



大家さんのための 税金基礎講座



大家さんの資産に関する税金の話

不動産の有効活用を、相続税という視点で考えるとどのような方法があるのでしょうか？方法によって相続税の計算にどんな影響を及ぼすのでしょうか？

Aさんは地主で先祖代々から土地を所有しています。先代から相続したときに多額の相続税を払ったこともあり、土地はそのまま更地駐車場でもいいのか、賃貸住宅を建てて経営したほうがいいのか悩んでいます。

相続税の対策は遺産の合計額を計算するところからスタートになります。遺産（財産の価額）は原則として時価で評価しますが、時価を把握することが困難なこともあり、国税庁が定めた方法により評価します。土地は路線価により評価します。路線価が定められていない地域は固定資産税評価の倍率により計算することとなります。いずれの評価方法で行ったとしても、相続税の評価額は実際の公示価格の80%程度に抑えられています。これは、いわゆる評価の安全性（大量一括評価なので堅めの価格）を考えているためです。

仮にAさんの所有している駐車場の面積が200㎡で時価1億円とします。すると相続税評価額は80%の8,000万円ということになります。駐車場の評価自体は8,000万ですが、この駐車場が、砂利や舗装もされていない平面駐車場なのか、平面であってもアスファルト舗装がされているのかで、特例（小規模宅地の特例）の適用が受けられるか決まってくる。この特例は、相続の開始直前にAさん（被相続人）の貸付事業として利用されているかどうかによって適用の可否が決まります。この貸付事業は、家族からお金をとらないで貸している場合や知人に低額で貸している場合には対象になりません。相当の対価で貸し付けている必要があります。また特例の要件に、土地の上に建物又は構築物がある必要があります。アスファルト舗装や、しっかり整備された砂利敷きは構築物に該当しますが、砂利や舗装もされていないと特例の適用はありません。では特例はどのくらい効果があるのでしょうか？この特例は、貸し付けている土地について200㎡まで50%の評価を減少させる効果があります。つまり、Aさんの土地は200㎡で8,000万円の評価ですので50%の4,000万円となります。Aさんは同じ駐車場として活用する場合であっても、砂利や舗装しない駐車場とするか、アスファルト舗装などの駐車場にするかで、特例適用により半分の評価にすることが可能になります。

それでは、マンションを建築した場合はどうでしょうか？Aさんは現金1億円を所有しており、その1億円で200㎡の土地にマンション建築を計画しました。建物の評価は固定資産税評価額から借家権割合を控除します。建物の固定資産税評価額は建築価額のおおむね60%ですので6,000万円になります（建築価格1億円×60%）。そこに借家権割合を控除して最終的な建物の評価額とします。借家権割合は、入居者がいることによる利用制限でどの都道府県でも30%となっています。したがって、建物の評価は4,200万円（6,000万円×（1-30%））となります。一方の土地は、駐車場のケースで説明した通り相続税の評価額は8,000万円です。さらに賃貸住宅の敷地ですので、借地権割合（70%と仮定）と借家権割合（30%）をかけた分を減少させられるので、おおむね80%程度の評価額となります。すると1億円の土地の評価額は6,400万円（8,000万円×80%）となり、さらにアスファルト駐車場と同じように小規模宅地の特例を適用できるので、最終的な評価額は3,200万円となります。それぞれのケースの遺産総額は下記のようになります。

- イ. 砂利や舗装なし駐車場のケース
現金1億円+駐車場8,000万円=1億8,000万円
- ロ. アスファルト駐車場のケース
現金1億円+駐車場4,000万円=1億4,000万円
- ハ. 賃貸マンション経営のケース
建物4,200万円+土地3,200万円=7,400万円
※ロとハは小規模宅地の特例を適用

不動産経営をどのように行うかで相続税を計算する遺産総額がかなり変わってくるのがわかります。

注意点もあります。いわゆる特例の50%の評価減はととも効果が大きいため、適用を受けようとして相続の直前で不動産賃貸業を始める方もいるからです。これについては、税制改正で3年以上不動産賃貸業を営んでいることが要件とされていますので注意が必要です。ただし、その事業が3年経過していなくても、3年以上前から本格的に不動産事業を行っている（事業的規模である5棟10室基準を満たしている）場合には、この特例は適用可能になっています。

不動産経営は相続税対策のためだけに行うものではありません。建築する地域のニーズに合わせた賃貸経営をして、しっかりと利益が出るようにしていくことが最も重要になってきます。

