

Seminar

不動産オーナーの節税対策

含み損益に着目した賃貸不動産の組み換え方法

最近の不動産市況の低迷により、含み損を抱えた賃貸不動産の取扱いに悩むオーナーが増えています。ただ、不動産オーナーの中でも、オーナー歴の長い方は含み損を抱えた物件のほかに、含み益のある物件を所有しているケースがあります。さらには、オーナーが株主である法人が含み損を抱えた賃貸物件を所有しているケースもあります。

このように個人と法人が所有する不動産の整理や組み換えを考える場合、税負担はできるだけ抑えたいものです。したがって、税務上の特例を活用し、各物件の含み損益を上手に活用する対策が重要になります。そこで今回は、税制を活用し、所有不動産の含み損益に着目した組み換え方法について、事例を基にまとめてみました。

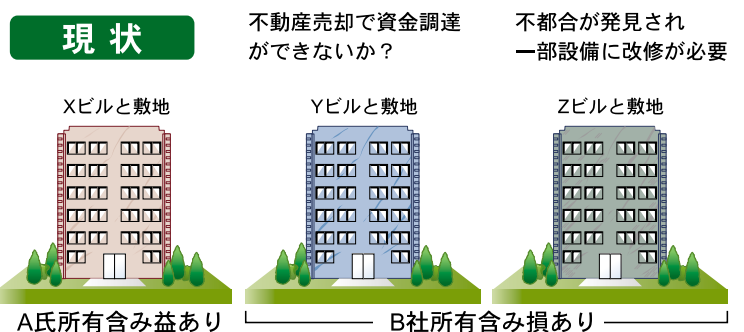


<事例>

A氏は、不動産賃貸業を営むB社のオーナー社長です。B社は、3年前に中古のYビル、Zビルとこれらの敷地を購入し、テナントビルとして賃貸しています。今回、法定点検でZビルの一部設備に不具合が発見され、その改修に多額の費用が生じることがわかり、A氏は改修費用の調達に頭を痛めています。A氏は、取引金融機関には新規借入の打診をしたのですが、融資条件が厳しく、交渉が進んでいません。最近の経済情勢の不透明感から、不利な条件で多額の融資を受けることは避けたいというのがAさんの本音です。

そこで、A氏は、自分が所有するXビルとその敷地を売却して、Zビルの改修資金を捻出しようと考えています。ただし、このXビルは30年前に取得したもので敷地の含み益が大きく、単純に売却すると多額の譲渡税負担が生じます。またB社所有のYビルとZビルは、3年前に取得したもので含み損を抱えています。立地がよく収益も安定しているので、当面所有するつもりです。

