

いま

地主・富裕層への不動産の有効活用提案はこう行おう

ここでは、地主・富裕層のお客様へのコンサルティング提案のポイントと、いまどきの事例への提案例を解説する。

1
**お客様のニーズを踏まえた
コンサルティングのポイント**



地主 主・富裕層のお客様は、複数の不動産を所有している場合が多い。それらを遊休地として保有していることは稀である。自宅として使用していない不動産は、すでに何らかの利用を行っているのが通例である。

このような状況を前提として、どのように不動産の有効活用を提案していったらよいか考えてみよう。

保有数や資産額を把握しその裏付けを取っておく
(1) **所有する不動産の全体像を把握する**

クライアントが保有する不動産はどれくらいあるのか。不動産の数や所在地、総資産額を把握することは最も大切である。それがはつきりしないと、有効活用の目的が絞れないからだ。目的が絞れない

いと、対策の方針が定まらない。方針が定まらなければ、具体策や実施スケジュールを計画することもできない。

とは言つもの、いきなりすべての財産の中身を開示してもらえないケースは稀である。緊急な対策が必要で、その効果を最大化しなければならぬような短期勝負のコンサルの場合は、初めから全容を明かしてくれるかもしれない。

しかし、このような事案はすでに手遅れの場合が多い。初めての面談時には所有する資産の概要を明らかにできれば良しとしよう。ただし、それを裏付ける資料を用意してもらうことは必須である。登記情報や固定資産税の納付書、地図、相続税路線価図などは揃えておかなければならない。現在保有している不動産の各々の利用状況についても、主だ

ない。相続税が発生するケースでは、どの不動産を処分して相続税の納付に対応するのか。あるいはは税負担をなるべく軽くするために対策を講じるべきなのか、それには生前贈与が妥当なのか

ど、青写真をはつきりさせるべきである。不動産の有効活用の目的別に対策を図表2に記しておいたので、アドバイスの際の参考にしてほしい。

つたものについては現地調査を行う必要がある。
クライアントと話し合い何が課題かをすり合わせる
(2) **今、困っていることを尋ねてみる**

クライアントと面談し、コンサルティング提案を行う際は、まずクライアントが困っていること（あるいは課題）を聞いてみる。話を聞いてみると、「それが確かに課題である」という場合もあるが、「それよりも別のことのほうが重要で優先順位が高い」という場合も多い。後者の場合は特に、クライアントとコンサルタンの意見交換が大切だ。何が課題かについてお互いに納得できない限り、次への一歩を進めるべきではない。

クライアントが保有する複数の

不動産をこれからのように運用・管理していくのか、その方法は様々だ。むしろ、有効活用が困難で処分してしまうほうが良い物件もあるだろう。収益性を追求するなら、不動産の買換えを行って

収益性の高い不動産を手に入れるほうが良いかもしれない。
将来、次世代への承継を円滑に行うためには、資産の一部を併合したり分割したりして、配分しやすく整理することが必要かもしれない

ない。相続税が発生するケースでは、どの不動産を処分して相続税の納付に対応するのか。あるいはは税負担をなるべく軽くするために対策を講じるべきなのか、それには生前贈与が妥当なのか

ど、青写真をはつきりさせるべきである。不動産の有効活用の目的別に対策を図表2に記しておいたので、アドバイスの際の参考にしてほしい。

図表1 不動産の有効活用コンサル業務の進め方

1 相談受付段階	<ul style="list-style-type: none"> ・面談によるヒアリング（相談の目的） ・現在抱える課題の整理 ・調査・企画の前提となる資料の有無の確認 ・有効活用の方向性の確認 ・権利関係や親族の関わり方の確認 ・有効活用具体策の実現に向けた意思決定
2 調査・企画段階	<ul style="list-style-type: none"> ・不動産の権利関係に関する調査 ・有効活用に対する公法上の制限の整理 ・有効活用事業の内容の企画 ・有効活用事業の採算性および解決効果の検討 ・調査書・企画書の取りまとめ
3 具体策実施段階	<ul style="list-style-type: none"> ・事業資金調達先と調達方法の決定 ・有効活用建物建設の設計・施工者の決定 ・近隣問題、行政との事前折衝の状況把握 ・建築確認手続き・着工から竣工の状況管理 ・入居者募集・建物管理等の専門業者との契約 ・竣工後の管理運用面のコンサル継続

図表2 不動産の有効活用の目的別メニュー

1 不動産の運用	<ul style="list-style-type: none"> ・収益極大化のためのテナント選択の企画 ・家賃のアップ・維持のためのリフォーム ・老朽化した建物の取壊し・建替え ・収益性の高い不動産への資産の入替え ・収益性・効率性向上のための隣地買収 ・土地の有効利用事業に関する資金調達
2 不動産の管理	<ul style="list-style-type: none"> ・遠隔地不動産の処分・整理 ・サプリース会社の活用 ・資産価値維持のための大規模修繕 ・管理の効率化のための土地の併合・分割 ・民事信託の活用検討
3 不動産の承継	<ul style="list-style-type: none"> ・不動産管理法人の設立 ・民事信託スキームの利用 ・公正証書遺言の作成 ・次世代で分割しやすい所有形態への移行 ・相続税支払いのための処分不動産の選択 ・整理が必要な権利関係の簡素化・明瞭化

対策の効果を吟味し

効果の高いものから実行

(3) **対策の順序・必要年数をスケジューリングする**

方針がはつきりすれば、それに沿って具体的な方法を検討していく。多数の不動産を保有していれば、対策を行った場合のパフォーマンスを吟味しながら、効果の高いものを取捨選択して着実に実行していかねばならない。

有効活用は限られた時間の中で実現しなければならぬが、一度にたくさんの方ができるわけではない。一つ一つのプロジェクトごとに、事前調査、準備作業、有効活用事業の着手、事業の継続、効果の吟味といった手順がある。手戻りがないように計画を立ててスケジュール化し、対策を実行していきたい。