



相続税対策ビジネスの視点(3)...相続税対策失敗事例集

ある地主さんの失敗1

「時価2000万円の不動産がありますから、これを現金1億円で買いませんか。相続税評価額が1億円から2000万円に下がりますから...。」

これには引っかけからなくても、似たようなものもよくあります。

年間家賃収入が600万円のアパート。いくらで売れるでしょうか。家賃収入に対する利回り6%とすれば1億円です。1億円に対して600万円は利回り6%に相当するからです。

相続税対策で1億円の土地に5000万円アパートを建築しました。家賃収入は年間600万円、建築資金5000万円は全額借入金。確かに相続税は減りましたが、その相続税を払うためこのアパートを売却します。いくらで売れますか。

家賃が600万円ですから売値1億円です。建築費の借金が5千万円残っているので手取り金額はわずか5千万円。何もしなければ1億円が残ったのに...

相続税対策は財産価値を下げることではなく、価値を保ちつつ相続税評価だけを下げることです。価値と評価の違いが分からず、売却見込み財産の価値を積極的に下げるのは、「相続対策」ではなく「愚か」といいます。「2000万円の不動産を1億円で買った」と同じです。

ある地主さんの失敗2

「『相続税を減らすには借金が必要です。アパート建築で借金を増やしましょう。借金を増やすのが目的だから、最高級建物を...。』と提案されその通りやったら借金が返せなくなり銀行が競売を迫ってきて...。」

「こんなひどいプランを言われるまま実行したのですか。借金を増やすのが目的だなんておかしいと思いませんでしたか。」

「親切な営業マンだったんで、全く心配しませんでした...。」

「営業マンも悪いけど、無防備なあなたが一番悪いんです。」

ある地主さんの失敗3

「相続税対策しました。」

「それでその相続税はどのくらい減ったんですか？」

「そこまでは知りませんが...」これは珍しくない事例です。

「相続税対策しました。」

「もともと相続税はかからなかったんじゃないですか？」

「え、そうなんですか...」

笑えないような現実です。

何のことはない、相続税の試算も、対策効果検討もせず、相続税対策をやっていきます。

「あなたぐらいの方は相続税を心配しないといけませんね」というのは顧客にとり心地よい営業トークなのです。

ある地主さんの失敗4

多くの地主さんの経済観念は不思議です。10万円までのお金には細かくて、支払いに厳し

いのですが、億円を超えるお金にはおおらかで、あまり細かいことを言いません。

専門家への相談料数万円をケチります。そのため建設会社や銀行が主催する無料相談会に行きません。タダのものは有効に使ったらいいでしょ。

そして、タダで相談して、気がつくとは何億円の建物を発注してしまっています。

10万円までは数えられるので厳しくなり、億円になると見たこともない金額で、わからない金額なので、おおざっぱで、お任せになります。主催者から見ればとてもいいお客さまです。主催者として専門家に払う日当などわずかな営業経費です。

専門家には職業倫理がありません。主催者から日当をもらっていてもお客様に嘘はつきません。

ただし考え次第で方向性がかわることはよくあります。そんな時には「お客様」の利益になるアドバイスをしましょう。

...分かりますか、専門家にとってだれが「お客様」だかが。もちろん日当をいただく建設会社や銀行が「お客様」です。

そうして何億円プロジェクトが動き始めます。タダほど高いものはない...のかもしれない。

大きな財産について悩んだら10万円までの小さなお金にはおおらかに、億円のお金には細かく厳しく。間違えないように。