税理士法人レディング 代表税理士 木村英幸



オーナー様向けニュースレター



ai 賃貸通信

Supported by アイ建設事務所

記事1 賃貸業界のニュースから

2022年賃貸住宅業界の 上半期を振り返る

記事2 大家さんのための税金基礎講座

大家さんの資産に関する 税金の話

※写真は7月の青空に向けて大きく咲くヒマワリたち。

アイ賃貸通信 2022年7月号
2022年7月5日発行（毎月1回発行）

発行所：株式会社アイ建設事務所/ 発行人：池本寅男
〒359-1123 埼玉県所沢市日吉町16-15 ライナス所沢ビル2F
TEL:04-2903-5500 HP:https://aikensetsujimusho.com/

賃貸業界のニュースから

2022年賃貸住宅業界の上半期を振り返る

週刊誌やビジネス誌に執筆するライターのア記者と不動産業界向け新聞のB記者、不動産ネットメディアの編集を手がけるC記者の3名で、2022年の賃貸住宅業界の前半のトピックスを語っていただきました。業界通ならではのリアルな展望が語られました。

 国税庁伝家の宝刀で相続対策に暗雲？

- A** マンションを使った相続税対策について争った裁判は、関係者の間で驚きが広がったね。
- B** 相続税対策として購入したマンションを父親から相続して、路線価をもとに相続税を0円と申告した相続人が約3億3000万円を追徴課税されたため、取り消しを求めて国を訴えていました。4月19日に最高裁が相続人の上告を棄却しました。相続税の計算は路線価を使うものというのは不動産業界の常識ですから、それをもとにした相続税対策が否定されたことは一般紙でも大きく取り上げられましたね。
- C** そもそも、0円で主張したものが約3億3000万円の課税になるのだから、差額が大きすぎますよね。なぜ、こんなことが可能なのでしょう。
- B** もともと国税庁には路線価と実態が大きく離れているときは、路線価とは別に不動産価値を計算してもよいという例外規定があるんです。
- A** 税務関係者には国税における「伝家の宝刀」と呼ばれているんだよね。実は今回、裁判を起こした人は相続におけるルール違反は全くしていない。だけど、行き過ぎた節税策だと税務署が目をつけられ、ちゃんと課税されてしまうんだね。
- B** 今回の最高裁の対応で、その宝刀の効果にお墨付きが与えられたと考える人も多いようです。
- C** 節税対策として不動産を購入するのは昔からある相続税対策ですね。さらに最近は「タワーマンションは節税になる」と喧伝する企業もあり、買う人も多かったと聞いています。もう、全く使えなくなってしまうのでしょうか。

- B** 今のところは、そうとも言えないという専門家が多いようです。今回は、相続発生前の3年前に賃貸マンション2棟を14億円近い金額で購入していて、相続が発生すると申告期限前にすぐ売却しているんです。あまりに露骨な租税回避行為で、国税も無視できなかったのでは、と予想されています。

- A** とはいえ、何をもちて露骨となすかは微妙なところ。明確な基準を定める声があがっているようだね。ギリギリを狙う人は後を絶たなそうだから、しばらくは、イタチごっこが続くのかもね。

 「かぼちゃの馬車」の再生は前途多難

- A** シェアハウス「かぼちゃの馬車」に動きがあった。そもそも、この事件はどうなっているんだっけ。
- C** 2018年にシェアハウス「かぼちゃの馬車」の販売会社が倒産し、オーナーへサブリース家賃が支払われなくなり社会問題化しました。被害者弁護団が結成され、デモ活動などを経て融資先だったスルガ銀行と、代物弁済という異例の形で和解しました。
- B** 代物弁済とは不動産をスルガ銀行に引き渡すことで借金を帳消しにするということです。946人と和解、借金総額は1485億円にもなります。スルガ銀行に返還された物件数は1213棟とされています。
- A** そして、スルガ銀行名義のシェアハウスをアメリカの投資ファンド・ローンスターが順次取得していくと発表があったわけだ。それによると「かぼちゃの馬車物件約1200棟を700億円強で取得」とあるね。
- C** 物件取得後にはファンド傘下のハドソン・ジャパン（東京）が「TOKYO β(トーキョーベータ)」という事業名で運営するようです。何しろ、首都圏を中心に1万4000室以上あるので、安定的に入居者を確保できるのか不明です。
- B** かぼちゃの馬車の時は地域の管理会社に丸投げで、約200社がバラバラに管理していて運用状況も良くなかったと言われていました。今回は業界大手の管理会社が参加し、スマホで物件検索できる仕組みと解錠できるスマートロックを導入したりして、管理の手間を削減しつつ利便性も高めるようです。

- A** 肝心の賃料はどのくらいとれるのだろうか。
- B** 周辺相場より安く2万円～10万円台を予定していて、敷金なしで気軽に入居できる体制をつくられています。しかし、室内の壁は薄くて居室は狭いです。かぼちゃの馬車の運営会社だったスマートライフ社自身が、上京してくる人向けに「短期間の居住を狙う」と言っていたくらいです。かぼちゃの馬車は販売価格の1/3程度の価値しかないものもあるらしいです。本当に腐ったかぼちゃを再生できるのかは未知数です。取材を続けたいですね。

 電子契約の全面解禁の影響はどうか!?

