

寄せられた「何でも対応します」意見には

練馬西税務署 中尾敏幸署長に聞く

申告は便利なe-Taxで



<プロフィール>
 中尾 敏幸 (なかお としゆき)
 長崎県出身。東京国税局徴収部訟務官室を経て現職。「人が組織をつくる」を念頭に置き、チームワークを最大限発揮できる税務署運営を目指す。週末はもっぱら、奥様に誘われて始めたテニスに打ち込むスポーツマン。「テニス後の一杯は格別」。

Q: 練馬西税務署長は2年目ということですが、街の印象はいかがですか。
 中尾 練馬西署の管内は、東京23区にありながら緑が非常に多い地域だという印象があります。高層マンションが少なく、家庭菜園を持つている方が多くいらつしやるのが、緑の多い一因になっていてのではないのでしょうか。家庭菜園といえば、この付近ではかつて「練馬大根」が有名でしたが、いまではキャベツの生産量が東京一になつていそうです。また、有名な漫画家が多数居住していることも最近では知られるようになりまし。管内には東

漫画家・松本零士氏が居住していることで「漫画の街」として知名度を上げています。そんな練馬区の西部地域を管轄しているのが、練馬西税務署だ。同署ではいま、e-Taxの普及促進や、税務行政のさらなる効率化を目指してさまざまな施策を推進しているというが、その具体的な取り組みとは。同署で陣頭指揮を執る、中尾敏幸署長に話を聞いた。(敬称略)

Q: 税務署は堅いイメージで見られがちですが、親しみやすい署であるために心がけていることはありますか。
 中尾 まずはあいさつです。「あいさつ」は、その人の第一印象に大きく影響しますので、署内ではさわやかなあいさつを励行しています。また、納税者の目線に立った対応をすることにも気を配っています。たとえば、わたしたち税務職員は、所得税の申告書のことを「申告」と呼んでいます。納税者の方は当然この言葉をご存じであるはずもありません。ですので、専門用語を極力使わないで対応することを心がけています。それに加え、納税者の

映の撮影所がありますので、その周辺にアニメ関係のスタジオや撮影所などが点在しています。そんな練馬区の西部を管轄する練馬西税務署は、今年で誕生から20年を迎えました。都内の税務署としては比較的新しい署といえるでしょう。当署の税収を税目別にみると、1位が所得税、2位が相続・贈与税となつています。相続・贈与税が2番目に占める税務署は都内では珍しいのですが、これは、管内に古くからの地主さんが多いという地域の特徴を表しているといえますね。

Q: いま最も力を入れて取り組んでいることについて教えてください。
 中尾 e-Taxの普及促進が当署の最重要課題です。e-Taxとはインターネットを利用した確定申告ができるシステムのことです。納税者の方々が自宅やオフィスから申告できるというだけでなく、源泉徴収票や所得税の医療費控除を受ける際に必要となる医療費の明細書の添付が省略されるなど、さまざまなメリットがあります。何より税務署へお越しただく手間や労力がなくなり、ので、ぜひともe-Taxをご利用いただきたいと思っています。

署の「みえる化」で効率アップ

Q: 署の運営が大幅に変わったということですが、苦労された点もあつたのでしょうか。
 中尾 一元化の実施当初には、戸惑った面も確かにありました。総合窓口には、署内のさまざまな部門から職員が集まっています。これまでは、職員一人ひとりが、それぞれの担当部門について知識を深めてきたわけですが、一元化により、ほか

きによって法人課税部門、個人課税部門など違った窓口へ行く必要がなくなりまし。大変ご好評をいただいたおられます。そこで当署では、毎朝のミーティングにおいてその日の責任者を任命し、スピーチをさせることで、職員一人ひとりに責任感を芽生えさせるとともに、職員間のコミュニケーションを活性化し、新たな仕事について相互に教え合えるような環境づくりを行いました。そのおかげで、当署では混乱もなく一元化に対応できたものと自負しています。今後もさらなるスキルアップに努めていきます。

の部門の担当業務についてもスキルを習得する必要が出てきました。そこで当署では、毎朝のミーティングにおいてその日の責任者を任命し、スピーチをさせることで、職員一人ひとりに責任感を芽生えさせるとともに、職員間のコミュニケーションを活性化し、新たな仕事について相互に教え合えるような環境づくりを行いました。そのおかげで、当署では混乱もなく一元化に対応できたものと自負しています。今後もさらなるスキルアップに努めていきます。