A氏は、所有するXビルとその敷地の売却により、できるだけ多額の改修資金を捻出したいのですが、何かよい方法がありますか。



POINT

A氏の所有する不動産とB社の所有する不動産を交換し、B社が交換後すぐに取得した不動産を売却して資金を捻出します。

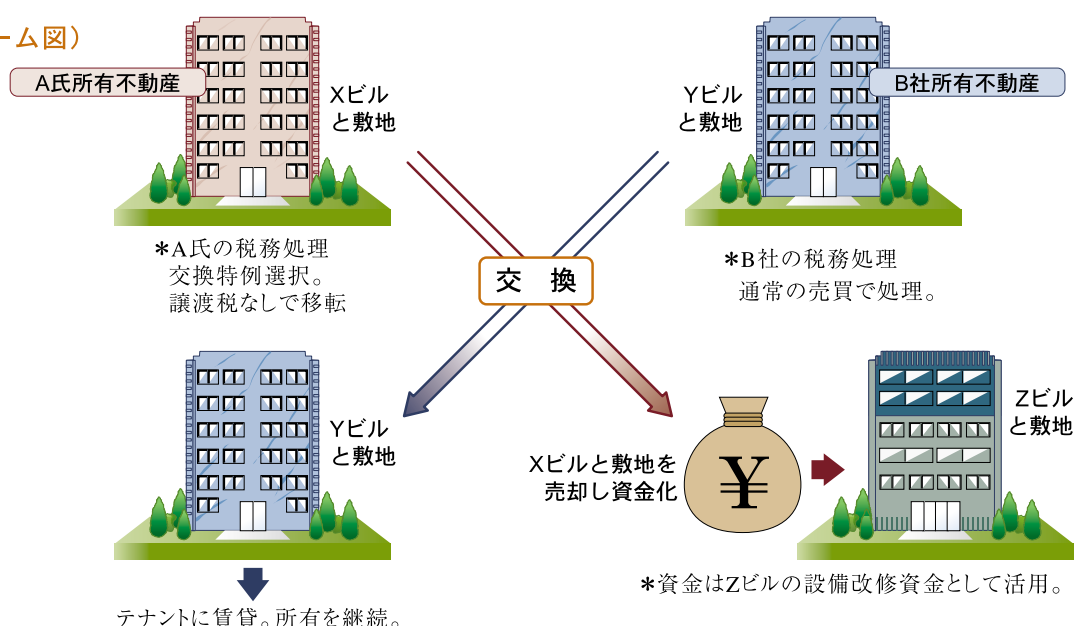
＜対策＞

(1) 対策のポイント

この事例の場合、A氏が所有不動産を売却しますと、売却益に対して20%の税率により譲渡所得税と住民税が課税されます。譲渡税の負担を抑え、売却代金の手取額をできるだけ多くするためには、次のような方法が考えられます。

- ① A氏の所有する不動産とB社で所有する不動産を交換します。
- ② ①の不動産の交換を実施後、B社は交換により取得した不動産を売却して換金します。
この場合、B社側は税務処理上、単純にYビルと敷地をA氏に売却することになります。交換は、税務上、譲渡として取り扱われるのが原則であり、特例を適用しない場合、B社は不動産をA氏に移転したことにより売却損益が生じます。ただし、Yビルと敷地は含み損を抱えているため、売却損が生じるだけでB社に税負担は生じません。
- ③ A氏は、「固定資産の交換の特例」の適用を受けることにし、交換により取得したYビルと敷地を引き続きテナントに賃貸します。交換の特例の適用を受けることにより、A氏に税負担は生じません。

(組換えのスキーム図)



(2) 税務上の注意点

(1)の方法は、A氏が税務上の「固定資産の交換の特例」の適用を受けることが前提となります。したがって、次の条件を満たすことが必要になります。

- ① そのB社が1年以上所有していた固定資産であること。
- ② 販売用資産ではないこと。
- ③ この交換のために取得したものでないこと。
- ④ 交換時における個人所有の物件の価額とB社所有の物件の価額との差額が、これらの価額のうちいずれか多い価額の20%以下であること。ただし、今回のように税コストを極力おさえたい場合は、両物件の価額が等価であることが望ましいです。
- ⑤ 交換取得資産を交換譲渡資産の譲渡直前の用途と同一の用途に供すること。
なお、「同一の用途に供する」条件は、特例の適用を受けようとする人(つまりA氏)が守ればよいものです。したがって、交換の相手方であるB社が、上記②のように交換取得資産をすぐに売却したとしても、A氏は交換の特例の適用を受けることができます。この事例の場合は、①～④の条件のうち④の価額条件を満たすことがポイントになります。対策の実行にあたっては、不動産鑑定士による鑑定評価を行い、交換するA氏とB社の不動産の価値が等しいものであることを客観的に証明しておくことが大切です。

山崎 信義(税理士・社会保険労務士・宅地建物取引主任者)

税理士法人タクトコンサルティング情報企画室長。相続、事業承継、不動産の譲渡などの税務コンサルティングをはじめ、執筆・講演などを担当。

三井のリアルプランでは、税理士、弁護士をはじめとした各エキスパートとネットワークを形成。皆様の資産の将来を見据えた資産形成のお手伝いを致しております。

お問合せは、各リアルプランセンターまたは下記まで。

三井不動産販売(株) 都心営業本部 事業推進グループ フリーコール **0120-977-131** 午前9時30分～午後5時30分 (毎週水曜定休)