

ケーススタディ

# こんな悩みを抱えるお客様にはこう提案しよう

佐野信用金庫  
中小企業診断士  
1級FP技能士  
ファイナン・  
コンサルティング

小峰俊雄  
佐藤良道

ここでは、不動産オーナーに対する提案・アドバイスの進め方をケース別に解説する。

2  
3・4

## 1 収益物件を複数所有し追加購入を考えるAさん 稼働状況と資産全体の バランスを考慮し提案



**収** 益物件（テナントビルとアパート）を複数所有しているAさんへは、資産ポートフォリオを考え、特定の資産に集中しないようバランスを考えた提案が必要である。既存物件の現況を確認し、相続税対策や節税対策に資する物件で、収益性の高いものを提案していくことが重要だ。

### 物件の稼働状況によってはリフォーム等の改善提案も

① **現状を把握する**  
Aさんのように、収益物件を複数所有している不動産オーナーについて、金融機関の担当者が最初に把握しなければならないことは、所有している収益物件の現状である。

まずは、現在所有しているテナ

ントビルとアパートの稼働状況を把握し、現在の収益性や建物の耐用年数と照らし合わせ、今後の修繕計画等を把握する。提案する内容は、所有物件の稼働状況の実態と今後の計画等を把握したうえで考えていく必要があるからだ。

所有している物件の稼働状況が悪ければ、既存の物件に追加して新しい物件の取得をすぐに勧めるべきではない。確認の結果、現在所有する物件の稼働状況が良くないと判断された場合は、追加購入よりも前に、既存物件のリフォームや買替え等の改善提案が必要となる。

物件を複数所有する資産家に多く見られるのは、建てれば建てるほど相続税額が軽減されると信じて、不動産業者等にセールスされ

るがまま、やみくもに土地・建物を買っていくも購入・建築しているケースである。金融機関の担当者としては、当該資産家にとってアパートやオフィスビルを所有することが本当に相続税対策になるのかを、税理士等と連携し十分調査したうえで、追加購入等の相談に乗っていく必要があるだろう。

### ② 現状の相続税を計算する

相続税対策であるからには、改めてAさんの資産全体を把握する必要があり、収益物件を追加購入する前に、Aさんの現時点における総資産を聞き、相続税額の概算を試算しよう。

さらに、予想される相続税額支払いに対し、現時点で相続税額を賄える現預金が確保されているのかを確認する必要がある。相続税

支払いのための現預金や、すぐに換金可能な資産を保持している

か、すなわち現時点でのAさんの資産バランスが取れているのか、相続が発生した場合、遺産分割に支障はきたさないのかなどを確認したい。

所有物件の明細や固定資産税の納税通知書等を取得し、資産のポートフォリオをよく確認したうえで、今後どのような資産取得が適切なのかを考えることが必要だ。相続税対策というのは、資産の流動性と収益性とのバランスが大切なのである。

### ③ 物件を追加購入するうえでメリットやリスクを説明する

提案にあたっては、物件の追加購入によって現預金で所有しているよりも相続税評価額が下がるなどの節税効果（メリット）やリスク等を改めて説明しなければなら

ない。物件購入の目的は相続税対策だが、購入するものは何でもよいわけではなく、良い物件を選ぶことが一番大切である。良い収益物件でないと、いずれ空室が増えてき

て、予定する賃料が入ってこないというリスクが生じる。

建物の建築にローンを利用すれば、賃料収入の減少によって返済に窮することになってしまふ。相続税対策のために取得したはずの物件が、負担を増やしたり重荷となつては元も子もない。

中古物件を取得する場合には、現状の入居者や物件の管理状況にも注意が必要だ。入居者に問題があつたりすると、賃貸管理上の余計な手間が増えてしまふ。また、物件自体の構造や建築上の問題などがあると、後々改修工事など余計な支出をかけることにもつながら

てしまふ。相続税対策という目的の前に、



購入予定物件の収益性を確認することはもちろん、建物の構造や管理状況、入居者の状況等を確認しよう。本当の意味で「良い物件」を探すことをアドバイスしていく必要があるのである。

### 高層マンションなど

#### 収益性の高い物件を選択

④ **購入物件の提案**  
一番提案したい物件は「換金化しやすく流動性が高い物件」で、より収益性が高いものを選択するようアドバイスする。

Aさんの場合、現在所有している物件がテナントビルとアパートなので、資産価値の安定したマンションなどの物件も選択肢としては面白い。

例えば、都心にある高層マンションの上層階などは人気がある物件である。マンションは、土地の持ち分割合と建物面積等で相続税評価額が決まることや、高層マンションの取引は活発であり需給関係からあまり値下がりしないことが人気の要因となっている。

はあまり高くないものの、換金化しやすく、より流動性の高い物件である。例えば、駅前の駐車場などだ。税制上のメリットはないものの、現預金で持っているよりも収益性は高いし、駅前であれば人気もあり換金化しやすい土地といえる。

他方、提案してはいけない物件は、換金性も収益性も低い物件である。不動産業者が持ち込む営業広告などに惑わされてはいけない。賃貸物件であれば、駅から10分以上離れると途端に人気がなくなる。外装はきれいであっても、収益性を落とさないと（賃料を下げないと）入居者が集まらない物件も少なくない。

⑤ **法人化の検討**  
所有物件が複数ある場合、資産管理会社など法人化を検討することも一案である。賃料等所得の増加を抑制し、所得の移転を図ることで、個人にかかる税金と比較して節税できる可能性がある。

なお、法人化することに関しては、税理士等専門家に相談することが必要だ。