

2013年12月 No.148号

Partnership

Ranzグループは不動産のトータルパートナーシップカンパニーを目指します

12月の建材需要予測、セメント前年3割上回る / 国交省調べ

国土交通省が発表した主要建設資材の需要予測によると、12月はセメント、生コンクリートの需要が前年を3割程度上回る見通し。鋼材、木材も前年同月比1割以上増えた。資材全般の需要拡大が建設費のさらなる上昇要因となる可能性がある。

公共、民間とも建設投資が活発化していることが需要を押し上げている。セメントの予測需要量は前年同月比30.6%増の530万トン、生コンクリートは同27.2%増の1075万立方メートル。鋼材は同18.7%増、木材は11.3%増だった。



足元では一部の資材価格がすでに上昇基調となっている。国交省が10月に発表した主要建設資材の価格動向調査ではH型鋼、異形棒鋼がそれぞれ4カ月連続で上昇した。生コンクリート、木材はほぼ横ばいで推移している。



東北大震災の復興需要などを背景に、すでに資材や労務費の上昇が顕著となっています。

上記に加え、東京オリンピック誘致決定、消費税増税はコスト上昇を加速する要因となるでしょう。

当Ranzグループでは、来るべき“リフォーム業者不足”の状況を見越し、提携業者と連携を強め“安心・安定・誠実”な仕事を“適正な納期・価格”にて提供できるよう取り組んでおります。

今月のTopics

- ◆ 12月の建材需要予測、セメント前年3割上回る
- ◆ 相続増税で“相続貧乏”増える？
支援ビジネスに乗り出す住宅各社
- ◆ 不動産は「使う」もの 賃貸や担保暮らし潤す
(シニアが拓く)



miniTech
west japan





相続増税で“相続貧乏”増える？

増税と言えば、来年4月の消費税増税が大きな関心を集めているが、実はその後ももうひとつの増税が待っている。平成27(2015)年1月以降の相続税増税だ。現在は相続税を支払う必要がないレベルまで相続遺産額の基準が引き下げられるため、相続税を支払う必要がある課税対象者が増えると予想されている。納税に困る“相続貧乏”に陥る人が増えるとみられる中、早くも住宅各社が相次ぎ支援事業に乗り出しており、関連ビジネスは盛り上がりを見せている。



今年3月の国会で決まった税制改正の関連法案。この中に、相続税の課税強化も含まれていた。平成27(2015)年1月以降に発生した相続分から、相続税を支払う必要がない「基礎控除額」について、現状の基準から4割程度縮小されることになる。立田博久税理士事務所(大阪府吹田市)の小林健二税理士は「課税対象者が1.5倍～2倍程度に広がる可能性がある」と指摘する。基礎控除額の計算式はこうだ。現状なら「5000万円+(法定相続人の数×1000万円)だが、27年1月以降は「3000万円+(法定相続人の数×600万円)」の基準に変更される。例えば、相続人が3人の場合、現状ならば8000万円まで相続税の課税対象にはならないが、27年1月からは4800万円まで課税免除の基準額が下がることになる。

国税庁によると、相続税の納税額はバブル経済で盛り上がった時期には年間4兆円程度あったが、平成23(2011)年度には1兆2500億円前後と、ピーク時の約3割まで減少している。バブル崩壊後の土地価格の下落など日本経済の低迷の影響が色濃く出ており、今回の相続税強化には課税対象者を増やすことで少しでも税収増を図ろうという政府の思惑が垣間見える。

相続貧乏



実は、「相続」は良いことばかりではない。相続人である遺族にとっては、相続税を納める条件は厳しいものだ。というのも、相続人は財産所有者の死亡を知ってから10カ月以内に、現金で相続税を納付しなければならない。しかし、遺産額は現金だけでなく、土地や有価証券なども評価対象に含まれる。



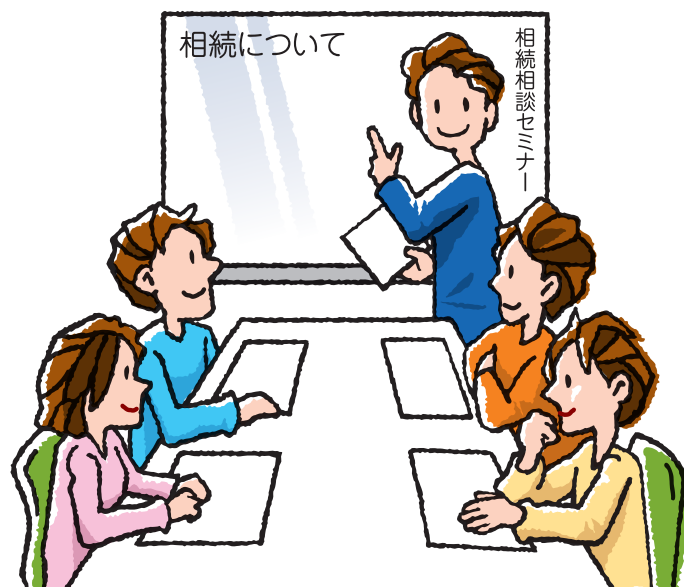
支援ビジネスに乗り出す住宅各社

相続人に手持ちの現金があれば別だが、相続税相当額がなければ、土地や有価証券を売却するなどして現金化するしかない。だが、うまくいかず「**相続税滞納**」となり、**高い利子に苦しむ**例もある。滞納が長期間続くなど、最悪の場合は資産差し押さえなどにもつながるケースもあるという。こうした「**相続貧乏**」に陥る可能性のある人が増えると見込んだ住宅関連各社は、早くも支援ビジネスに相次いで乗り出し始めた。

