

「不動産コンサルティングのポイント Vol4 不動産オーナーへの銀行の相続対策 提案の裏側を理解する 前編」



株式会社 ZUU の富田和成です。今回からは、時に皆様の競合相手にもなることがある銀行の動向について見ていきたいと思えます。

昨今、巷間ではベビーブーマー層の大量退職が問題視されている一方で、相続(資産承継)や事業承継が騒がれるようになりました。実際、この5年間で“相続・事業承継”の件数は増加の一途を辿っています。

この相続・事業承継が、いま土地持ちオーナーを中心とする不動産オーナーの方々の頭を悩ませています。キーワードは“アベノミクス”です。アベノミクスは、多くの企業の株価を上昇させました。更に、現政権が推進する2%の「物価安定の目標」と「量的・質的金融緩和」などのインフレーション政策が、不動産などの資産価値の上昇を惹起しやすい地合いを作りだしていることも関係しています。これらの話は、見かけ上個人や企業にとって非常によいことです。ところが、相続・事業承継の観点から見ると、どうしたって土地持ちオーナーの頭痛の種になります。

どういうことかと言うと、保有する不動産の価値が上昇することは、相続税が重く押し掛かることに他ならないからです。加えてもう一つ、2013年度の税制改正で相続税・贈与税への課税が強化された結果、この問題はさらに根深いものになりそうです(税制変更は2015年よりスタート)。

こうした環境を背景に、いま金融機関各社はまたとないチャンスと言わんばかりに、鼻息を荒くして、相続・事業承継を切り口に不動産オーナー、中でも土地持ちオーナーへ攻勢をかけています。その中でも活発なのが銀行です。ここで、相続に絞って、よくある銀行の相続提案内容を見てみましょう。

「相続税を圧縮するために、更に賃貸用不動産の経営を行いましょう」

皆様のお客様は、こんなことを言われたことはありませんでしょうか？この話の仕組みは、土地や建物の相続税評価額は取得後3年経つと、路線価と固定資産税評価額へ各々評価が下がります。また、それを賃貸すると更なる相続税評価額の圧縮を取ることができます。この仕組みを活用して、相続対策として賃貸不動産経営をしましょうという提案を銀行は積極的に行っています。

人口が増加すれば、それだけ住居も増え、百貨店や飲食店なども「商機あり」とみて集まってきます。商業施設などの建設が積極的に行われ、オフィスビルなどもどんどん建て替えられ、高層化していきます。これらの動きにより更に街の利便性が向上していくわけです。

【銀行の提案プロセス】

それはまず、銀行の定期訪問という形をとって、いつもの担当者が、本社などの専門部署の担当者を連れてくるところから始まったりします。そして、「保有されている資産を一度試算して、一度相続が発生した際のシミュレーションをしましょう」なんて提案をってきます。すると、多くの土地持ちオーナーは、そこで算出された具体的な数値に目を丸くします。(何故って、元から相続が大変になる可能性が高い顧客を銀行はターゲットにしているの……)。

唐突に、多くの土地持ちオーナーは、いま仮に相続が起こると、相続人が相続税を支払える状態になっていないことを目の辺りにするわけです。このオーナーの危機感に付け込む形で、銀行はこうってきます。「外部の専門家を紹介します」と。そして、更に詳しい大手コンサルティング会社を同伴したり、多種多様なコンサルティングが行われるのですが、最終的に外堀は埋められて、賃貸用不動産を経営するという解決策の提案に繋がる場合が多いのです。

【銀行にとっての提案メリット】

実は、ここに銀行の強かな意図が隠れています。多くの場合、新しく作る賃貸用不動産を現金で買うほどの余裕はありません。つまり、銀行は同時に融資をするといった構図を目論んでいることが多いのです。また、各銀行の関連会社や提携会社と一緒に不動産を販売することで手数料をシェアすることは大きな収益に繋がります。

もちろん、銀行の本業は融資ですから、多くの提案は、ここで大きなビジネスを目論んでのことなのです。この場合、優良な顧客の不動産などを担保に取ることも可能なため、銀行にとってのリスクは高くないばかりか、相続問題にタッチし、その取引が生まれることで個人資産の問題や世代を超えたオーナー族との関係が生まれる利点もあります。手間をかけてコンサルティングをしてでも、とりたい案件であるのは、こういったインセンティブが強いことが理由としてあるからなのです。

今回は、実際にこの提案のメリットはどのような部分なのかについて見て行きたいと思います。



<著者プロフィール>

富田和成 株式会社 ZUU 代表取締役社長兼 CEO

http://zuu.co.jp/company/ceo_message

大学在学中にソーシャルマーケティングにて起業。2006年に一橋大学を卒業後、野村證券株式会社に入社。支店営業にて同年代のトップセールスや会社史上最年少記録を樹立し、最年少で本社の超富裕層向けプライベートバンク部門に異動。その後シンガポールへの駐在とビジネススクールへの留学やタイへの駐在を経て、本店ウェルスマネジメント部で金融資産10億円以上の企業オーナー等への事業承継や資産運用・管理などのコンサルティングを担当。その後、野村證券を退職し、富裕層・準富裕層向けに金融を切り口としたZUU onlineや不動産を切り口とした不動産onlineを運営する株式会社ZUUを設立。また、エグゼクティブ向け資産アドバイザーの検索・比較サイトZUU Advisorsを運営している。

参考：ZUU Advisors：<http://zuuadvisors.com/>

：ZUU online：<http://zuuonline.com/>

◇今後のメルマガをより良い物とするために下記のページより皆様のお声をお聞かせ下さい。

<http://www.nichizei.com/fp-enquete.html>

メルマガ執筆者募集のお知らせ

税理士FP実務研究会事務局では、FP実務に関する様々なテーマでメルマガの執筆をしていただける方を募集中です。分野・テーマ等は自由です。最近の相談事例や得意分野など、ぜひ寄稿ください。執筆を希望される方は、税理士FP実務研究会事務局【㈱日税ビジネスサービス 総合企画部】までご連絡ください。TEL 03-3340-4488

