

提案にあたっては顧客に関する こんな情報を押さえておこう

●相続対策・家賃収入両面で確認すべきポイント

相続支援ネット代表 江里口吉雄

アパートローンを建築主である顧客に提案する際には、顧客の相続に関する情報や、キャッシュフロー等の情報を押さえておくことが肝要だ。

事前の段階では顧客に関する こんな点を確認しよう

早期の段階で相続人を特定しておくことが重要

顧客である地主がアパート建築計画を検討する動機は、大きく分けて二つある。ひとつは、一般的に言われる相続対策、もう一つは、家賃収入目的である。通常は、この両方を狙って、アパートの建築を考えるケースが主流であろう。

アパートの建築計画において相続対策の定番となるのは、「相続税の債務控除」である。相続時にできるだけ多くの債務控除ができることが相続税の軽減対策となるため、アパートローンの借入れ期間はできるだけ長期が望ましいということになる。特に最初の

相続である1次相続から次の配偶者の相続である2次相続にまで、その相続対策の効果が及ぶほうが望ましいことになる。元金をできるだけ減らさない長期ローンが要望されるのはこのためである。ただし、融資案件としてのアパートとその建築敷地の土地の担保提供だけで安心してはいけない。相続対策ということでのアパートローンの連帯保証人の取り方に、注意する必要があるのだ。

相続時に元金が相当債務として残ることを想定していくわけであるから、融資対象のアパートの土地と建物を誰が相続するかということを確認しておかなければならない。場合によっては相続人が家族にいないということもあり得る。その場合、連帯保証人が家族から取れないということから、最終的に融資を断念することにもなりかねないので注意が必要だ。

このように、相続問題は顧客の微妙な問題が絡んでくるため、相続人の特定をできるだけ早期にしておく必要がある。

土地所有者と建築主との関係も確実に把握しておく

アパート建築による相続対策は、何も債務控除を狙ったものだけではない。将来の相続税の納税資金として、現金収入を得て貯蓄するという目的も考えられる。

その場合、土地所有者である親の名義でアパートを建てると、確かに債務控除により相続税を軽減することができるが、そうした対策は、広大な土地を持ち、相続税の税率が40%から50%に及ぶ地主に限られる。

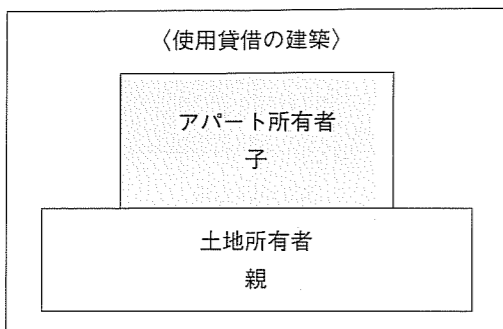
従来、相続税の納税では、土地の売却により納税資金を確保したり、物納の制度を利用することが考えられていた。しかし、今年の4月からの物納制度の改正で物納も困難になりつつあるため、今日では現金をできるだけ多く用意して納税に備えておこうとする傾向がある。

そこで、子が親の土地に、使用貸借によりアパートを建築する方が考えられる(図表1)。

ところが、ケースによっては離婚や再婚などで土地所有者とアパートの建築主との間に血縁関係がない場合もある。例えば、母親名義の土地に、長男がアパートを建築するためローン申込者となるが、母親は後妻であって長男はその母親の実子でないため母親の土地の相続人とはならない、というケースである(図表2)。

もちろん、これは戸籍の入手で判明することだが、通常、戸籍の

図表1

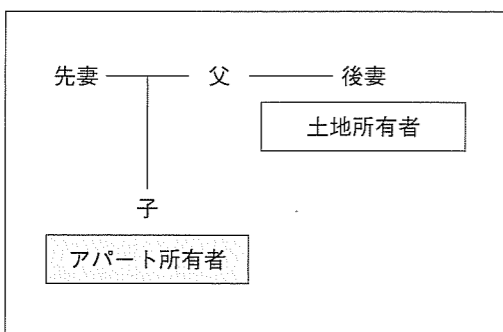


入手は実際のローンを申し込んでのからの手続きである。そのため、ローンを申し込んでから、土地所有者とローン債務者との間に血縁関係がないためにローンを断るという事態になりかねない。

