中瀬敏のマーケット開拓のヒント

中瀬　敏 115

驚愕の相続税対策

将来の揉め事の種が随所に

富裕層のお客様に保険のお話をする際に、不動産の話が出てくることが多々あります。富裕層開拓には切り離せない知識になりますので、今回のお話は富裕層開拓の際の参考にしていただければと思います。

20年来のお付き合いのあるお客様を訪問した時に感じた事をご紹介したいと思います。そのお客様は都心に300坪＋100坪の2か所の土地を持ち、マンション経営をされています。年齢は83歳です。300坪の土地では25年ほど経過したマンションを経営されています。

一方、100坪の土地には2年ほど前に有名な建設会社の勧めでマンションを建てました。その建設会社は、建築後マンションを一括借り上げしオーナーに対し家賃保証をする会社です。

オーナーからすれば、家賃保証をしてくれるので空き室の心配をする必要がありません。ちなみに場所によりますが、新築の場合は大抵満室になりますし、10年くらいは空き室が出てもすぐ埋まるものです。

通常、一括借り上げではなく管理（清掃・建物保全・家賃集金・苦情処理等）を管理会社に依頼した場合、報酬は家賃の5％ほどです。一括借り上げの場合、相場家賃の10％ほどが引かれた金額が保障額となります。オーナーが通常管理よりも受取が5％少なくても家賃保証の一括借り上げに気持ちが傾くのは理解できます。一括借り上げの問題点は多々あるのですが、今回は割愛します。（一括借り上げを推奨しているわけではありません。ご注意ください）

そのお客様が300坪の土地にも一括借り上げマンションを新築することにしたそうです。25年経過したマンションでしたが、空き室は10％以下でしたし、5年ほど前に修繕を行い、外装等を直したばかりでした。借り入れも完済しこれからは利益が出るだけの状態でした。それなのに、新たに借り入れをして新築に建て替えるそうです。

これからが儲けがたくさん出る時期なのです。理解に苦しみましたが、思い当たる節がありましたので「新築する理由は相続対策ですか?」と尋ねました。すると「そうだよ」とのご返事でした。

この場合の相続対策の仕組みは、まずお客様の保有不動産を現物出資して会社をつくり、お客様と相続人が株主になります。新築マンションは会社が融資を受けて建設します。土地は貸家建て付け地として建物は貸家として評価減を行い、さらに借り入れにより株価を下げる手法です。株価を下げて、買い取りや贈与を行うのだろうと推察されます。相続税対策としては優れていると思いますが、懸念される問題点もあります。

それは、今回のお客様は年齢が83歳であり、建設中(完成が2年半後)に相続が発生する可能性があることや、他の相続人が株主に入っておらず、相続税を節税できても揉める火種が残る事です。私がご契約いただいた保険契約も残っていますが、到底バランスの取れる金額ではありません。

建設中にお客様が亡くなった場合、納税資金にすら困る状況に陥りそうですし、株主に入っていない相続人との争いが起きると思われます。正直なところ、「よくこんな話をお勧めしたな」と思います。

信頼できる不動産コンサルタントを探す

私ならお勧めしない提案内容ですが、事態は進行しているようでしたので、「当然、以下の事はしっかり試算して話が進んでいるのだろう」と思い質問をしてみました。

「現時点と建築完了時における資産総額と負債総額、今後の資産・負債の推移、自社株の想定評価額、相続税額などは試算してもらっていますか?」と尋ねると、「何も試算してないと思うよ」という驚愕の回答が返って来ました。建設会社も銀行も自社株や相続税額を試算せずにマンション建設ありき、融資ありきで話を進めているようです。

残念ながらお客様からご相談いただく事もなかったので「建て替えない方が良いのではないか」と助言することもできません。建てるのはお客様の自由ですので私が決める事はできませんが「状況的にお勧めできる話ではない」と感じました。

保険業界は業法改正でお客様の意向を把握する義務が課せられました。私は「それは当然あるべき姿だ」と思っていますが、不動産業界は恐るべき業界です。倫理観の差には唖然とします。おそらく、建設会社の言い分としては「お客様が建てたい意向だから問題ない」ということでしょう。法律的には問題はないのでしょうが「相続対策を持ち出してこの勧め方はないだろう」と思います。

富裕層開拓では、同業者よりも不動産業者とバッティングすることが多々ありますが、ご相談いただいた場合は信頼できる不動産コンサルタントを紹介することにしています。読者の皆さんも富裕層開拓の際には、信頼できる不動産コンサルタントを探しておくと良いと思います。

（有限会社インシュアランスネットサービス代表 http://www.imets.jp）

富裕層開拓で目立つ不動産業者とのバッティング