

路線価
発表!

知っておくべき**注意点**と 相続税評価額の**計算方法**

今年も路線価は上昇傾向
ただしコロナ騒動で補正の可能性も

7月1日、今年も国税庁より2020年の「路線価」が発表されました。路線価は、本来は相続税等を算出するための基準ですが、その年の地価や景気動向なども判断できるため、毎年7月1日の発表が話題となります。

今年も拡大を続けてきたインバウンド需要などに後押しされ、主要都市で路線価が上昇。沖縄県那覇市の国際通りでは40%超、北海道二セコ地区では50%もの上昇となり、全国平均では5年連続での上昇という結果となりました。

ただし、注意したいのが「新型コロナウイルス感染症」の影響です。路線価はその年の1月1日の価格が発表されており、そうなる春先から猛威を振るい、日本経済に打撃を与えた新型コロナウイルスの影響は、今年の価格に反映されていないこととなります。国税庁では、発表された路線価に比べて地価が大幅に下落している場合、現実との乖離を減らすべく路線価の「補正」の措置も検討していると発表。実施する際は10月以降に続報を出すとのことで、相続等の手続きが今年ある方は注意が必要です。

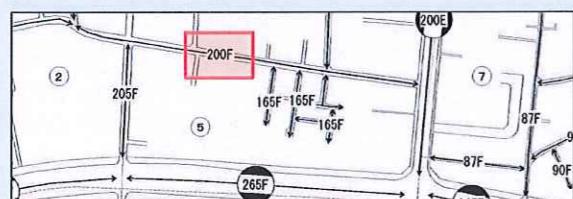
路線価方式または倍率方式で財産評価

路線価がもっとも多く活用されるのは、やはり相続税算出のタイミングです。相続税は基本的に、財産を一定のルールで評価した「評価額」に対して課税されますが、宅地の評価はこの路線価を用いた「路線価方式」または「倍率方式」によって算出します。なお、どちらの方式を用いても、宅地の相続税評価は「時価の80%程度」になるよう設定されており、1億円の宅地であれば8000万円程度の評価として算出されます。

路線価方式による計算

路線価は、道路(路線)に面する宅地1㎡あたりの価額として発表されます。つまり、宅地の評価額は土地の広さに路線価を乗じることで算出できるということです。市街地では路線価が設定された土地が多く、主に「路線価方式」が採用されます。

路線価方式による宅地の評価額=路線価×土地の広さ(㎡)



※200F: 1㎡あたり20.0万円、Fは借地権割合を示す記号

倍率方式による計算

一方で、全体で見れば路線価の設定がない土地が大多数であり、その場合は固定資産税評価額に規定の倍率を乗ずる「倍率方式」が採用されます。倍率は大抵1.1~1.2が指定されており、この倍率と固定資産税評価額とを掛け合わせて相続税評価額を算出します。

倍率方式による宅地の評価額=固定資産税評価額×倍率

令和2年分	倍率表			
	借地権割合	宅地	田	畑
市街地調整区域	50%	1.1	—	—
全域	—	—	—	—

※借地権割合50%、宅地倍率1.1倍の土地の例

貸家建付地の計算

なお、賃貸アパート等が建っている土地は「貸家建付地」と呼ばれ、評価額算出の際には「借家権割合」、そして各土地に設定された「借地権割合」が考慮されます。借家権割合が30%、借地権割合は地域によって異なりますが、市街地なら40~60%程度となっており、市街地の貸家建付地は「土地の評価×80~90%」で大体の額が算出できることとなります。

貸家建付地の評価=土地の評価額×{1-(借地権割合×借家権割合)}

つまり、市街地にある1億円の貸家建付地であれば、まず路線価方式や倍率方式で約8000万円と評価され、そこから貸家建付地として80%で再評価、約6400万円と計算されるということです。この評価減のルールこそ、まさに相続税対策にアパートが勧められる理由ですが、賃貸経営は収支がプラスになってこそ。賃貸経営を検討されている方は、地域のニーズと節税効果とを比較するためにも、この機会に「路線価」「倍率」をチェックし、評価をシミュレーションしておくことをお勧めします。

※路線価は、国税庁のWebサイト「財産評価基準書」で確認できます。



SAKURA PREMIUM OWNER'S NEWS

さくらハウジングのオーナー様向け会報誌

August 2020 **08**

年間1.5万件発生! 「相続トラブル」 回避のための5つの生前対策

宅配に必須の エントランス設備で空室対策

路線価発表! 知っておくべき注意点と 相続税評価額の計算方法

有限会社さくらハウジング

年間
1.5万件
発生!

