で納付することが原則です。しかし金銭による納付が困難な場合には、相続税を分割して納付できる延納制度があります。

(アルファヴォイス倶楽部バックナンバーVol.151 を参照下さい)

さらに、延納でも相続税の金銭納付が困難な場合には、相続財産そのものを金銭の代わりに納付する“物納”制度があります。今回は不動産(土地)の物納を中心に解説します。

#### 【物納できる財産】

物納できる相続財産は日本国内にあるもので、先順位の財産から優先に物納します。後順位の財産を物納したくても、先順位の財産がある場合は認められません。

第一順位・・・国債、地方債、**不動産**、船舶

第二順位・・・社債、株式、証券投資信託、貸付信託の受益証券

第三順位・・・動産

#### 【管理処分不適格財産】

物納されても国が処分に困ったり、管理することが大変と思われる財産を管理処分不適格財産といい、物納が認められません。下記は物納できない土地の代表的なものです。

- ・担保権が設定されている
- ・境界が不明確
- ・道路に接してなく通行権も不明確
- ・共有名義 など

#### 【物納劣後財産】

どうしても物納に適した財産がない場合に限って認められるものを物納劣後財産といいます。下記は土地の物納劣後財産の代表的なものです。

- ・地上権、永小作権、耕作目的の賃借権、地役権など設定されている
- ・違反建築物がある
- ・土地区画整理事業で仮換地指定がされていない
- ・道路に2 m以上接していない
- ・市街化区域以外や農業振興地域
- ・法令により建物が建築できない

### 【物納財産の価格】

物納する土地の価格（収納価格）は原則として相続税評価額です。物納する土地の相続税評価額が5,000万円の場合は、5,000万円の相続税を納税したことになりません。ここでの注意点は、物納する土地で“小規模宅等の特例”を適用すると特例適用後の評価額が収納価格になることです。

例えば、敷地面積1,000㎡、相続税評価額5,000万円の土地で、小規模宅地等の特例（200㎡まで減額率50%）を使うと、4,500万円が収納価格となってしまう同じ土地を物納しても納税額が減ってしまうのです。物納する土地は小規模宅地等の特例を使ってはいけません。

### 【物納の必要書類】

土地を物納するには、物納の申請時に実測に基づく敷地境界の確認書を添付します。物納の申請期限は相続が発生してから10ヶ月以内となっており、原則として10ヶ月以内に敷地境界の確認書などの必要書類を準備しなければなりません。相続が発生してから必要書類を準備したのでは、申請期限に間に合わないことも考えられます。

土地の物納は準備や手続きがとても大変です。営業の皆様は、顧客へ土地の物納をスムーズに行う為に生前から準備することをアドバイスして下さい。

#### 土地を物納するための生前の準備

- |      |   |
|------|---|
| ステップ | ・相続税予想額の把握<br>・納税方法の選択（金銭、延納、物納など）                                    |
| ステップ | ・所有地の相続税評価額の把握<br>・物納候補地の選定（物納できる土地であるか？ 収納価格は？）<br>・物納候補地の敷地境界確認書の作成 |

物納に関する営業ツールをホームページに記載していますのでご活用ください。

<http://www.alpha-vc.co.jp>

掲載内容・公開セミナーについてのご質問・ご意見、また、アルファヴォイス倶楽部のメール配信をご希望の方はご連絡下さい。

info@alpha-vc.co.jp または FAX03-5215-8717