



オーナー各位

啓蟄の候、オーナーの皆様にはますます御健勝のこととお喜び申し上げます。  
また平素は格別のお引き立てを賜り、ありがたく厚く御礼申し上げます。



3月、1年で最も転居の多い時期であり、弊社でも一番の賑わいを見せるシーズンであります。空室を抱える賃貸物件のオーナー様にとっては空室解消の大きなチャンスだといえます。ただしこれは4月からの進学や就職に合わせた転居ということであり、4月になれば段々と落ち着いてまいります。ということは、この時期を逃せばまたしばらく空室が続く可能性さえあります。しかも世の中不景気です。物が売れない、雇用削減、このような時代、転居する人の予算は当然下がりますし、希望よりも狭いもので我慢する人も出てきます。3月のこの大きなチャンスを逃さないようにしたいものです。

## 空室は早めに少し賃料を下げてでも貸す。

例えば10万円の家賃で募集している部屋があるとします。すぐ入居者が決まれば向こう1年間の収入合計は、10万円×12ヶ月＝120万円。

でも、なかなか入居者が現れず、これから2ヶ月くらい空いたままかもしれません。この場合、向こう1年間の収入合計は120万円－10万円×2ヶ月＝100万円

こんなとき、1万円下げてでもすぐに貸してしまえば、向こう1年間の収入合計は、9万円×12ヶ月＝108万円となります。希望通りの家賃で貸すよりは12万円の収入減となりますが2ヶ月空室の場合よりも収入は多くなります。3月のこのチャンスを逃さないように今回は思い切って下げて貸すこともご検討下さい。

## 空車の増えてきた駐車場は有効活用の可能性をさぐってみる！

最近の分譲マンションは総戸数に対する駐車場の設置率の高いものが多く、また、今は落ち着いたようですがガソリン価格の高騰などから車離れが進み、月極駐車場の空車率は全体的に上昇しているようです。駐車場料金の場合10,000円とか20,000円くらいなど住居などの家賃と比べると低い数字であり、下げにくく差別化を図りにくいものですし、下げていくと全体的な相場を押し下げることにもなりかねません。

そこで視点を変えて他の活用方法を模索してみませんか？  
なかでも、居住用の賃貸建物の建設には、固定資産税や相続時の評価額を下げる効果がありますので検討の価値はあります。（裏面の「難波先生のなんでも相談室」参照。）ただし、入居ニーズがなければ何にもなりませんので、土地活用を考える場合には、土地の大きさや形状、道路や周りの環境など様々な観点や市場調査の結果からその土地に最も適した活用方法を見定めることが大切です。



### 【主な活用方法】

#### ①賃貸マンション

おおむね最寄駅から10分くらいまでの距離なら賃貸マンション。比較的収益性の高い単身者用や、収益の安定性の高いファミリー用など場所の適性やオーナー様の考え方に応じて検討しましょう。その他、ペット対応マンションや高齢者専用賃貸などさらに対象入居者を絞ったもの、または今までのありきたりの賃貸住宅ではなく形状に特徴を持たせたものなど賃貸マンションでも多様な種類があります。

#### ②賃貸一戸建

一戸建なら多少駅から遠くてもニーズはあります。駐車場や庭があって隣や上下階に気を使わずに済む一戸建は供給が少なく需要が多いので狙い目です。面積や予算に応じて1戸から造ることができますし、木造ですから比較的安価でできるのも魅力のひとつです。

#### ③事業用の建物の賃貸

店舗や医院、福祉関係の施設等といった用途の借主の希望する建物を建てて敷地・建物全体を賃貸します。15年～20年の長期契約となり収入が安定しますし、管理も借主負担で行いますので手間要らず。マンションに比べると総事業費が安いのも特徴です。ただし、中途解約の場合、他用途への転用が利きにくいというデメリットもございます。

このように、その土地に合った活用方法について駐車場以外の方法も検討してみませんか？  
入居者ニーズを捉えている日住サービスに是非ご相談ください。建築会社等に依頼すればその会社の得意な商品や企画に限られてしまうことがあるかもしれません。日住サービスではオーナー様のお考えを尊重しながら、多くの選択肢の中からその土地の最適な活用方法についてご提案できるよう努力してまいります。

