



## 不動産建設業からの地主さん相続税対策ビジネスの視点(2)

### 不動産なのか財産なのか

ある土地があります。客観的に「不動産」としてみれば用途地域や容積率等から3階建て賃貸マンションが最有効活用です。

その土地をAさんが持っているならば、老後資金のためその通り3階建て建築がAさんの「財産」としての最有効活用でしょう。

ところがその土地所有者が大地主のBさんなら違うでしょう。将来の相続税の納税資金として建物を建てずに更地にしておくことがBさんの「財産」としての最有効活用かもしれません。

「不動産」としての有効活用と「財産」としての有効活用は違います。「不動産」の有効活用は物である不動産そのものを見ます。「財産」ならその不動産を所有している人を見ます。

「不動産」として見るのなら、用途地域や容積率、そして近隣のニーズ等を検討します。しかし「財産」としてなら、それに加え、家族構成や全体財産や相続税、その土地への思い入れ等を知る必要があります。

「この土地をどうしようか」と問われても、「不動産」としてなのか、「財産」としてなのかで答えが違います。

### 目的なのか手段なのか

地主さんにとり、アパート建築といった土地活用は「目的」ではありません。相続税対策や収入確保が「目的」であって、

建築、保険、売却現金化、物件購入は「手段」です。

顧客にとって大切なのは「手段」でなく「目的」達成です。そのお手伝いをするのが、相続税対策ビジネスの視点です。

そして「目的」実現のために顧客と一緒に「手段」を選定し業者選定する立場になれます。

ほとんどの不動産建設業は地主さんの個別「不動産」への「手段」を仕事としています。「財産」と「目的」に目を向けるのが相続税対策ビジネス視点です。

賃貸物件管理をプロパティマネジメント(PM)といいます。この財産管理は地主さんのアセットマネジメント(AM)なので、顧客の目的を志向する不動産業の一業態といえます。

大切なのは「目的」のお手伝いをすることです。現状分析、問題点抽出、シュミレーション、提案といった業務になります。

地主さんはこれら業務にお金を払う習慣がないですから、収益になりません。大きな収益を生むのは請負仲介等の「手段」のお手伝いです。ビジネスとしては「目的」のお手伝いをする事で「手段」のお手伝いの特命受注がとれるということです。

### 「うちには無理」と言わない

不動産プロ顔負けの地主さんは多くとも、相続プロ顔負けの地主さんはいません。相続は何度も経験しないからです。常に

業者プロ地主素人の組合せです。

だから他分野に比べ少しの勉強で顧客が専門的と思ってくれる話ができます。そのレベルまでの相続税、相続、遺言等はそれほど難しくなく、「うちには無理だ」とは思わずに勉強してみることです。また税理士法違反等に注意しながらも、専門家にマル投げしないことです。それが他社との差別化になります。

### 具体的な展開や運用は様々

セミナー・相談会・相続診断等の具体的な展開は様々ですし、運営についても様々です。

地主さんに出資参加いただく「みんなの会社」設立方式。

定番は「オーナー会」での運営。幹事会・勉強会・旅行...

相続問題への顧客反応を確認するための手始めには、親しい地主さん数人集めての気楽なプライベート勉強会がお勧めです。

勉強会で地主さんの頭の中が「相続問題」だらけになったまま、お酒付き懇親会に突入すれば、その家や親戚の相続の話で盛り上がること間違いなし。結構それが受注にも結びつきます。

ただし長期安定ビジネスとして受注拡大するには、毎年継続の相続診断サービスが必須です。

なお勉強会セミナー講師の定番は税理士や弁護士ですが、できれば社長が講師をつとめましょう。その瞬間、呼び名が「社長」から「先生」に変わります。