また、土地所有者が父親、ローン申込者が長男であって、血縁関係があつたとしても、将来の相続時にその土地を相続するのは次男であるということが、公正証書遺言で作成されていたというようなケースも起こりうる。

したがって、土地が使用貸借で担保が取れているといつても、将

図表2



納税を想定して 更地を確保しておく

アパート建築による相続対策といても、前述のように、たんに債務控除だけが主目的ではないことが多い。債務控除も狙いながら実は相続後の遺産分割問題も絡んでいることが多い。

将来の相続後の遺産分割案は、事前の遺言でなされる場合と相続後の遺産分割協議によりなされる場合とがある。実は、アパート建築にあたり、多くの地主にとって、アパートを建築する土地と相

来、相続争いに巻き込まれていくこともあり得る。そう考えると、相続対策と家賃収入目的は、その目的が相互に微妙に絡みながらの問題であることが分かる。

いずれにしても、相続問題が見えてきたらまず、戸籍関係の事前問診が重要である。可能であれば、

相続対策が目的のケースでは こんな点を確認しておこう

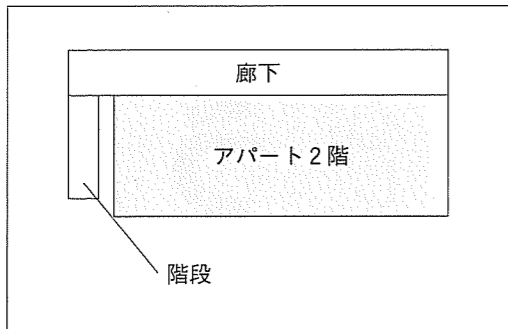
事前に建築予定地の土地謄本を上げておくか名寄せ帳を見せてもらい、土地所有者とアパート建築主との関係を確実に把握しておく。それこそが、顧客にアパート提案をする際の事前情報の入手として、最重要課題であることには間違いない。

相続時に売却や物納を考えている土地とが交叉していて、アパート建築の実行に踏み切れない場合が多い。つまり、アパート建築における敷地形状と土地の公図上の形状とがうまく分割できないというようなケースである。

アパート建築には、建ぺい率や容積率、そして共同住宅における避難通路といった問題が敷地上に発生してくる。建築条件がよい土地であれば物理的にそれほど広大な土地は不要であるが、アパート建築予定地が一団の土地としてある場合に、筆単位で敷地を利用す

アパートローンをどう推進するか

図表6 市場から消える？片廊下プラン



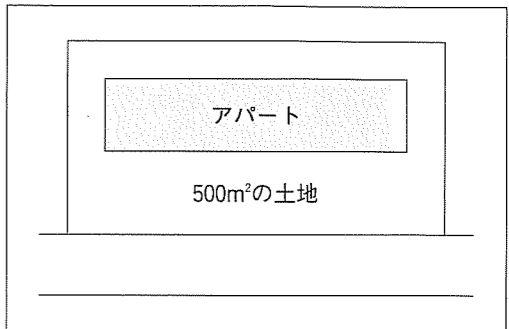
不可欠である。
立地条件が良く、収益性が高いからといって、何も考えずに長期の借入れ期間を提案すべきではない。少なくとも10年間の収益性がどのように推移していくかで、借入れ期間を想定すべきである。顧客の本音は、「早く借金を返したい」「できるだけ毎月の収入を得たい」というお互いに相反する要望をできるだけ実現したいと思っていることである。早期返済のめどとしては10年、15年の期間である。もちろん都心の一等地のアパートであればそれも可能であ

質貸市場のトレンドに合わせた建築が求められる
アパート経営に関する収益性は
目今の収益だけで見てはいけな
い。10年後の収益性をどう想定す
べきかもよく考えたい。10年後の
経済を想定するのは無理かもしれ
ないが、それでもアパート建築に
はそれぞれの地域性においてトレ