Q: 今後の税務署運営は？
 中尾 まずは納税者と近い関係構築に重点を置きたいと思つています。税務署がより納税者にとって便利であるためには、納税者の声を聞くことが一番の近道であると考えているからです。納税者の意見には、「できる限りどんなことにも対応する」という気概を持つて署の運営に当たつていきたいと思います。そしてもうひとつ、署内の「みえる化」に取り組むたいと考えています。署内の情報をすべての部署で共有することで、署内の人間関係や部門間のやりとりもスムーズになる。これにより、税務行政の効率的な運営が図れるだけでなく、ほかの部門の仕事に触れる機会も増え、職員のスキルアップにつながります。今後、国税職員の増加が期待できない状況下で、事務の効率化に向けた取り組みを推進してまいります。

OWNER'S LIFE
 オーナズライフ

電子申告をサポートできる体制を整備し、申告書の送信完了まで丁寧にお手伝いたします。

い関係を築くことに重点を置きたいと思つています。税務署がより納税者にとって便利であるためには、納税者の声を聞くことが一番の近道であると考えているからです。納税者の意見には、「できる限りどんなことにも対応する」という気概を持つて署の運営に当たつていきたいと思います。そしてもうひとつ、署内の「みえる化」に取り組むたいと考えています。署内の情報をすべての部署で共有することで、署内の人間関係や部門間のやりとりもスムーズになる。これにより、税務行政の効率的な運営が図れるだけでなく、ほかの部門の仕事に触れる機会も増え、職員のスキルアップにつながります。今後、国税職員の増加が期待できない状況下で、事務の効率化に向けた取り組みを推進してまいります。

めざします 企業の繁栄と社会への貢献
社団法人 練馬西法人会
 〒178-0063 東京都練馬区東大泉 6-47-15
 アプローチ大泉学園1F
 TEL: 03-3923-7272 FAX: 03-3923-7285
 URL: http://www.nerimanishi-houjinkai.or.jp
 E-mail nerimani@a1.mbn.or.jp

あなたのタックスサポーター
 日々の記帳から決算までお気軽にご相談ください！
練馬西青色申告会
 〒178-0063 東京都練馬区東大泉 4-16-3
 TEL: 03-5387-6211 FAX: 03-5387-6222
 URL: http://aairo-nerimanishi.jp
 【会員の紹介により入会された方、青色コーナーで入会された方への特典】
 ただいま入会金無料キャンペーン中です！※入会の際にお申し出ください。

Features **特集**

**首都圏マンション
売れ行き好調**

税メリットが後押し



◀新聞の折り込みチラシは減ったが…

マンション市場がここへきて活況だ。都内の優良マンション物件では「即日完売、というケースも珍しくなくなっているというが、こうした活況を支えているのが、住宅の購入を後押しする「優遇税制」の存在だ。従来からある「住宅ローン控除」に加え、昨年の追加経済対策では「住宅取得資金の贈与税の非課税制度」が導入され、住宅の需要喚起に一役買ったものとみられている。

低金利、減税など複合要因

(株)不動産経済研究所がこのほど発表した「首都圏のマンション市場動向」によると、平成22年上半年期における首都圏のマンション発売戸数は2万171戸で、昨年同時期に比べ27%増加している。また、上半期に発売されたマンションのうち、販売開始から1カ月以内に契約に至った割合を示す「初月契約率」は78.9%で、前年比10.3ポイントの増加。さらに、上半期に発売されたマンションのうち6月末までに契約に至ったものの割合(累積契約率)は88%で、前年比9.3ポイントの増加となった。初月契約率が70%を超えると「活況」といわれるマンション市場だけに、ここへきて市場が大きく持ち直していることが分かる。市場が回復基調にある理由について同研究所の福田秋生企画調査部長は、「住宅ローンの金利が低いのが最も大きな要因。また、立地の良いマンションが多かったこと、住宅税

