収益最大化のための！

賃貸経営塾

リノベすべきか？迷った時の判断基準とは

Q 相続した20世帯の賃貸マンションが築20年を超えます。ここで空室が出たので管理会社からリノベーションの提案がありました。いつもの原状回復工事では現行8万円の賃料が難しいことと、設備も20年を経過して耐用年数が迫っている、というのが理由です。予算は300万円です。多額の費用をかけるべきかどうか経験がないので悩んでいます。このようなケースで、決断を助けてくれる基準のようなものはありますでしょうか？

A 一部屋に300万円を投資するのが正しいのか、悩むのは当然です。結論から申し上げると「これが正解です！」というお答えはありません。理由は、大家さんの賃貸経営に対する考え方によって答えが異なるからです。築年数の経過した賃貸物件の大家様には、**①建物設備が使える間は経営を続ける**、**②何年か（例えば10年）で賃貸経営をやめる**、という選択があります。①と②の大家さんにとって300万円の投資への答えは違うはずです。10年くらいで経営をやめる場合でも、**③取り壊して更地で売却するか、建て直して経営を始める**、**④土地・建物のまま売却する**、という方で答えが異なります。さらに、賃貸経営を続けるとしても、**⑤程度の良い状態を維持して高く貸せるように経営したい**（老朽化マンションで終わらせたくない）、**⑥お金はかけずに賃料を下げるなどで対応したい**、というお考えの大家さんもいるでしょう。①から⑥の大家さんには、それぞれの解答があるわけです。地主さんが税金対策で賃貸経営されているなら売却という選択はないでしょうから、長く経営するという方針が普通だと思います。不動産投資で所有している方は出口戦略がありますので、売却のタイミングを探っているでしょう。相続されて1年未満の質問者様は、まだ明確な方針をお考えにはなっていないかもしれませんね。よい機会なので、一度考えてみてはいかがでしょうか？

すべての対策の収益予想表をつくる

経営の方針が異なっていても、「300万円の投資という提案」への答えを出さなければなりません。その時の判断基準について考えてみましょう。多額の投資に対して大家さんには２つの疑問があるはずです。それは、**A．採算がとれるのか？** と、**B．他にも選択肢があるのではないか？** という疑問です。空室を埋めるには、300万円の投資の他に、家賃を下げる、数10万円の少額リフォームを行う、といった選択肢もあるからです。どの方法でも、適切な家賃設定ならば、お部屋が決まらないことはないはずです。その答えを出すために、300万円の投資をした場合と、それ以外に考えられる対策の、すべての収益予想を作って比較するというのが、お勧めする方法になります。

収益予想で用いる数値は以下の5つです。

1．募集賃料　2．空室率
3．実際の家賃収入　4．経費　5．粗利益

一部屋だけの収益予想に「空室率」とは？　と思うかもしれませんね。実は収益予想が１年分では参考にならないので、10年程度の期間を計算したいのです。すると2～3回の退去があり、募集に要する期間も対策ごとに違うので空室率も変化します。本当は「粗利益」ではなく「収益」を算出したいのですが、一部屋ごとに運営費を計上できないので、工事費を経費として差し引いた「粗利益」で代替します。300万円のリノベーションの収益予想は以下の通りです（年単位です）。

	1年	2年	3年	4年	5年	6年	7年	8年	9年	10年	
募集賃料	1,020	1,020	1,020	1,020	1,020	1,020	1,020	1,020	960	960	（千円／年）
空室率	5％	5％	5％	5％	5％	5％	5％	5％	5％	5％	
実家賃収入	969	969	969	969	969	969	969	969	912	912	
経　費	375	375	375	375	375	375	375	375	0	0	粗利合計
粗利益	594	594	594	594	594	594	594	594	912	912	6,576

※募集賃料は現行から5,000円上げて85,000円に、募集に要した期間は2カ月半に、工事代300万円は8年間で年に375,000円ずつ計上しました。2回目の退去のとき（9年目）は家賃を5,000円下げています。

家賃値下げ案の収益予想は以下のとおりです。

	1年	2年	3年	4年	5年	6年	7年	8年	9年	10年	
募集賃料	840	840	840	840	780	780	780	780	720	720	（千円／年）
空室率	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	
実家賃収入	735	735	735	735	682.5	682.5	682.5	682.5	630	630	
経　費	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	粗利合計
粗利益	735	735	735	735	682.5	682.5	682.5	682.5	630	630	6,930

※募集賃料は現行から10,000円下げて70,000円に、募集に要した期間は6カ月。4年ごとの退去で家賃を5,000円さげて、そのたびに6カ月の空室が発生しています。

