

これから相続する人は必読! 相続税の「傾向と対策」



あまりの地価上昇で、今住んでいる土地を相続税のために売り払わなければならないとしたら——。そうした問題に何らかの解決策を示す手立てはあるのだろうか。相続税の納税分を賄う立て替え払いサービスや、「タワーマンション節税」といった手法も登場しているが、一方でリスクも伴う。では、そのリスクを最小化するにはどうしたらいいのか——。

相続税の納税分を立て替え 東急リパブルの立替払サービス

「このサービスは融資ではなく立て替え。このサービスで収益を上げようとは思っていない」。

新サービスの意義を語るのは東急リパブル流通事業本部戦略企画課長の小林浩氏。

不動産仲介の東急リパブルは相続税を手元の現預金で賄えない人を対象に「相続税立替払サービス」を始めた。2013年7月から同社がいち早く始めたサービスだが、今では住友不動産なども追随している。

「もう少し時間があれば高く売れたかもしれない」「売却が間に合わず、自宅を担保に高金利で借り入れて納税した」。

通常、土地など相続不動産の売却には3〜4か月かかるが、相続税の納税期限はオーナーが亡くなってから10か月後と決まっている。その期日に間に合わず、やむを得ず銀行からの借り入れて相続税の納税をする事

例が出てきているのだ。

また、納税期限に迫られてしまい、相続不動産の売却を買取再販業者などに依頼した結果、2割程度安く買い叩かれる事例もある。さらには、相続税の申告を忘れた場合には、期限後に自主的に納税しても、無申告加算税と延滞税が合計10%以上加算されるケースもある。

東急リパブルは、納税に付随する費用を最大で1億円まで立て替える制度を開発。「期限までに不動産が売却できなくても、立替払によって納税だけを済ませることが可能」(同)だ。そのため、利用者は納税期限を気にせず資産を売却できる。

さらに、相続不動産が売却できない場合には、同社が買い取り、立替分を除いた額を渡すため、「適正価格で売却できるまで交渉ができる」(同)。手数料がかかる立替サービスのため、融

資サービスのようになり金利で儲けるわけではない。

小林氏によると、東急リパブルの相続税ビジネスは「不動産仲介の中でも後発で、どちらかというと受け身だった」と話す。東京急行電鉄沿線に店舗を持ち、10万人超のユーザーを抱えているにもかかわらず、「車庫待ち」を続けていたのだ。

そこで同社は立替サービスと同時に、相続関連に強い税理士法人・レガシィと連携し、相続予定の不動産の価値の算定サービス「プロの「相続×不動産」

診断」を開始。「700件以上の相談を受けている」(同)。

東急リパブルは、同サービスの展開で、相続人になる前から利用者の相談を受けることによって「御用聞き」として認知される(同)と期待する。その後、「子供がマンションを探している」といった物件情報の提供やリフォームの相談といった不動産ニーズを取り込めるからだ。路線価が高く、富裕層の多い東急沿線の隠れたニーズをすくい取るための戦略を続ける東急リパブルである。

「20戸まとめ買い」した事例も 熱気を帯びるワンルームマンション投資

相続税の増税を見据えて事業内容の変革を見据えている企業がある。東京23区内にある中古のワンルームマンションを買い取り、投資用物件として投資家に販売している日本財託だ。

老後の生活資金を貯めるため、サラリーマンでも手が届く

不動産投資をウリにしている同社だが、3年ほど前から相続税に関する対策セミナーを開催。ここに来て「相続を理由に参加する人が増えている」(同社)。自らが所有する土地や現金などの資産をワンルームマンションに置き換えることで、相続税



2014年12月13日に開催した日本財託の「相続対策セミナー」

の対象となる評価額を3分の1程度に圧縮できるからだ。

同社によれば、昔から所有していた地方の土地を売却し、東京・築地のワンルームマンションをまとめて20戸購入した事例もあるという。

同社の都心の中古ワンルームマンションへの投資に関心が高まっているのには理由がある。まず、同社の物件は人口が増え続ける都心に絞っているため、入居者の需要が見込める点だ。相続税対策としてアパートを建築する事例が多いが、地方の利便性の低い場所に建てても入居者が集まらないリスクは高

い。「留学している外国人学生」

(同)などの入居が増えている都心であれば空室リスクを最小限にすることが可能。管理会社でもある日本財託の物件の入居率は98%を維持している。

次に「遺産分割にも有効に働く」(同)点だ。ワンルームマンションであれば、相続人の数に対応した戸数を購入すれば、遺産相続時にもめいにくい。1棟のアパートや土地の所有権を巡って家族間で争わずに済むのだ。

懸念材料は不動産価格の上昇。都心のワンルームマンションであっても、不動産価格が上がれば仕入れコストが上がり、利回りは下がる。実際、同社の利回りもピーク時の約6%から4%程度に低下。サラリーマン層が手を出せなくなるおそれがある。ただ、利回りを優先する「運用目的」の場合はマイナス効果になるが、「相続目的」の場合は「利回りを重要視しない」(同)傾向にある。そのため利回りが低くても大きな影響は出ない。