制や住宅エコポイントなど政策の影響もある」と話す。福田氏が指摘するように、マンション市場の活況には、住宅優遇税制の存在が大きく影響している。住宅優遇税制と聞いて真っ先に思い出すのが、同22年度税制改正で大幅に拡充された「住宅取得資金の贈与税の非課税制度」。直系尊属から住宅取得資金の贈与を受けた場合、一定の要件を満たしていれば、最大で1500万円(同23年中の贈与については1千万円)までの全額について贈与税が非課税となる制度である。贈与税の暦年課税の基礎控除額(110万円)または相続時精算課税制度の特別控除額(2500万円)とのダブル適用が可能となっており、減税効果は極めて高い。同21年分の贈与税申告では、同税制の適用を選択した申告が4万1千件にも上っており、住宅の新規需要喚起に一定の効果を上げたものとみられる。

ところで、一部マスコミ報道の中には、マンション市場の活況が、消費税増税議論の影響を受けているとするものもある。だが、これについて専門家は「まだ何も決まっていない段階。駆け込み需要というには早い」と指摘する。しかし、近いうちにマンションの購入を考えている人は、いまのうちから増税議論に気を配っておきたいところだ。というのも、マンションにかかる消費税の課税時期は、「契約時」ではなく「引き渡し時」。つまり、契約から引き渡しまでの間に増税をまたぐと、増税後の税率が適用される。そのため、特に、高層マンションの購入を考

ば、ズレは少ない(同)という。また、消費税の増税は、マンション販売業者にとっても「悩みの種」。建設中に増税をまたぐことで、「契約のキャンセルが相次ぐ可能性も懸念されている」(同)ようだ。今後のマンション市場について前出の福田氏は、「現在市場に回っているマンションは、リーマンショックなどの影響を受けて工事がストップしていたものや、延期されていたもの。長らくマンションの着工件数が下火になっていることから、今後は需給のバランスが崩れることが懸念される」という。リーマンショック後に起きた着工件数の減

消費税アップ議論も影響?

ている人は要注意。高層マンションの場合、契約から引き渡しまでの期間が「年単位」になることも珍しくないため、増税をまたぐリスクが必然的に高くなってしまふ。「増税議論」と「マンションの引き渡し時期」を両にらみし、慎重に購入計画を練ることが必要だ。消費税の増税議論は先行きがまったく見えない状況だが、マンションの完成時期についてはおおむねの目安をつけることが可能。「ワンフロアにつき1カ月かかるとみてお

少が今後の発売戸数に反映されてくるため、「マンションの値上がりも十分に考えられる」(同)。「住宅取得資金の贈与税の非課税制度」による非課税枠は、来年には500万円縮小されることが決まっているうえ、住宅エコポイント制度も「今年中に着工したもの」に限られている。加えて、「着工件数が少ない時期の物件は、施行が安定しており、モノがいい」(同)と言われているだけに、マンションはいまが一番の買い時といえそうである。



税理士法人
練馬総合会計

代表社員 佐久間 淳一
税理士
税理士 渡邊 矩行
税理士 渡辺 浩章

第一事務所
〒178-0063
東京都練馬区東大泉1-20-36
リパティ大泉学園3F
TEL: 03-3867-6621
FAX: 03-5387-0460

第二事務所
〒178-0062
東京都練馬区大泉町6-29-16
アビタシオン1番館2F
TEL: 03-3923-4411
FAX: 03-3923-4580

地域密着完全サポート!
資産税(相続)のお悩みは、お気軽にご相談ください。



内田税務会計事務所

所長 税理士 内田 正三
副所長税理士 内田 明仁
税理士 丹羽 繁子

〒177-0053 東京都練馬区関町南3-5-14
TEL: 03-3928-6351 FAX: 03-3920-0329
URL: http://www.uchida-kaikai.jp
e-mail: web@uchida-kaikai.jp

めざします。企業の繁栄と社会への貢献



全国法人会総連合会長
大橋 光夫

法人会は、適正な申告納税をめざす企業の間から生まれた団体です。地域経済の中核を担う中小企業の活性化につながる税制改正提言や、未来を担う子供達に租税教育を行うなど、会員企業が自ら中心となって様々な活動を展開し、地域社会のお役に立ち信頼される存在になろうと努めております。

全法連は、約100万社の会員企業
41都道県に442の会を擁する団体です。

——主な活動は——

- ◆税や財政・企業経営などをテーマとした講演会やセミナーを開催しています。
- ◆最新の税制や経営情報を提供しています。
- ◆様々な分野の経営者が集まって異業種交流を行っています。
- ◆充実した福利厚生制度により企業や従業員の安心をサポートします。

