

老後の資金、相続税対策のための ワンルームマンション購入

しかたに 鹿谷 哲也
公認会計士、税理士

筆者の事務所はアパート、マンション経営者のサポートに特化した業務を展開している関係上、様々なタイプの家主さんが相談に訪れる。サラリーマンを筆頭に、医師、弁護士、司法書士、建築士等々の士業の先生方、中小企業の経営者、農家の方々まで、相談者は多様な職業にわたっている。こうした方々の相談内容で

一番多いのはやはり節税とかアパマン経営に関するものである。

相談内容で多いものを挙げると、次のようなものである。

①個人で購入・建設すべきか、あるいは同族法人を設立して、その法人がアパマンを購入・建設する形にしたほうがいいのか、といった事業主体に関するもの。

②アパートや賃貸マンションをいくつか所有しているが、子供たちにとのように分けたら公平でもめないようにできるか、といった遺産分割に関するもの。

③退職後の個人年金代わりとして

不動産経営を考えているが、アパートのような1棟ものと区分所有マンションのいずれがいいと思われるか、といった投資物件の種類に関するもの。

④銀行から借り換えの提案を受けているが、このまま実行してもいいか、といった銀行融資に関するものetc.

もちろん、これら以外にも実に様々な相談を受けるが、30年近くも実務を経験していると、さすがに不動産については詳しくなってきた。そこで今回は、それらの経験を基に収益不動産を購入するに当たっての注意点について解説していきたい。なお、「ご自分でアパマンは経営されないのか」とよく聞かれるが、当分は所有するつもりはない。顧客の物件を探したり悩み相談に乗っているだけで手一杯なのである。アパマン経営を始めて、入居者からいろいろ文句を言われて悩またくない。もう少し時間に余裕ができるようになって

たら購入するかもしれない。

アパートと区分所有ワンルームマンションとの相違点

ところで、一口に収益不動産と言ってもアパマンのような住居系のもものと貸しビルとか貸店舗のような業務系のものに分かれるし、同じくアパマンであっても1棟もの（アパートとマンション）と区分所有マンション（単身者向けのワンルームマンションとファミリータイプ）に分かれる。これらのうち業務系のものについては、どちらかと言えばハイリスク・ハイリターンに分類され取引もそれほど多くないので割愛する。また1棟もののマンションはアパートと区分所有マンションの両方の特徴を有しており説明が複雑になるので、ここでは省略する。そして区分所有マンションのうちファミリータイプのものについては収益性の観点から筆者はあまり積極的にならないので、ここではアパートと区分所有

ワンルームマンションに限定して解説することとする。それではまず26ページ表1をご覧ください。

いかがであろうか？立場によっては異論もあるだろうが詳しく解説するととなると、それだけで数十ページは要することになるので、あまり目くじらを立てないでいただきたい。ところで、いずれも広さはだいたい同じぐらいなので部屋の中にあるとそれほど違いを感じないのであるが、投資対象という観点からすると、このように大きな違いが生じるのである。

今回は、区分所有ワンルームマンションに限定して考えを述べていくが、このようにアパートとの比較表を最初に掲げたのは両者の違いを明確に認識しておかないと、結果として投資判断を間違えてしまうからである。例えば、サラリーマンが収益アップを目的にできるだけ収益性の高い物件を探しているにもかかわらず、新築の区分所有マンションを購

