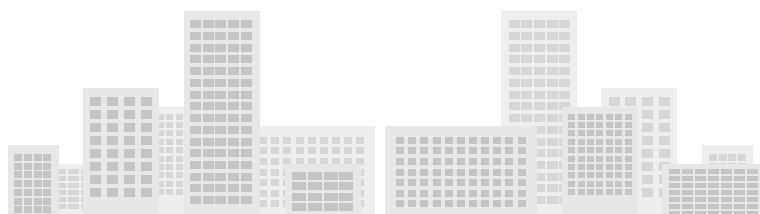


快 適 生 活

創造レポート



夢を実現するためにはとても重要な、資産運用に関するタメになる情報を毎月お届けます。

富裕層向けのもう一つの相続対策

富裕層に人気の 不動産の小口化案件

前号で「効果的な相続対策」の一つとして、資産圧縮効果が高い資産に組み換えて相続税の算出ベースとなる資産評価額を小さくすることを紹介いたしました。今回はその中でも最も資産圧縮効果の高い不動産を使った対策を紹介いたします。

相続時における不動産の評価額は、土地は路線価、建物は固定資産税評価額が採用されますので、多くの場合、実際の取引価格よりも大幅に低い価格となります。賃貸用不動産であれば、そこに借地割合・借家割合が適用されるため、一般的には実際の取引価格の2~4割程度の価格が相続税評価額とされます。この評価額は相続時に限らず贈与時にも適用されます。

贈与された不動産が相続税評価額で評価されるとは言っても、小さい物でも何千万もしますし、何千万もの贈与には高い贈与税率が適用されてしまいます。また、子や孫全員に贈与するとなると、一物件あたりの拠出額は小さくなってしまいますし、小さな物件は、地方や郊外などの人気のない地域に立地することが多く、将来的な不動産価格の下落が懸念されます。値下がりリスクの少ない都心の不動産に投資できて、現金のように小分けにし

て争いにならないように同じ評価の不動産を少しずつ贈与できたら良いのに、そんなニーズに応えられる商品が、ここ数年で開発されました。その一例が任意組合型の不動産特定共同事業による不動産小口化案件です。

少ない贈与税で小口ずつ 不動産を贈与する

不動産特定共同事業の中には、賃貸用不動産に投資するための任意組合が作られ、一棟十数億円~数十億円という物件に投資されるものがあります。1口500万円や1000万円という資金で投資を募り、共有持分を購入した後、任意組合に現物出資を行うことで、不動産登記簿に共有持分の財産状況が登記されます。したがって、財産評価時においては金融商品としてではなく、現物の不動産として評価されます。

例えば、子が2人、孫が4人いる方が、贈与用に不動産小口化商品1口1000万円分を30口購入（拠出額3億円）したとします。1000万円の小口化された不動産を、毎年1口ずつ計6人に5年間贈与したとすると、5年間で一人当たり5000万円の不動産を贈与できることとなります。70%の評価減が得られる物件の場合、一人当たり年間で支払う贈与税は19万円となり、5年間で子と孫の6人全員で僅か570万円

の贈与税を支払うだけで、3億円分の不動産を彼らに移転させることが可能になる訳です。

賃貸用不動産ですから、賃料から得られる利回り2~3%程度の分配金があります。支払わなくてはならない贈与税はこの分配金の中で補えますし、少ない贈与税で多額の資産を移しつつ、キャッシュフローを生み出す源泉を彼らに持たせることができます。

対象物件は、最終的には任意組合の判断で売却され持ち分に応じて返金されます。不動産市況の変動によって想定していた賃料収入が得られなかったり、売却価格が下がってしまった場合などには、予定していた利回りにならない可能性もあります。こうしたリスクをご理解の上で検討されるのであれば、現状法規の下においては相続税の支払いを抑えるという点では有効な選択肢の一つではないでしょうか。

※詳しくはセントラルグッドライフまでお問い合わせください。





オフィスに投資せよ

東洋大学(文京区)の食堂は広々とした明るい空間で、まるでアウトレットのフードコートのような。学生は好きな店舗でイタリアンでも和食でも麺類でもボリュームたっぷりのメニュー(500円)を注文して好きなテーブルに運ぶ。いっぺんに数百人が食べたり、おしゃべりしたり。中にはパソコンやノートを広げて勉強している学生も。周辺住民にも開放され人気スポットになっている。かつての学食のイメージとは正反対だ。実はこうした魅力あるキャンパスでないと、他の大学との学生争奪戦に負けてしまう。だから様々な大学が校舎を建て替え、個性化、多様化、高品質化させ始めた。では大学だけがそうなのかというと、企業のオフィスも様変わりしつつある。優秀な社員を集めるには素敵なオフィスが必要だし、従来の部署別のオフィスでは社内のコミュニケーションがなくなる。役員の個室を廃止して大部屋にデスクを持ってきたりするのは当たり前。寝転がったり、ふらふら歩いたりするスペースや、お茶を飲みながら雑談するしゃれたソファの置かれた場所もそばにある。「クリエイティブオフィス」と呼ばれるそうしたオフィスは感性を刺激し、創造性を高めるから経営革新につながるのだ。「事務所経費を抑えたい」という従来の考えを捨て、オフィスに投資する企業の方が営業利益が高くなる時代だ。



増やそうインバウンド

外国人が殺到している田舎ってどこ?日本一だと思うが、それは岐阜県飛騨高山だ。2000年に475万人だった訪日外国人が去年は1900万人を超え、今年には2350万人くらいに増えそう。だから「ゴールデンルート」と呼ばれる東京、京都、大阪を巡る旅は満杯状態なので分散化が求められている。しかも外国人は「都会ではなく日本の田舎を知りたい」。でもどこの田舎にどのように行ったらいいのかわからない。ところが飛騨高山は「SATOYAMA



EXPERIENCE」という英語のサイトを立ち上げた。日本に関心のある世界中の旅人がアクセスして評判に。食べ歩き、ロングステイ、酒蔵体験など説明を英語で読める。人気は里山サイクリングで、稲田、神社、仏閣、滝や渓流を参加費七千円くらいで見て回る。通訳を兼ねたガイドが案内するが、日本人の参加者も「外国人への説明を聞いていて自分が日本を知らなかったことが分かった。一緒に回ったベルギーの夫婦と親しくなった」と喜んだ。「古民家お掃除」というイベントには外国人の参加の方が多かった。人口減少社会の日本は、いかに日本全国の豊かな里山を世界にプレゼンできるかが問われている。リピーターも多い飛騨高山の外国人観光客への施策は他の地域のモデルだ。地方創生に向けて飛騨高山はちゅくちゅくと歩を進めている。

たとえば、こんな問題はありませんか？

税務対策

不動産活用

事業承継

相続対策・生前贈与

医療・療養

介護問題

それぞれの課題に、専門家と連携したソリューションでお応えします。

人生のさまざまなターニングポイントやステージで訪れる、お客様自身やご家族の課題。その一つひとつにしっかり向き合い、よりよい人生の選択につながるソリューションをご提案いたします。ご提案にあたっては、それぞれの課題の内容、ご希望やご事情を深く理解し、法律・税務・会計・労務管理・不動産・介護など各専門の提携事務所のネットワークも活かして、最適なソリューションを導き出してまいります。



セントラルグッドライフ株式会社
〒322-0006 埼玉県川口市末広1-11-2
<http://www.central-group.co.jp/goodlife/>

まずはお気軽にご相談ください。

TEL.048-224-0700 FAX.048-224-0811