法人会では皆様のご参加をお待ちしています。

●入会のお申し込み・お問い合わせはお近くの法人会事務局までご連絡ください。上記は法人会の標準的な活動を紹介しています。法人であれば規模、業種を問わず法人会にご加入いただけます。会費はそれぞれの法人会によって異なります。



TAX・経営プチ解説

ソフトの取得価額

買うか自作かで差

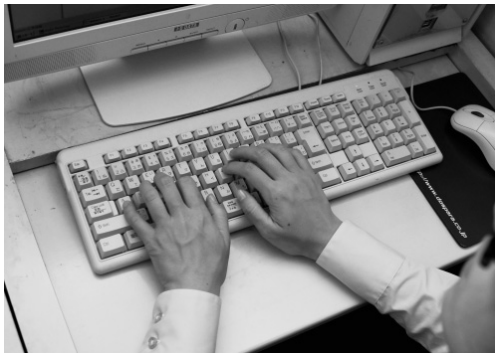
オフィスにパソコン・1人1台が、もはや当たり前の時代だ。しかし、パソコンはパソコンだけでは仕事ができない。各種ソフトウェアを入れてこそそのパソコンだ。

パソコンを買ったとき、最初から付いてくるソフトだけで足りるということはまずない。業種によっては、特殊で高額なソフトウェアが必要になることもある。また、会社によってはソフトウェアを自作するということもあるだろう。

ソフトウェアは、減価償却資産(無形固定資産)だが、取得価額は購入したのか自社で制作したのかで異なる。

ソフトウェアを購入した場合の取得価額は、「購

▶ 会社のパソコンは1人1台が
当たり前



入の代価+購入に要した費用+事業の用に供するために直接要した費用」になる。

ソフトウェアの導入にあたって必要とされる設定作業、自社の仕様に合わせるために行う付随的な修正作業などの費用の額が、取得価額に算入されるわけだ。

ソフトウェアを自作した場合は、「製作などに要した原材料費・労務費・経費の額+事業の用に供するために直接要した費」が取得価額とされる。

ただし、①製作計画の変更などにより、いわゆる「仕損じ」があったため不要となったことが明らかであるものに係る費用②研究開発費(自社利用のソフトウェアについては、その利用により将来の収益獲得または費用削減にならないことが明らかであるものに限り)③製作などのために要し

た間接費、付随費用などで、その合計額が少額(製作原価のおおむね3%以内)であるもの——これらの費用は取得価額に含めないことができる。

ソフトウェアの耐用年数は、複写して販売するための原本、および研究開発用のものは「3年」。そのほかのものは「5年」だ。

創立記念品を支給

「元従業員」でも損金

「創立50周年」など節目のタイミングで、社員に対して創立記念品を支給するケースは珍しくない。

企業がもっぱら従業員の慰安のために行う運動会、演芸会、旅行などのために通常要する費用については、その運動会、演芸会、旅行などが全社員を対象としていることなどを条件に、交際費ではなく福利厚生費として取り扱うことが可能とされている。

また、創立記念、増資記念、工事完成記念または合併記念などに際して、その記念として支給す

る記念品のうち、①社会通念上、記念品としてふさわしいものであり、その価額が1万円以下のもの②創立記念のように一定期間ごとに到来する記念に際して支給する記念品については、おおむね5年以上の期間ごとに支給するもの——といった2つの条件を満たしているものについても、その購入費用を福利厚生費として損金の額に算入することができる(法人税基本通達36-22)。

ところで、現時点で在籍している従業員に対してだけでなく、定年退職者で組織されるOB会などの在籍者に対してもこうした記念品を配るケースは少なくない。この場合、「元従業員」に対して支給される記念品についてはどうなるのだろうか。

これについて国税庁は、「元従業員にいわば一律に支給される創業記念品については、従業員と同様に扱うことが相当」であることを明確化している。

一方、「一律に支給」「高額でない」といった条件を満たしている創立記念品であっても、関連会社や取引先の社員などに支給された場合、その購入費用は交際費となってしまふ。