表1 アパートと区分所有ワンルームマンションとの相違点

アパート		区分所有ワンルームマンション	
メリット	デメリット	メリット	デメリット
1. 一般的には利回りが高い 2. 大規模修繕とか建て替えが容易 3. 解体費が安い 4. 銀行融資が受けやすい 5. 古くなくても立地が良く家賃が安いと入所者に困らないケースが多い	1. 立地条件がそれほど良くない物件が多い 2. 上下階の騒音が気になる 3. 耐用年数が短い 4. マンション（1棟、区分とも）と比較して相続税の節税効果は若干劣る 5. 郊外物件では利回りの高い物件が多いが、将来の入居率に不安が残る	1. 高級仕様が多い 2. 通常は定評のある管理会社に管理を委託している 3. 立地条件が良い 4. 耐用年数が長いので、長期的に安定経営が可能 5. 中古物件ではかなり利回りの高いものもある 6. 相続税の節税効果が高い 7. 遺産分割がしやすい	1. 新築物件では利回りが極端に低い 2. 古くなってきたときに転売できるか不安（転売しようにも銀行が融資しない可能性が高い） 3. 建て替えが難しい 4. 入居率が悪くなるとスラム化する恐れがある 5. 家賃収入が下がっても管理費や修繕積立金は下がらない

（出所）筆者作成

入したのでは所期の目的を達成することはできない。一方、相続税の節税が主目的である資産家の場合、アパートよりも中古の区分所有マンションのほうが適している。そういうわけで、ご自分がいずれの目的で不動産を取得しようとしているのか、この表を参考にして最初にじっくりと考えていただきたいのである。

じっくり電話勧誘するのは新築の物件

ところで区分所有ワンルームマンションという悪徳業者が勤務先までしつこく電話勧誘してきて仕事に悪影響を及ぼすようなマイナスイメージを多くの人が持っていると思われるが、それは新築の場合に限定される。中古の場合には基本的にそうしたこととは少ない。理由については後述したいと思うが、ここではワンルームマンションを購入するに当たってどういう点に注意して物件を選べば大きな痛手を被ることなく所期の目的を達成できるかについて、サラリーマンが老後の個人年金代わりとして購入するケースと、資産家が相続税対策として購入するケースに分けて解説しよう。

サラリーマンが老後の個人年金として購入するケース

まずはサラリーマンが老後にマン

ションの家賃を「個人年金」とするために購入するケース。ご承知のように、公的年金である厚生年金とか国民年金については少子高齢化あるいは国の財政難を背景として、このまま予定通り満額をもらえると考えている方は皆無に近いのではないだろうか。もしもらえると考えている人がいるとしたら早急に考えを改めるべきである。いろいろ政治家は騒いでいるがジエスチャーにすぎない。

いずれにしても公的年金が期待できない以上、老後資金は自分で工面するしかないが、ゼロ金利が続く今の状況では預貯金では何の解決にもならない（デフレが続いているので節約をして、お金を貯めておくこと自体は非常に大切である）。さらに、それほど資産家でない人が株とかFX（外国為替証拠金取引）のようなりスクの高い商品に手を出すのは、あまりお勧めできない。毎年、顧客の確定申告の手伝いをしていて損失の処理ばかりで利益を得ている人は極めて少ないのである。せっかく貯めてきたお金が一瞬でなくなったり夫婦関係が冷え込んでしまったという嘆き節はよく聞かされる。

それではこのような状況下、資産運用として何が良いのかということであるが、やはり収益不動産に行き着くのではないかと考えている。も

ちろん不動産もそれなりにリスクがあるが、不動産の場合には他の金融商品と違って衣食住の一角を占めるなくてはならないものであるというのがその理由である。そうは言っても、以下に述べるようなことは最低限守っていただきたい。

サラリーマンが区分所有ワンルームマンションを購入するに当たって守るべき最低限のルール

①新築物件には手を出すな！

筆者の事務所には提携している不動産会社からワンルームマンションの物件情報が毎月70件ほど送られてくる（いずれも市場には出回っていないもの）。その中から筆者の判断基準に照らし条件をクリアした物件について詳しい情報を不動産会社に求め、その情報を相続税対策を講じた顧客にメールで送っている。そのリストの中には新築当初の価格表も含まれている。したがって、新築時からどれほど下落しているかが一目瞭然なのであるが、その落差にはいつも驚かされる。一例を紹介しよう。