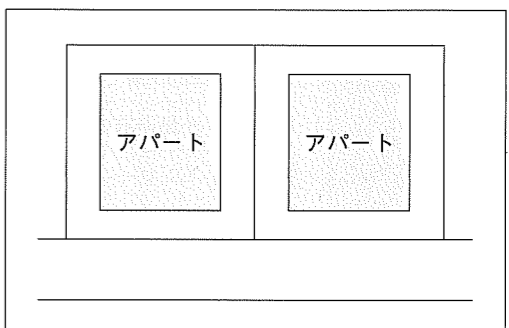
ンドというものがある。
まず、アパートのプラン（間取
り）が重要である。都市型のST
UDIOタイプのワンルームは今
確実に増えてきている。ハウスメ
ーカーのアパートプランから、い
わゆる2DKや3DKプランが消
えて早10年が経つ。40㎡の2DK
は1LDKのプランに変貌し、3
DKは完全に市場から消えた。
また、都心ではすでに片廊下タ
イプ（図表6）のプランも市場か
ら消えようとしている。加えて、
20年前のアパート建築ではまだ主
流であった、水周りの3インのプ
ランも今ではまったく人気がな
く、すでに外国人向けにしか貸せ
ない時代になっている。アパート
でも戸建て住宅と同等の水周り設
備が標準仕様となる時代に突入し
てきているのだ。

もちろんそれにより、建築当初
の投入資金がかかるようにはな
る。建築資金がかかれば収益性を
圧迫することになるが、将来、そ
れもわずか数年で、その設備が入
居率に影響してくるのは明らかで
ある。

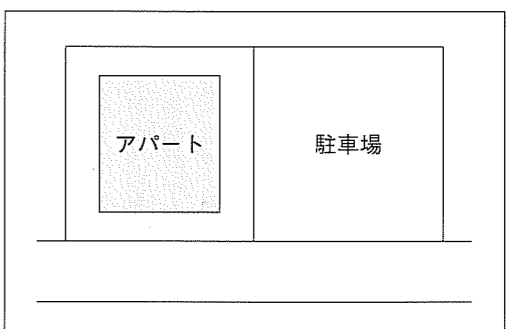
図表3 貸家建付地+広大地評価



図表4 貸家建付地×2区画



図表5 貸家建付地+広大地評価



問題を引き起こすことが想定され
るため、避けなければならぬ。
したがって、遺産分割が絡んだ
場合には、1棟ではなく2棟（図
表4）建築するか、または土地が
相続後に2分割できるように、ア
パートの配置計画（図表5）に配
慮した提案も重要なポイントとな
る。
また、住宅メーカーとしては1
棟よりも2棟のほうが営業成績に
なるために、地主に対して例外な
く2棟のアパート建築を提案して
くるものであり、その点は注意が
必要である。アパートの建築計画
が明確に相続対策を意識している
のならば、顧客の目的を完遂でき
る提案をしていくのが提案者の使
命であろう。

るには不合理なことが多い。
そこで、アパート敷地以外に残
った土地の将来の活用方法を提案
したり、相続税の納税資金として
の売却等に確保してあげたりする
ことで、地主の理解と信頼を得ら
れやすいものである。
地主にとつての最大の不安は將
来の相続問題であり、とりわけ納
税資金対策としての換金性のある
更地の確保である。建築確認申請
における敷地の分割や分筆とは別
に、隣接する土地はできるだけア
パートの居住者用の駐車場として
活用することもポイントである。

相続対策としてのアパート建築
の場合、相続税対策と遺産分割対
策とはその建築手法に大きな違
いがあることもポイントになる。
例えば、500㎡の土地にアパ
ート建築をする場合に、敷地を一
つにして1棟のアパートを建築す
れば相続時にいわゆる広大地評価

**家賃収入が目的のケースでは
こんな点を確認しておこう**

目先の収益ではなく
期間全体の収益を検討する
家賃収入が目的の顧客には、で

きるだけ収益が上がる提案をする
ことが良いことは言うまでもない
が、アパート建築では、ローン期
間の全体の収益を考慮しての提案が

また、ハード的なプランだけで
なく、ペット対応や礼金なしの定
期借家契約の運用等、ソフト対応
もしっかりと押さえていかないと
いけない。
また、建ぺい率や容積率がいい
から、周辺は3階建てマンション
が多いからといった理由で、低層
（2階建て）のアパートを諦めて
しまうケースもあるが、バリアフ
リーの時代になった現在の首都圏
の郊外では、エレベーターがない
3階建ては人気も薄れているとこ
ろもあるので気をつけたい。
建築コストも低層アパートと3
階建てマンションでは違いは明ら
かであり、将来的なニーズに不安
のあるプランや階層は慎重に判断
して、コストの安い低層アパート
にとどまる提案をすることも必要
であろう。