

建設業・不動産業の代表者様

【大阪】無料セミナー

御社の営業力を底上げできるセミナーです。

不動産営業力を 超アップ！

相続提案で 大口顧客 長期顧客を逃さない方法

不動産事業者が地主相続のキーマン！ カギをつかむ5つのポイントとは

- ✓ 不動産業者にしかできない相続コンサルティング
- ✓ 地主系オーナーに特化した提案方法
- ✓ 不動産相続営業のビジネスモデル
- ✓ 相続問題に対応できる営業マン育成
- ✓ 相続相談を提案できる相続資格制度とは



株式会社Farbe 代表取締役
(一社)全国相続鑑定協会 顧問

石川 真樹

講師紹介

宮城県石巻市出身。早稲田大学、東京理科大学卒業。
大手不動産鑑定会社入社、不動産鑑定・不動産コンサルティング業務、
セミナー事業に従事。2014年 不動産コンサルティングファーム
(株)ファルベを設立。これまでに培ってきた幅広いネットワークを活かし、
人と人との「つながり」に重点を置いた不動産相続コンサル事業を展開。

無料
セミナー

2025年 **6/26** 木
14:00～17:00

ビジネス懇親会

セミナー終了後
参加費：5,000円

場所

TKPガーデンシティ大阪梅田
9階 カンファレンスルーム9B
大阪市福島区福島5-4-21 TKPゲートタワービル

お申込

ホームページから
かんたん申込



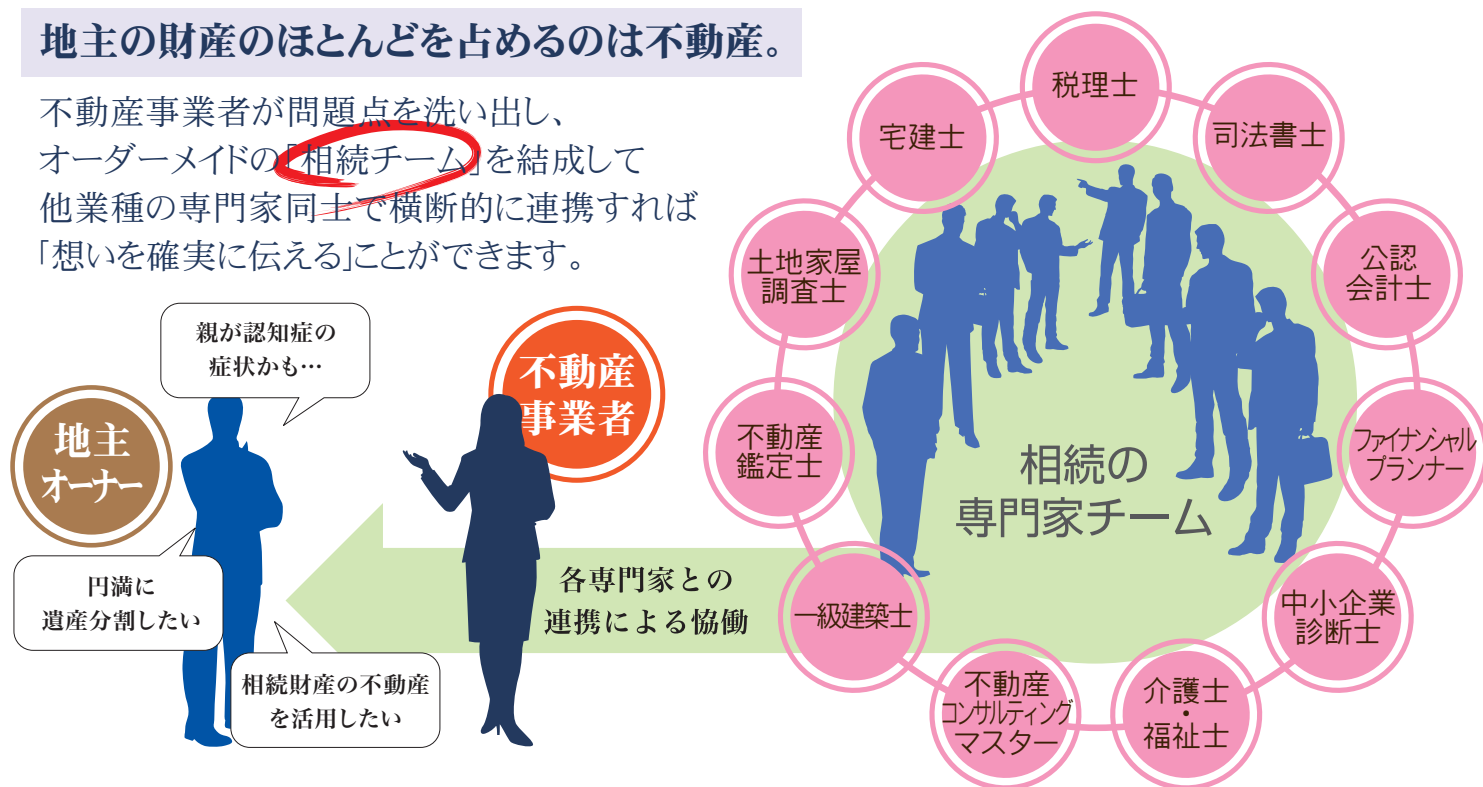
不動産事業者にはしかできない相続提案で営業力を超アップ

不動産事業者こそが相続問題のキーマン

地主にとって財産が大幅に減ってしまう大ピンチ、それが代替わりの承継問題です。
事前に相続対策を行おうとすると、税理士・弁護士・司法書士・不動産鑑定士…
多くの専門家へ別々に相談することが必要となり、
たいへんな時間と労力がかかるうえ、各専門家の方針の違いから
財産を守り切ることができない場合もあります。

地主の財産のほとんどを占めるのは不動産。

不動産事業者が問題点を洗い出し、
オーダーメイドの「**相続チーム**」を結成して
他業種の専門家同士で横断的に連携すれば
「想いを確実に伝える」ことができます。



このセミナーでは、不動産事業者がどのように相続実務に関わっていくのかを初歩から解説し、
不動産相続営業のビジネスモデルについても具体的に解説していきます。

セミナー概要

1. 地主系不動産オーナーの相続になぜ不動産事業者が必要か
▼ 土地はあるがお金がない地主の相続は失敗する
2. 税理士の相続対策と不動産事業者の承継対策の違い
▼ 納税資金のために土地を保有し続けることが正しいのか？
3. 不動産事業者は相続実務で何をすべきか
▼ 不動産承継対策の具体例

セミナー詳細・申込は
▼ **こちらから** ▼



セミナー参加のお申込みは **FAX** または **ホームページ** から

検索 アイキャン 相続



FAX 052 878-1188

御名前		御社名	
参加人数	名様	TEL/携帯	
E-mail		懇親会	☐ 懇親会参加希望 名



一般社団法人 since 2012
全国相続鑑定協会

名古屋市東区代官町39-18
日本陶磁器センタービル2F

TEL : 052-878-5588
FAX : 052-878-1188