大和ハウス工業は11月から、グループ会社の日本住宅流通(大阪市北区)を通じ、首都圏と近畿圏で、相続税の納付に必要な資金の立て替え融資や土地売却などの支援サービスを始めた。日本住宅流通の南浩史・執行役員事業部長は「(相続人は)納付期限までに急いで土地をたたき売る必要はない」と新サービスの意義を強調する。依頼者に対する立て替え融資額は、500万円～3億円に設定。また、現金化する土地の売却支援も行い、相続税の納付期限に間に合わない場合は、大和ハウスグループで査定価格の9割を上限に土地を買い取り、現金化を保証する。初年度は100件程度の利用を想定している。

大和ハウスグループにとっては、土地を買い取ったとしてもグループ内の事業で必要になる土地が確保できるというメリットがある。日本住宅流通の藤田実社長は「国税庁の統計によると、相続人の3分の2は三大都市圏で占める。今後は名古屋など中部圏での展開も進めたい」と事業拡大に意欲を見せる。住友不動産販売も三井住友銀行と連携し、今年8月から首都圏で、融資額の上限を3億円に設定し、相続税の立て替え融資サービスを始めた。9月以降は関西、名古屋圏でも同様のサービスを拡大している。

東急リバブルは今年7月から首都圏のみで、融資額1億円を上限に立て替え融資を行うサービスを始め、問い合わせは「増えてきている」(同社)という。関西での展開は検討中といい、今後の商機拡大を虎視眈々(たんたん)と狙う。一方、積水ハウスは、アパートなどの賃貸住宅を経営すれば「相続時の課税対象額が圧縮できる」という形で、遺産相続の「節税」についての指南を行い、新たな住宅の建設需要を掘り起こそうとしている。今後、支援サービスの形はさらに進化するそうだ。(西川博明)



産経新聞 11月3日(日)9時4分配信

不動産は「使う」もの / 賃貸や担保暮らし潤す(シニアが拓く)

日本経済新聞 2013年11月4日

■「若い人と住めば、難しいことも出てくるだろう。それも楽しみ」

小林祥一郎(85)は年明けにも始まる新しい生活に思いをはせる。2009年に妻を亡くしてから東京都内の自宅で一人暮らし。空き部屋だった10畳の和室を片付け、同居人となる男子大学院生を迎える準備を整えた。同居人探しを仲介したのはNPO法人、リブ&リブ(東京・練馬)。フランスやスペインで広く定着している「ひとつ屋根・ふたつ世代」制度をモデルに活動している。学生に安く住まいを提供し、高齢者の孤独の解消につなげようという取り組みだ。



■増える空き部屋

65歳以上の一人暮らしはここ10年で6割近く増加し、今や国内5000万世帯のほぼ1割を占める。高齢者の住宅事情に詳しい三菱総合研究所・プラチナ社会研究センターの主席研究員、松田智生(46)は「高齢者世帯の持ち家には空き部屋が多く、貸すということは有効な手段。減税措置などの仕組みを整えば、もっと普及する」とみる。

自宅を丸ごと貸し出す「リロケーション」でもシニアの利用が広がる。大手のリロ・ホールディングではここ1、2年でシニアからの問い合わせが急増した。現在では持ち主が60歳以上という物件の取り扱いが前年比2倍で推移する。家賃収入で「老人ホームに入ったり、都心部やリゾート地に引っ越ししたりする人が多い」。

10月から運行を始めた九州旅客鉄道の豪華寝台列車「ななつ星」。14年6月の出発分まではすでに完売した。7月以降の出発分の売り出しは年明け。東京都世田谷区に住む加藤紘一(72)は夫婦2人で150万円という最高客室に「必ず申し込む」という。九州を一周する豪華な旅の費用を賄うのは自宅の土地を担保に借りたお金だ。

■「今を楽しもう」

大手製薬会社を55歳で定年退職。退職金と新たに組んだ住宅ローンを元手に59歳で戸建て住宅を購入した。年金収入は夫婦合計で月40万円。生活に困ったことはないものの、余裕があったわけでもない。同世代の俳優の死をきっかけに「もっと楽しもう」と2650万円を借り入れた。利用した「リバースモーゲージ」では死亡時に銀行が土地を売却し、借金が相殺される。月々の支払いは年3・1%の金利分の5万円弱で済む。加藤が借り入れをした東京スター銀行では9月時点でリバースモーゲージの利用者が2800人と1年前より2割強増えた。もともとは現金収入の少ない高齢者世帯のための支援措置。前向きに活用すれば、生活を楽しむ原資が手に入る。10年の国勢調査によると、世帯主が65歳以上では持ち家比率は81%。全世帯平均の62%を大きく上回る。かつては子供、孫へと引き継ぐことが当たり前だった家をいまどきのシニアは自身の生活のために活用する。

東京都内の「サービス付き高齢者向け住宅」に住む谷美佐子(83)。兵庫県姫路市から1年前に移り住んだ。月々の家賃の支払いに充てているのは姫路市にあった自宅マンションの売却代金だ。長年住んだマンションを手放し、高齢者施設に入ることに当初はためらいもあった。現在は「毎週末、息子家族に会えるし、施設では習字やカラオケなど趣味を楽しんでいる」と自身の選択に満足している。

家が人生最大の買い物であることは昔も今も変わらない。少子高齢化で社会や家族のありようが変わるなか、資産としての家は「残す」ものから「使う」ものへとなりつつある。(敬称略)



Mr.T

編集後記

今年も振り返ると例年よりもインパクトのある出来事があったように思います。年が明けると賃貸市場の繁忙期！グループ丸となって取組みますので宜しくお願いします！

発行所 パートナースhip編集局 TEL 075-253-1332 / FAX 075-253-1282

