



週刊住宅

「超」高齢社会ニツポン

新需要を開拓せよ

▶14

相続税の増税路線がはじまるといわれる中、会場は熱気に包まれ、つぎのこと、不動産業界がまず先に期待し始めたのは、相続対策を目的にした不動産投資ニーズの活発化だ。

投資用中古マンション販売の日本財託が今年1月末に開いた2回目の「親子で考える相続対策セミナー」には、基礎控除引き下げなどを盛り込んだ今年度の税制改正大綱が発表される前の1回目を上回る111人の来場があり、終了後も多くの人が個別相談に残るなど、予想に反して30代や40代、高まりに期待するのは日

の参加も多く、「税制大綱の発表を機に、若年層の間でも相続税に対する関心が高まった」(広報室)ことを実感した。

これまでは相続対策を前面に出した販売手法を取ってこなかった同社だが、今年からは「従来の資産運用と並行して相続対策ニーズを切り口とした顧客アプローチも強める」(同)考え、相続セミナーは定例化する方針で、4月に3回目を開く。こうした投資ニーズの

増える相談、多様な対応

相続対策ビジネス②

本財託に限らない。マンション。相続税の節税ニーズシブシブと高まりを見越して、資産家向けに土地活用ビジネスに乗り出すというデベロッパーもいる。

発表以来、相続をテーマにしたデベロッパーから「借金こそ最大の相続(節税)対策」をセールスブックに地主にアピールしている。

だが、バブル期には「借金こそ最大の相続(節税)対策」をセールスブックに地主にアピールしていたデベロッパーから「借金こそ最大の相続(節税)対策」をセールスブックに地主にアピールしている。

「相続税の節税ニーズシブシブと高まりを見越して、資産家向けに土地活用ビジネスに乗り出すというデベロッパーもいる。」

「相続税の節税ニーズシブシブと高まりを見越して、資産家向けに土地活用ビジネスに乗り出すというデベロッパーもいる。」

「相続税の節税ニーズシブシブと高まりを見越して、資産家向けに土地活用ビジネスに乗り出すというデベロッパーもいる。」

本業に大きな付加価値

ある投資用マンション建設や高価不動産の取扱いの営業担当によれば、「すでに昨年あたりに稼働率の低下やキャッシュフローの行き詰まりによって、大きな痛手を負った人も少なくない」と話す。

有効活用などによる効率的な利益を不動産会社が優先するあまり、相続対策としての最適解が導き出せないまま、相続対策は目新しいビジネス

ある投資用マンション建設や高価不動産の取扱いの営業担当によれば、「すでに昨年あたりに稼働率の低下やキャッシュフローの行き詰まりによって、大きな痛手を負った人も少なくない」と話す。

有効活用などによる効率的な利益を不動産会社が優先するあまり、相続対策としての最適解が導き出せないまま、相続対策は目新しいビジネス