- B** 5月に改正宅建業法が施行されました。不動産の電子契約が全面解禁され、大きな話題になりました。
- C** これまでは紙への署名・押印と書面の交付が必須でした。今回の業法改正でオンラインで契約の手続きが完結できるようになったんですね。
- A** 施行日にあたる5月18日には不動産テック企業が日経新聞に全面広告を出して注目されたね。でも、ネットでの契約業務に対応できる不動産会社はどれくらいあるんだろうね。
- C** 不動産会社にとっても、ペーパーレスになるだけでもかなり業務効率は上がると思いますし、コストも削減できるはず。ただ、エンドユーザーの希望によってオンラインと対面の両方に対応するとなると、規模の小さい会社にとっては大変かもしれません。実際、業界紙のアンケートでもそれほど前向きでない企業も少なくないようです。
- B** たとえばネット銀行は、スマホで口座振込ができる利便性で普及していても、いまだにATMに並ぶ人も多いですね。不動産の契約業務は銀行の取り引きより回数は少ないですから、なおのこと「対面でもいい」と思う人も多いかもしれません。
- A** 電子契約は長い間実証実験が続けられていたよね。事業者、エンドユーザーともに「賃貸はまだしも、売買はやっぱり直に会って対面」という声はかなりあったらしいよ。だけど、コロナ禍で対面自体が難しくなって、オンラインの重要事項説明で契約完了できることで価値を見出した人もいたみたいだね。
- C** 高級賃貸を借りる人は忙しいビジネスマンが中心だったりして、オンラインの比率も高かったと言っている人もいました。でも総じて、取引金額の大小でネット比率が高まるということもないみたいです。とにかく選択肢が増えたことはエンドユーザーにとっては良いことだと思います。

 YouTuber仕様のお部屋に注目

- C** YouTuberやゲーム実況者向けの賃貸住宅を企画した管理会社がいて、面白いと思いましたね。

- A** YouTuber向け賃貸とは、動画を作成しやすいようにした部屋ということかな？ 一体どういった工夫があるのかな。
- C** 撮影しても周囲の部屋に迷惑がかけられないように防音性に配慮していたり、照明を取り付けられるレールが設置してあったりするようです。
- A** やはり、撮影しやすいように考えてあるわけだね。ところで「ゲーム実況」って何だい？
- C** Aさんの疑問はそこですか？ (笑)。ゲーム実況とは、ゲームしているところをネットで実況中継するんです。パソコン用ゲームが多いですが、ニンテンドーなどの家庭用ゲーム機でもやっています。人気の実況者の中継は数万人が同時視聴していることも珍しくなくて、有料会員を集めたり、投げ銭をもらったりして数千万円を稼ぐ人もいます。女優でファッションモデルとして人気の本田翼（ほんだつばさ）さんもゲーム実況者として220万人もの登録者を集めています。(2022年初め現在)

- A** ああ、だから本田翼さんはゲーム用チェアのCMに採用されたんだね。でも、ゲームをプレイするのではなく、ただ見ているだけの人がそんなにいるとは驚きだね。しかも、大金まで稼げるとは、さっぱり理解できないよ。
- C** ゲーム実況者向けの部屋としてはネット回線の速度が最も重要です。都内の管理会社では高速回線を配備した部屋をゲーム実況者向けに貸し出したら、周辺相場より3割高でも入居が決まったそうです。これから、もっと増えそうですね。

- A** ネット回線の速度は重要になってくるね。

 NHKドラマ「正直不動産」の評判

- C** 上半期の大きな話題としては、不動産業界の闇を暴くと評判の漫画「正直不動産」がNHKでドラマ化されました。主人公・永瀬財地を演じたのは人気俳優の山下智久さんで、大きな話題になりましたね。
- B** 随分前からドラマ化の噂はありましたが、不動産業界の悪習や不正の手口をテーマにした内容なので民放テレビ局では制作できず、NHKに落ち着いたとも言われていますね。
- A** スポンサーに配慮したということか (笑)。でも、不動産業界内の評判も良かったようだね。口八丁で契約のためなら嘘をつくのも厭（いと）わない不動産営業マンが、不思議な力で嘘がつけなくなってしまい、正直な営業だけに頑張ることになる。それでも、あきらめずに営業する姿勢が爽やかで面白かった。不動産取引の基礎知識も分かりやすく学べたよ。SNSでは、続編を期待する声も多かったようだね。主演した山下智久さんに負けずに、我々も爽やかで粘り強い取材を続けていきたいね。