（現在購入を予定している区分所有マンションの新築時点と現時点での価格差……広さ23・12平方メートル）

新築時点の価格2250万円、

現在の売り出し価格1320万円。

この物件の築年月は2004年6

月であるから築8年ということになるが、実に40%以上の下落である。登記簿謄本を見ると当初の購入者が売り主となっているので、この人は差額である930万円も損したことになる。いかがですか？ 想定範囲内でしょうか？ ところが損失はこれだけにとどまらない。この物件は当該不動産会社がいったん購入した上で転売する仕組みになっているので、売り主が手にするのは1320万円ではなく、それから10~20%安い価格なのである。

それではなぜこんなに下がるのか？ それはいたって簡単。新築時の販売価格が高すぎるのである。ここでは細かく解説する余裕がないので省略するが、築8年も経つとどんなに立地条件が良くても6・5%程度の利回りでないと転売できない。それにもかかわらず4%ほどの利回りにしかならない新築物件を購入すればどうなるかは、おのずと明らかである。当事務所にもそんな新築物件を購入した後で、どうすればいいか相談に来られる人がたまにいるが、時既に遅し、である。

②利回りが10%以上になるまで自己資金を投入すべし！

自己資金をどれだけ投入すべきかということをよく質問されるが、私

りでは利回りが10%程度以上であれば全額借入してもそれほど大きな問題になることはない。ただし、これはあくまでも築10年程度で借入金の返済期間を25年とした場合の話である。

したがって、例えば築25年で返済期間が15年といった条件では当然成立しない。それでは築10年程度で利回りが10%という物件が東京23区内に存在するだろうか？ 残念ながら、そんな物件は見つけない。せいぜい7%がいいところ。それではどうすればいいか。

ここで登場するのが自己資金だ。差額の3%部分は自己資金を投入すればいいのである。例えば、家賃が7万円、1200万円の物件が売りに出されていた場合、この物件の利回りは7%ということになる（7万円×12カ月÷1200万円）。そして利回りが10%となる価格は840万円であるから（7万円×12カ月÷840万円）、差額の360万円は自己資金を投入すればいいということになる。「3割ほどは自己資金を入れてください」と銀行員に言われたことがあるかもしれないが、理屈はこういうところからきている。つまり、これだけ自己資金を投入した物件であれば、給与収入を借金返済のアテにしないで物件単独で立ち立てできるといふこと。なお、以上はあくま

で原則的な話である。築年数によっても銀行によっても、また利回りによっても結論は若干異なる。要は、少なくとも10%は確保してほしいということである。

資産家が相続税対策として購入するケース

筆者の事務所では、「相続税対策に効果のある投資物件を探してほしい」と頼まれることがある。通常の会計事務所ならば、知り合いのハウスメーカーとか建設会社を紹介したり購入する物件の良しあしを検討することはあつたとしても、顧客のために収益物件を探してくるようなことはほとんどないのではないだろうか？

ところが筆者の場合には不動産が基本的に好きなので、様々なネットワークを使い、日夜物件探しに勤しんでいる。その結果、物件選びではそれなりにポイントを押さえられるようになったし、この業界における様々な実態についてもかなりの程度分かってきた。

例えば、筆者の場合、相続税の節税を主目的に物件探しをしているが、不動産仲介会社の社員や銀行員で節税に効果のある物件とは

どういふものなのかを本当の意味で理解している人は残念ながら皆無である。何かというと利回りとか収益性のことはかりを言うが、相続税の節税が主目的なのだから、肝心なのは時価と相続税評価額の乖離が大きいことである。また「収益還元法でも分析しています」と言いながら、

一方では「担保価値、つまり相続税評価額とか固定資産税評価額が高くないとそれだけ融資額が少なくなります」などとワケの分らないことを平気で言う始末。収益還元法が正しい投資判断だとすると、コストに