### 日住サービスの土地活用コンサルティング

(市場調査・分析・活用方法提案・ラフプラン作成・長期収支計画作成等)に是非お任せ下さい。





## 難波先生のなんでも相談室

### 第42回 駐車場経営と収益マンション経営、どちらを選択？



難波孝朗  
税理士、行政書士、  
社会保険労務士、宅  
地建物取引主任者、  
ファイナンシャルプ  
ランナー

#### 1 はじめに

土地の有効活用の方法には、駐車場経営や収益マンション経営などがありますが、どの方法を選択すべきか。それには、それぞれのメリット・デメリットを把握し、自分が何を優先させるべきかを見定めたくて経営方針を決め、活用方法を検討することが大事です。

#### 2 それぞれのメリット・デメリット

	メリット	デメリット
駐車場経営	① 借入をするリスクが少ない。 ② 相続が発生したときに処分しやすい。 ③ 手間がかからない。(管理が容易) ④ 滞納のリスクが少ない。 ⑤ 権利がのらないので用途変更が容易。	① 土地の固定資産税が高い。 ② 所得税の優遇措置がない。 ③ 土地が自用評価となり相続対策にならない。 ④ 収益性が悪い。
収益マンション経営	① 相続対策に有効である。 ② 固定資産税の節税効果大きい。 ③ 立地条件が良ければ安定収入が得られる。 ④ 収益性が高く私的年金の性質を有する。 ⑤ 実物資産として相続できる。 ⑥ 所得税・住民税の節税ができる。	① 初期投資が非常に大きくリスクが高い。 ② 借入金の依存度合いが多く、支払利息が発生。 ③ 減価償却期間が長い。 ④ 借入期間が長くなる傾向にある。 ⑤ 建物の資産価値を維持するためメンテナンスが必要。 ⑥ 急な換金性に乏しい。


#### 3 節税対策

##### (1) 相続対策

駐車場の相続税の評価額は、自用評価として計算されますが、収益マンションの土地は貸家建付地として評価され、借地権割合×借家権割合に相当する金額が減額されます。

##### ○具体例

【路線価 1㎡当り30万円 面積300㎡ 借地権割合0.6とする】

駐車場	収益マンションを建設
【土地評価】 30万円×300㎡=9000万円  	【土地評価】 貸家建付地として評価 $30万円 \times 300㎡ \times (1 - 0.6 \times 0.3) = 7380万円$  【建物評価】 建物8000万円 全額借入により建設 (便宜上、固定資産税評価額を建物価格の70%の5600万円と仮定) $5600万円 \times (1 - 0.3) = 3970万円$  【相続財産の計算】 土地 建物 債務控除 $7380万円 + 3970万円 - 8000万円 = 3300万円$

左表のように駐車場そのままでは9000万円の相続税評価額となりますが、収益マンションを建てると土地は貸家建付地、建物は借家権割合控除となり、さらに債務控除で3300万円まで評価額が下がります。これは相続財産が相続税の基礎控除額を超える人にとって相続対策上とても有効な方法といえます。



##### (2) 固定資産税対策

駐車場用地は固定資産税の減額はありませんが、収益マンションの場合の住宅用地について、面積200㎡以下のものはその評価額の6分の1（都市計画税は3分の1）が課税標準となります。面積が200㎡を超えるものはその住他用地の面積をその土地の上にある住居の数で除して得た面積が200㎡以下であるときは、その住宅用地の全部について、上記の特例対象となります。

#### 4 結論

相続税の基礎控除は、5000万円+1000万円×法定相続人の数となっております。例えば、相続人3人であれば、8000万円までは相続税が非課税となります。もし、貴方が駐車場経営をされていて相続財産全部の評価が相続税の基礎控除以下であれば、そして駐車場としてのニーズが今後も大いに望めるのなら現状のまま保有するのも一案です。

また、駐車場から収益マンション経営に方針を変えようとする場合でも、個々の資産状況、立地条件により有利、不利がありますので、そのときは是非ご相談ください。収益性を高めながら土地を最大限に活かせるように安心できる賃貸経営をしていきましょう。