社長の重吉勉氏は「不動産管

理会社から資産コンサルティング会社に脱皮する」と話す。2014年10月には「資産コンサルティングチーム」を設立し、

「タワーマンション節税」で注目されるスタイルアクトという会社

都内に住む、ある女性は悩んでいた。80代になる父親が、「どんな相続対策を持っていても首を縦に振ってくれなかった」のだという。

相続税増税の中で、中小企業のオーナーや地主など、多くの資産を持つ人々も頭を悩ませ始めた。税率が変更になり、法定相続人の取得金額が6億円以上の人は、最高税率が50%から55%に増加、2億円超3億円以



沖有人・スタイルアクト代表取締役

下の人も40%から45%に税率が上がったからだ。
女性は、インターネットも活用して、相続対策を調べまくった。そこで目についたのが「タワーマンション節税」だった。金融資産の一部をタワーマンションに組み替えることで相続税の評価を下げ、相続税を節約することを言う。

マンションの相続税評価額は建物と土地を別々に計算する。建物は固定資産税評価額と同額、土地はマンション全体の面積を専有部分の面積に比例して決まるのが一般的。つまり、階数が高いマンションほど1戸あたりの持ち分が小さくなり、土地の評価額も小さくなる。加え

て、賃貸に出せば、さらに評価額が下がる。首都圏のタワーマンションを賃貸に出した場合、評価減割合は7〜8割にも上る。

冒頭の女性は「区分所有の1室を購入するだけで、相続税を7〜8割も圧縮できた。また、日本の不動産でできるのでハードルが低かった」と話す。現時点では予想以上の運用益が出ており、満足しているという。

「物件をお薦めする時には、割安であること、相続評価減を十分にすることができると、保有期間中に利回りをとることができるとの三つをバランスさせている」と話すのは、この女性に物件を紹介した、スタイルアクト代表取締役の沖有人氏。

スタイルアクトは不動産マーケティング事業を行っている会社。業界最大の「不動産ビッグデータ」を蓄積し、それを活用した新たなビジネスを構築することを目指す。特に企業経営者に税と不動産の有効活用の提案をしている。その中で不動産投資による相続税対策「タワーマン

ション節税」を提唱。

タワーマンション節税は、どのマンション、階でもできるわけではない。上層階でも取りが特殊なものや広過ぎるものは賃貸需要が少なく、どの階でも1LDKなど单身者向けは相続が発生した時に売却が難しいといった様々な条件がある。「70㎡以上、ファミリー用、売れる時には投資用ではなく自宅用で売ることが出来るもの」(沖氏)が有望だという。

物件選びは最重要。タワーマンションといえど、東京都内の湾岸エリアを思い浮かべることが多いが、この地域は逆に希少性がなく、値崩れの恐れや賃貸客付けも難しいため節税には不向き。逆に都心の駅近物件は希少性が高く、賃貸需要もある。

どんな人がタワーマンション節税に向いているかといえば、相続資産が1.5億円以上5億円未満程度、相続税率30%以上だという。顧客の属性は、中小企業のオーナーや代々の地主が多い。最近では中部、四国、九州

の顧客が都内のタワーマンションを購入した例もある。
沖氏は「何よりも大事なことは、ご家族間で合意形成。あくまでも、タワーマンション節税は相続税対策の一つとして組み

込んでいただければ」と話す。リスクはやはり、相続が発生するまでに物件の価格が下落する可能性は残ること。その意味では、繰り返したが物件選びが重要になる。

「争続」を予防する? 「弁護士保険」に注目

相続に関しての問題は税金だけでなくとまらない。相続を巡って兄弟姉妹、親族が争う様子を表現して「争続」という言葉があるが、一度争いに発展すると人間関係を修復するのは難しい。しかも今回、相続税の対象が拡大したことで「争続」は富裕層だけの問題ではなくなった。弁護士を身近に――。本人同



久米慶・プリベントホールディングス代表取締役

士だけでは解決できない問題まで至った時には弁護士の力が必要だが、多くの人が「費用が高い」という印象を持っている。弁護士を身近にし、問題解決の助けにしたり、深刻な争いにならないように予防はできないかと発想した会社がある。

「弁護士保険は、弁護士費用の「相互扶助」と話すのは、プリベントホールディングス代表取締役の久米慶氏。

プリベントHDは、子会社のプリベント少額短期保険を通じて、日本で唯一の弁護士保険「Mikata」を発売。

同じように、保険で弁護士費用の一部もしくは全部の支払いができる仕組みのこと。保険料は月額2980円の掛け捨てで通算支払保険金限度額は1000万円、年間支払限度額は500万円、弁護士費用1事案の限度額は300万円、法律相談料保険金は10万円という補償内容。

2014年12月には、日本弁護士連合会と協定を結び、さらに東京弁護士会、大阪弁護士会と「弁護士直通ダイヤル」というサービスに関して業務委託契約を締結した。

これによって、15年1月13日から弁護士保険の契約者は、直接弁護士につながる専用ダイヤルを利用して、平日に1回15分、無料の初期相談が可能になる。さらに、プリベントHD経由で日弁連による弁護士紹介システムが利用できる。