中古マンションで節税

表2 区分所有ワンルームマンションを選ぶときの判断基準

1. 利回り…現況家賃で表面利回りが7%程度
2. 築年数…10年以内(他の条件によっては若干オーバーするケースあり)
3. 最寄り駅からの所要時間…原則として徒歩8分以内。ワンルームの場合は駅近が最低条件
4. 専有面積…20㎡以上(壁芯面積。内法面積で計算する登記面積ではない)
5. 所在場所…東京23区のうち、あまり人気のない区内の物件は除外している
6. 所在階…2階以上。仲介業者によると、1階であっても家賃が適正であれば入居の心配はないとのことであるが、転売するときに苦労するのではないかと思い、1階の物件は除いている
7. 専有部分の形…長方形を原則とするが、他の条件が非常に良い場合には一部が若干斜線になっている物件でもOKとしている
8. 津波関係…例えば、東京都の場合、津波による最大水位は2.5m程度なので、所在階を2階以上とすると特に問題はないと考えている。ただし、地盤が弱い場所については液状化の恐れがあるので除いている

(出所)筆者作成

すぎない固定資産税は少ないほうがいいに決まっている。また相続税評価額にしたって高ければ高いほど相続税も高くなるわけであるから節税と逆行する。つまり論理矛盾を起こしているのである。そうは言っても融資してくれないと始まらないので、筆者の顧客の場合、別の土地を共同担保として提供することで対応している。

相続税対策の融資に 銀行は消極的だった

相続税の節税がメインではあるが、もちろん資産価値が落ちたのでは元も子もない。そこで筆者が区分所有ワンルームマンションを選ぶときの判断基準を表2に掲げておいたので参考にしていただきたい。

ところで区分所有マンションの場合、時価に対する相続税評価額の割合は約25%。したがって、例えば、1戸1500万円の物件を購入した場合、相続税評価額は375万円になる。実効税率を40%とすると450万円の節税になる。450万円というかなりの高級車が買える額だ。こうした物件を10戸から30戸程度購入するというのが通常のパターンになっている(なお、購入後はその不動産会社が一括して管理してくれるのでそれほど手間にはならない)。

いずれにしても、顧問先の代理で相続税対策として大量に区分所有ワンルームマンションを購入するようアドバイスしている会計専門家は恐らく筆者だけであろうと思われる。当初はどの銀行も融資を渋っていたし、不動産関係者の著書を読んでも銀行は融資しないと書かれているからである。

融資を渋る最大の理由は銀行が考える担保価値が低いことと、区分所有マンションの場合にはデフォルト(債務不履行)が起きたときに単独で処分するのが難しいこと、それから1棟ものマンションと比較して個々の物件価格が小さく面倒くさいということらしい。

これらの点について以下、若干補足しておく。まず担保価値が低いということがあるが、時価に対する相続税評価額の割合が25%程度しかないわけであるから、当然ながら銀行が考える担保価値は低くなる。それではなぜ時価と相続税評価額に乖離が生じるかということであるが、それは容積率に關係する。筆者は最近、土地を仕入れてお洒落なイタリア調のワンルームマンションを格安で建てるというプランも同時並行的に実施しているが、土地の値段(時価)はだいたい相続税評価額の2倍ほどになる。例えば、時価が1億円の土地であれば相続税評価額は5000

万円といったところだ。常識的には時価を100とすると相続税評価額は70〜80といったところであろうが、ワンルームマンションに適した土地の場合は前述のように50くらいなのだ。それは容積率が高いため土地の面積に比較して建物面積を多く取れるので全体としてはそれなりの利回りを確保できるということである。ここら辺りのより詳細な事例解説については別の機会に譲りたい。

次にデフォルトが起きたときに単独で処分するのが難しいという理由については、マイホームとして購入するマンションの場合は住宅ローンでうるさく言わないのだから、難くせをつけているとは思えない。相続税対策用マンションだけに厳しくする理由が不明だ。また1棟ものマンションと比較して個々の物件価格が小さく面倒くさいということについては何となく分からないでもないが、今どき、殿様商売でもなかつた。以上のような理由により、銀行から融資を引き出すのにはそれなりの担保と粘り強い説得が必要なのが現実だが、それでもいくつかの銀行からは融資引き出しに成功しているの。銀行も時代の変化に対応せざるを得ないであろう(なお区分所有マンションを1、2戸購入する場合の融資については、かなりの銀行で以前から行われている)。