

より良い相続・収益改善につながる

オーナーのための 資産組み換えのススメ



株式会社市萬 / 資産コンサルティング部
須田大佑さん(宅地建物取引士)
東京大学大学院で建築を専攻後、大手財閥系不動産会社を経て、入社。資産活用やキャッシュフロー改善業務、相続対策業務を行う。

オーナーたちの「持てる者の悩み」は深刻だ。相続税の脅威、固定資産税などの維持コスト、楽ではない資金繰り…。そんな問題解決に役立つ「資産組み換え」の効果と始め方について、この領域に詳しい市萬の須田大佑さんに伺った。

「資産組み換え」とは
財産を守り育てること

「相続税対策に土地活用が有効だと知っているけれど、最近は何も空室気味。何か他に方法はないか」と悩むオーナーは少なくない。十分な対策をせずに、いざ親が亡くなると相続税を支払うために、やむを得ず、土地を切り売りして、結果として財産を目減りさせるケースも後を絶たない。その打開策として注目されているのが「資産の組み換え」だ。オーナーの中には「売却＝資産が減る」「先祖代々の土地を売って現金化し、お金儲けに手を染めるもの」という悪いイメージを持つ人も多いかもしれない。しかし実際には「より良い相続につながる対策です」と須田さんは強調する。「組み換えには2つのパターンが

あります。一つは、土地を売って別の場所を取得する、「立地条件を変えること＝買い換え」です。二つ目は、土地の一部を売って同じ場所に建物を建てる、「土地から建物へ、不動産の種類を換えること＝立体組み換え」です。これらの手法を組み合わせて、相続が発生する前に対策を打つことによって、財産の目減りを防ぎ、あるいは財産を増やすこともできるのです」

どんなケースが向いている？
評価額と収益性に着目

では、どんなケースが資産組み換えに向いているのか。図表1のチェックリストに示してある。まず「先代の時代に相続税が多額にかかった」とか、「土地はたくさんあるのに資金繰りが苦しい」というオーナーは有力候補だ。そんな状態になっている理由を探ると、所有している土地が、図表1の条件に当てはまるケースが多い。「土地に共通する条件は、相続税評価額が時価(実勢価格)よりも高いこと、利益を生んでいないことです。借地権の底地や広大地など、相続税評価額が高い半面で、納税資金を作るための売却に時間がかかり、満足いく金額で売却で

「評価額や収益力といわれてもピンと来ないオーナーも多いだろう。「築年の古いアパートより大型の店舗付きマンションのほうが収益は高そう」と思いがちだが、実際は前者の収益力が高いこともある。「感覚で判断しないこと。部分的に見るのではなく、全体の中でどんな位置づけにあるかを整理して、現状を把握することが大切です」

収益力が一目瞭然！
資産の棚卸しとは？

図表1 資産組み換えを検討したいチェックリスト
ひとつでも当てはまれば検討してみよう

<オーナー>

- 相続税が多額になりそう(先代までの相続税が高かった)
- 土地は多いのに資金繰りが楽ではない、お金が貯まらない
- 資産を受け継ぐ相続人の数が多い

<物件>

- 借地権の底地(貸地)
- 広大地(三大都市圏では500㎡≒150坪以上※異なる場合もある)
- 活用されていない土地(倉庫・資材置き場・平置き駐車場など)
- 賃貸ニーズの乏しい郊外の土地や賃貸アパート
- 分割しにくい土地(共有されている不動産など)

図表2 やってみよう!「不動産の棚卸しシート」

②路線価 当該の不動産が面する道路の路線価を入力。路線価は国税庁HPで確認できる	④相続税評価額合計・⑤時価 相続税が割高となっている不動産をチェック。額の出し方は、不動産に詳しい税理士や鑑定士に相談を。	⑥年間賃料収入 物件ごとの年間賃料収入を入力。	⑬キャッシュフロー 各不動産がいくら現金を生んでいるか。生活費、その物件への追加投資の余力が判る。
③固定資産税評価額 建物のみ、納税通知書に記載されている固定資産税評価額を入力。	⑧土地固都税・建物固都税 固定資産税額と都市計画税を納税通知書にて確認し、入力。	⑬収益力 評価額に対する収益力を出すことで「稼ぐ力」を数値で確認。目安は4%以上。	⑬課題 収益力や評価額の高低を判定

記入例

物件	④相続税評価額	⑤時価	⑬収益	⑬収益力
賃貸マンション	2億6810万円	3億5380万円	1680万円	6.3%
月極駐車場	1億4000万円	1億6800万円	210万円	1.5%

収益力が高い。そのまま活用
収益力が低い。組み換えを検討。

そのために、明確な数字で明らかにする必要があります。多少の計算は必要だが、オーナーでも作れるのが図表2の「棚卸しシート」だ。組み換えるべき不動産の目安は、

1. 相続税評価額/時価
2. 収益力/4%

ここでいう収益力は、相続税評価額に対する現金収支の割合だ。賃料収入を時価で割った「表面利回り」と違うことに注意して欲しい。「シートを作成して所有の不動産を一度俯瞰した上で「残す物件」「活用する物件」「現金化・組み換える物件」の3つに分けます。その中で収益力や家族の意向などによって対策を立てる優先順位を決め、組み換えや活用を行うという流れになります」

実際に棚卸しシートを作成して対策を立てた例が、下の事例だ。対策前は、キャッシュフローが悪く、相続税の支払いに不安だったオーナーが、対策後に相続税は大幅ダウン、年間収入が3000万円もプラスとなった。

資産組み換え 成功事例
劇的効果! 収入3000万円増、相続税1.5億円減

Before	After
倉庫 借地権の底地 立体駐車場 自宅	賃貸マンション 建築 自宅

いずれも収益力4%未満。固定資産税を払うと収入はわずかだった。

売却と賃貸物件の建築を組み合わせて、収益力は10%以上。相続税も激減。

「相続対策を戦略的に考え親身になって考えてくれる税理士、客観的・複眼的な提案のできる不動産会社に依頼することが大切です」

まずは実際に資産の棚卸しをするところから始めてみよう。