「相続トラブル」回避のための 5つの生前対策

残される家族を想えば、誰もが願う円満相続の実現。一方で、最新の司法白書によれば、家庭裁判所における遺産分割争いの新受件数は毎年1万5千件前後と高い水準で推移しています。

例年、お盆は遠方から子や孫が会いに来るなど、一年の中でも多くの家族が集まる貴重な機会。家族が顔を合わせるこの場を相続に役立てられないか、今できる対策を探っていきましょう。

回避策 1

「相続の方針」を伝え、家族であらかじめ話し合う

相続トラブルでよくある光景が、意見の不一致による相続人同士の争いです。「実家を売るなんてとんでもない」「親の世話をした私がこの額なんて許せない」等々、例を挙げればきりがありません。

被相続人の遺言もなく、相続人同士で事前の合意もされていなければ、争いになるのも当然のこと。元気づうちに遺産分割について話し合い、相続人たちが納得できる分割方法を模索するのが理想的です。被相続人の考える「相続の方針」をあらかじめ伝えておくだけでも、トラブルの発生率はぐっと下がります。

回避策 2

「財産目録」を作成し、相続財産を明らかにする

相続財産の内容がはっきりしないこともトラブルの火種になりがちです。遺産として何がどのくらいあるのかを明らかにしていないと、被相続人の死後、相続財産調査をした相続人が「以前、聞いていた資産がなくなっている」「誰かが隠したのでは」などとあらぬ疑いを抱いてしまうことも。ひとたび疑心暗鬼に陥ると、普段は仲の良い家族にも思わぬ軋轢が生まれかねません。

無用な揉めごとを避けたいのであれば、被相続人は、相続財産を一覧表にした「財産目録」を作成しておくべきでしょう。目録には不動産や現預金、有価証券、保険などの財産を項目ごとにわかりやすく記載していきます。ただし、相続対象はプラスのものだけでなく、借入金等のマイナス財産も含まれますので、こちらも忘れずに。財産の全体像がわかることで遺産分割の話し合いもスムーズに進みます。

回避策 3

相続人は隠さず「隠し子」も告白を

相続の場において「隠し子」の存在は、火種どころか爆弾そのもの。隠し子を名乗る者が相続発生後に唐突に現れれば、残された家族は大混乱に陥ります。存在そのものが衝撃であるうえ、自分の相続分を減らして遺産を分け与えたとすれば、トラブルに発展することは明らかです。

2013年の法改正以来、非嫡出子の法定相続分は嫡出子と同等に変更されています。嫡出子の反発が必至である以上、家族に打ち明けていない子どもがいる場合は、生前に告白できれば理想的、難しいようであればせめて遺言書に明記して混乱を最小限に抑えましょう。



回避策 4

納税資金となる「現金」が残るよう考慮する

不動産を多く所有する賃貸経営者が特に気をつけたいのは、現金での一括払いが原則となる「相続税の納税資金」です。相続税は財産が増えるほど税額も高くなりますが、財産が不動産をはじめ流動性の低いものばかりだと、多額の納税費用を現金で用意できない事態に陥ることも考えられます。

そうなると、せっかく残した不動産が、納税費用を埋め合わせるために売り払われてしまうことにもなりかねません。加えて、相続税の申告および納税は、相続人が被相続人の死亡を知った日の翌日から10ヶ月以内に済ませる必要があります、その短期間に希望価格で不動産を売却するのは至難の業です。