自家消費した商品

消費税に例外あり

個人事業主にとって、自分の販売する商品や事業用資産をちょっとばかり私用で使ったり消費するというのはよくある話。

このように、個人事業者が棚卸資産や、事業用に使っていた棚卸資産以外の資産を家事のために消費したり、使用したりすることを税務上では「自家消費」といわれている。

「自家消費」は自由度が高い個人事業者ならではの「特典」ともいえるが、このような個人事業者の自家消費は、消費税において原則とは異なった取り扱いがされているので気を付けたいところだ。

消費税は、実際に受領した課税資産の譲渡など

の対価が課税標準となるのが原則。

しかし、対価を得ない取引でも、対価を得て行う資産の譲渡と見なして課税される場合や、一定の取引でその対価の額が時価に比べて著しく低い場合にはその時価を対価の額と見なして課税される場合もある。

その具体例として挙げられるのが、個人事業者の自家消費と法人がその役員に対して行う資産の贈与および著しく低い価額による譲渡だ。

個人事業者が棚卸資産などを自家消費した場合には、その自家消費した資産の消費もしくは使用した時点の資産の価額、すなわち時価に相当する金額を課税標準と見なして課税されることになる。

ただし、その棚卸資産の仕入価額以上の金額で、しかも、通常ほかに販売する価額のおおむね50%に相当する金額以上の金額を対価の相当額として確定申告した場合は、その申告での取り扱いが認められるので覚えておきたい。

経営者のための 月刊社長のミカタ

税務・財務情報に特化して60年超——。信頼と実績のエヌビー通信社が持つ、35年ぶりに新創刊する経営・税務情報月刊紙！
中小企業のオーナー社長必読の経営(資金繰り、経営改善、社保・年金、関連法令情報など)と税務(事業承継、相続税、法人税対策情報など)の「詳報」が満載!!



毎月28日付・タブロイド判・12頁建以上
年間購読料9,000円(送料・消費税込)

※「社長のミカタ」は顧問先・関与先企業様への配布ツールとしてもご利用いただけます。詳しくはお問い合わせください。

お問い合わせ TEL:0120-074-601/03-3971-0114(直通) エヌビー通信社 事業企画課 〒171-8558 豊島区南池袋3-8-4

宮村吉徳税理士事務所

税理士 宮村 吉徳

〒178-0063 東京都練馬区東大泉1-23-7
TEL:03-3922-1156 FAX:03-3925-0531
URL: http://www.miyamura-taxoffice.com

西武信用金庫
のちょっとうれしい
ごあんない

当金庫 ATM コーナーのオトク
西武信用金庫のカードでお金をおろすとき
いつでも手数料 ¥0

いつも ¥0なんだー

西武信用金庫 大泉支店 練馬区大泉学園町7-15-7 TEL 03-3921-6711

がんばる人・元気な街
応援宣言
西京信用金庫

練馬区内の支店・出張所

練馬支店 ☎03-3993-4311	南口出張所 ☎03-3978-2821
春日町出張所 ☎03-5241-9601	富士見台支店 ☎03-3990-1161
江古田支店 ☎03-3993-7611	氷川台支店 ☎03-3937-0411
北町支店 ☎03-3931-0131	石神井台支店 ☎03-3929-7671
大泉支店 ☎03-3921-1211	

土地資産家 必見!

貸宅地を上手に リストラする方法

土地資産家に厳しい状況が続いている。たとえば地価動向だ。ここへきて、再び地価下落の気配が濃厚になってきている。一方、格差是正のため相続税を課税強化する方向が着々と進行。土地資産家にとっては、優良な資産を残していくために問題のある資産をリストラする覚悟も必要になってきている状況だ。今回は、土地資産家をめぐる状況を分析すると共に、リストラ成功事例を紹介する。(資産税問題研究会)

土地資産家を取り巻く状況
土地資産家の多くは、土地が減少しない資産と考え、保有している。しかし地価下落により、ほかの資産と比べ有利ともいえない状況だ。実際、バブル崩壊以降、日本の地価(住宅地)は公示地価ベースで、平成4年以降、14年間下がり続けた。同18年にやや持ち直すも、同21年から再び下落傾向を見せている状況だ(図参考)。今後、地価が下がるなら、仮に同じ資産規模を維持するためには、値下がりしない資産への組み替えも必要になってくるという。

稼働・利用していない土地や家屋が増えるのも、土地資産家にとっては、頭の痛い問題だ。実際、未利用の空地が増加傾向にあるとされる(平成18年7月国土審議会土地政策分科会企画部会・低・未利用地対策検討小委員会中間とりまとめなど)。空家も増加傾向だ。東京・大阪などの都市圏で個人所有の空家が63・4%となっている(平成17年3月国土交通省空家実態調査報告書)。また個人所有の空家のうち貸家は55・9%、持ち家などの空家は7・5%。東京・大阪の2大都市に限ると、個人保有の空家は64・2%。空家保有の個人の年齢をみると、60歳以上が67・8%に上り、増加傾向にあるという。特に2大都市部では69%と増加している状況だ。

リストラする方法

しかも、高齢者が保有する「稼働・利用しない資産」は、相続税の問題に重大な影響を及ぼす。たとえば、相続税の小規模宅地の評価の特例へ及ぼす影響。同特例は、被相続人の事業用地や居住用地を相続人が相続する場合に一定要件の下、その土地の評価額が最大8割減額される租税特別措置だ。反対に、跡継ぎの相続人が実際に事業用として活用しなかったり、住まなかったりした場合は、「減額0」となってしまう。今回の改正では、相続人が利用しているかどうか厳格に判定されるようになってきている。

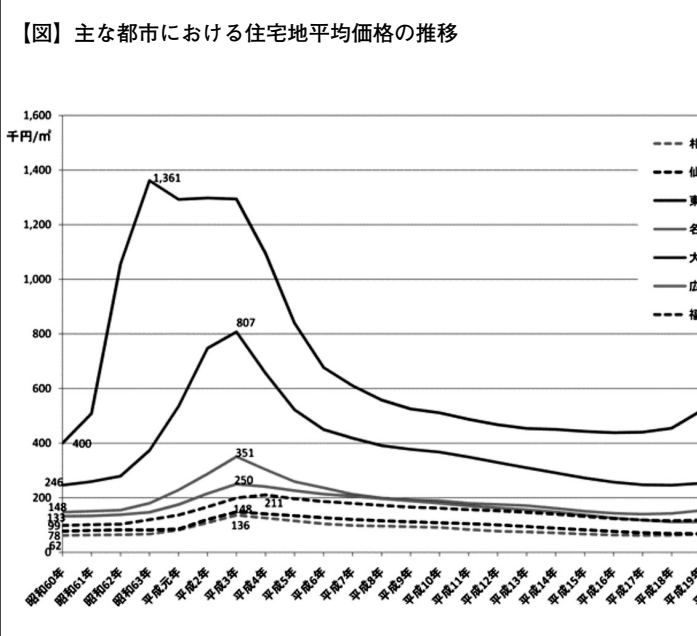
家にとっては、何を残すか「選択」と集中が重要になってきているのだ。「選択と集中」には、収益を生む優良な財産と、税金や経費ばかりかかる不良資産とを区別する。「財産のたな卸し」が必須である。収益を生まない不動産で、なおかつ相続税の評価額が実情よりも高く評価されることが予想される財産では、もはや不良資産とさえるべきだろう。

資産リストラのすすめ
不動産は固定資産税や都市計画税もかかる。何も利用されていない土地の場合には、固定資産税などは経費にならず、土地資産家の可処分所得(税引き後)から支払われている。未利用の土地は金食い虫なのである。土地資産家の気持ちとしては、「あの人は土地を売ってしまった」ということを親戚や周囲から言われたくない。まさに土地そのものに、しがらみがあるだろう。

さらに、今後相続税の増税は、次のようなスケジュールで進められるとみられている。相続税の見直しの理由は格差是正だ。
①平成23年度税制改正Ⅱ格差是正の観点で、相続税の課税ベース、税率構造の見直し
・格差が固定化しない社会の構築や課税の公平性に配慮(大綱)
・相続税の課税方式の見直し(遺産課税方式へ(民主党政策集2009))
②番号制度の導入
収益性の良くない土地、たとえば貸宅地などは、実際の処分価格に比べ相続税評価額が高いといわれる。高く売りにくい貸宅地により、高い相続税がかかって、ほかの優良資産で納税するとなるともはや本末転倒になる。土地資産

税もかかる。何も利用されていない土地の場合には、固定資産税などは経費にならず、土地資産家の可処分所得(税引き後)から支払われている。未利用の土地は金食い虫なのである。土地資産家の気持ちとしては、「あの人は土地を売ってしまった」ということを親戚や周囲から言われたくない。まさに土地そのものに、しがらみがあるだろう。