申告もできず納税も間に合わないとなれば、「配偶者の税額軽減の特例」や「小規模宅地の評価減」といった貴重な節税策も適用できなくなります(※)。こうした事態を防ぐためにも、一部財産の現金化や生前の暦年贈与、生命保険の契約、死亡退職金など、納税資金づくりの策を講じておいた方がいいでしょう。

※「申告後3年以内の分割見込書」を提出できれば猶予確保可

回避策 5

新制度「特別寄与者」の確認と配慮を忘れない



相続時には、被相続人の「特別寄与者」についても考慮する必要があります。特別寄与者とは、被相続人に対して無償で療養や看護などを提供したことで、被相続人の財産の維持または増加について、特別の寄与をした被相続人の親族を指します。2019年7月に成立した改正相続法で、相続人以外の功労者に対する保護を目的に制度化されました。

例えば、夫(相続人)を亡くした妻が義理の父親(被相続人)を長年にわたり介護してきたとします。しかし、いざ相続となると、この妻は法定相続人である夫が既に亡くなっているがために、財産を一銭ももらうことができません。そこで改正相続法は、被相続人に特別の寄与をした親族を特別寄与者と定義。寄与に応じた金

額を相続人に対して請求できるようにしたのです。

しかしこの制度、特別寄与者にとっては嬉しい内容ですが、いきなり寄与料を請求される相続人にとっては不満の残るものでしょう。もし、特別寄与者に当たる人物がいる場合には、あらかじめ寄与料を用意しておくとともに、その事実を相続人に伝えておくべきです。なにしろ日々お世話になっているのです。トラブルを避け、相続人との合意の上で気持ちよく感謝の思いを伝えたいものです。



相続トラブル対策は、何よりも「相続発生前」に始めることが大切です。親子間・兄弟間のコミュニケーション不足や不安要素は、できるかぎり早めに解消しておきたいもの。相続についてあらかじめ話し合い、全員の合意を得たうえで遺言書を作成できれば一層安心です。親族が集まるこの機会、資産と家族の絆を守る手立てを講じてみてはいかがでしょうか。

ワンポイントコラム
one point column

宅配に必須のエントランス設備で空室対策

空室対策と聞くとつい室内に目が向きがちですが、意外と見落とせないのが共用設備のアップグレード。中でもエントランスは物件の顔、費用対効果の高さも見逃せません。

「通販」「宅配」が当たり前の時代

昨今の物流の変化は目覚ましく、総務省の発表によれば、インターネット通販の利用世帯割合は、この5年で1.56倍の39.2%に増加。全国の宅配便の取扱い個数も、この5年間で36億個から43億個に増加したと国土交通省が発表しています。加えて、今回のコロナ騒動で通販・宅配需要はさらに拡大。ヤマト運輸の取



扱い荷物数が前年比1.2倍になるなど、「通販」「宅配」という買い物スタイルは、もはやスタンダードといえます。

そんな時代に必要なエントランスの2大設備といえば、「大型郵便対応型メールボックス」と「宅配ボックス」です。

設備刷新による空室対策効果

このような状況だからこそ、生活の質を向上させる両設備のニーズは高まっています。特に宅配ボックスは、お部屋探しサイトで検索する際の必須条件とする人の数も増加の一途。SUUMOの検索結果(2020年6月・東京都の賃貸物件対象)では、公開942,898件のうち「宅配ボックスあり」の選択で表示される物件は455,987件と、なんと48.3%に! 需要はもちろん、宅配ボックスが「定番化」しつつある実情がうかがえます。

仮に10世帯の物件を想定した場合、ボックス適正数は2~3個、本体と工事代で10万~20万円が相場。仮に15万円とすると一部屋あたり1.5万円、月500円の賃料アップが叶えば2年半で回収できる計算となります。

また、「通販」「宅配」環境の整備は、新規顧客だけでなく既存入居者の満足度向上も期待できます。一度「価値がある」と感じると手放せなくなる心理的効果が働けば、新規・既存の両面から稼働率改善が望めるのではないのでしょうか。