しかし、相続を受ける子供たちにとつては収益を生まない、または低い不動産は不良資産である。こうした土地は思い切って資産リストラすることも視野に入れるべきだ。リストラで得た資金は、別の好条件の保有土地の活用や投入していくと、資産全体の運用効率がアップする。固定資産税などで資金の流失を心配するより、キャッシュを生む資産に投資する



貸宅地リストラで成功事例
貸宅地を資産家自ら権利調整し、買い戻しなどを行って売りやすい不動産として「商品」レベルにするのは難しい。貸宅地などを権利調整して「売れる不動産」に再生するプロ(株)サンセイランディック(代表取締役 松崎隆司氏)によると、「地主さんひとりで貸宅地問題の解消に取り組んで

も、時間と労力に多大な負担がかかり大変です。経験と実績あるプロに任せたいが、より早く、資産リストラが行えます」という。そこで同社が手がけた大都市圏の貸宅地のケースを紹介する。元の状況は次の通り。
・地積Ⅱ約2千坪(ほぼ底地のみ)
・借地人Ⅱ60人
・管理Ⅱ自ら毎月末に集金
・状況Ⅱ資産整理のため、借地人に対して地主自ら交渉はしていたがうまく進まず。借地権の買い戻しができた箇所は、小規模のパートを建てるなどしていた。
「このケースは仲介業者を通じて、地主さんが当社に貸宅地を売却されたケースです。地主さんは、売却資金で、アパートの建て替えやビルの購入をしました。また、借地権の買い戻しの費用に充ててロードサイドの土地を飲食店やコンビニに定期借地権で貸すことができました。結果、土地の面積は7割減ったが、賃料収入は3倍になりました」(株)サンセイランディック)という。

また、底地は地主自ら管理していたが、ビルや定期借地にして管理会社に全面的に任せることができるようになり、管理の労力がかなり軽減された。
注目したいのは、リストラまでの時間である。地主が自分で借地人と交渉などをしてきたときは5年かかってしまったが、打合せがなかったが、同社が着手すると約1年半で権利調整を完了させた。
(株)サンセイランディックによると、「高齢な借地人が多く借地権の買い戻しが多くありました。借地権の買い戻しは、売れる土地にする有効な手段だが、地主がその費用を捻出することは難しいのが実情。また、借地権売却後の借地人の移転先が一番ネックになることが多いという。
そこで同社は、借地人の要望に応じて、住み替えの手法を実施。多くの借地人から「売却資金で所有権の住宅を取得できた。借地という不安定な権利から、土地建物すべて自己所有とすることにより将来の不安が解消された」と喜ばれたという。
地主が貸宅地を整理する際、不動産業者などが交渉を行っていることが多い。だが借地権問題に精通していない業者だと交渉がうまくいかなかったり、地主と借地人との関係が悪化したりと、かえって問題解決から遠ざかるなど、後々禍根を残すこともある。
事例ではないが、借地人が多い貸宅地、契約書がないような貸宅地、道路付けの悪い貸宅地などは、もともと売れない資産である。貸宅地の処分は、相続税評価額というわけにはいかないが、逆に時間を買うことでもある。不良資産を抱えたままなら、相続税の増税に対応するための優良資産で納税する事態を座して待つか、それともリストラして新たに投資家として生き残るか、土地資産家としてどうすべきか、考えるべきときが来ている。

緊急セミナー開催！ 相続税増税・資産デフレにどう対応するか？

- 家賃・地価下落に対応する現実的な方法とは？
- 小規模宅地の特例改正による増税の脅威への対応策は？

日時：平成22年10月1日(金)午後1時から
場所：千代田区平河町2-7-5 砂防会館別館

参加費 無料

詳しくはこちら <http://www.tactnet.com/contents/seminar/seminar.html>

税理士法人タクトコンサルティング 株式会社タクトコンサルティング
〒100-6216 東京都千代田区丸の内1-11-1 パシフィックセンチュリープレイス丸の内16F
お申し込み・お問い合わせ：Tel.03-5208-5400 Fax.03-5208-5490 URL. <http://www.tactnet.com/>

☆
—
☆
—
☆