２つを比較すると、10年間に稼ぐ粗利は「家賃の値下げ」が累計で350万円ほど多くなりました。「10年程度で取り壊す」という大家さんにとっては、家賃を下げる方が正しい選択かもしれません。しかし、長く経営を続ける、という大家さんは、9年目10年目の粗利益を比べれば、この後の10年間で大きく逆転することが見えますので、300万円の投資の意義が確認できるのではないでしょうか。

もし、質問いただいた大家様の方針が、できるだけ長く経営する、程度の良い状態を維持して高く貸せるように経営する、という方針でしたら、これらの収益予想から、300万円を有効に投資するという経営判断が見えてくるのではないかと思います。

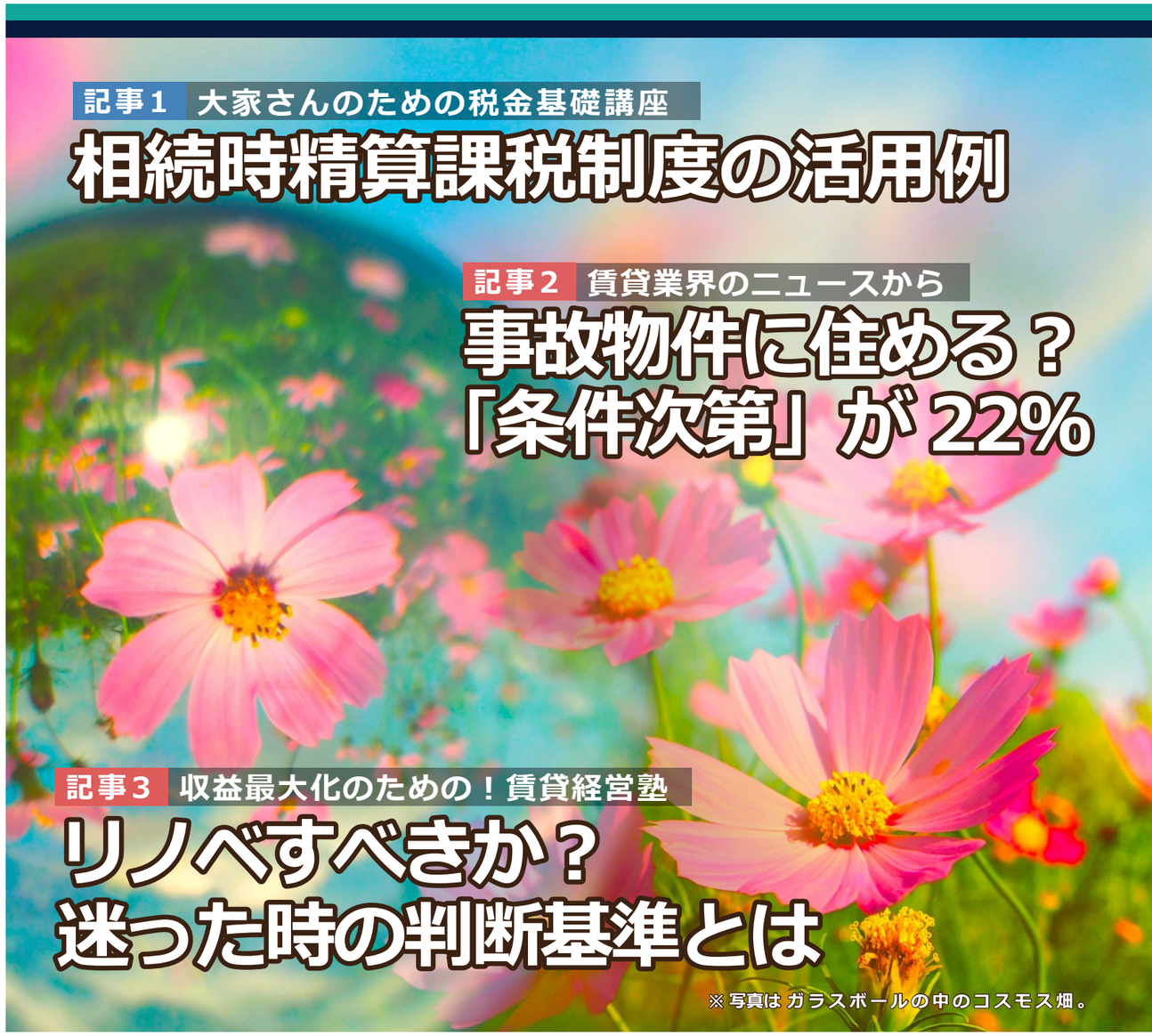
OFFICIAL SPONSOR ©SEIBU Lions
アイ建設事務所 AI KENSETSU JIMUSHO

オーナー様向けニュースレター

10 October 2022

アイ・ちんたい
ai 賃貸通信

Supported by アイ建設事務所



記事１　大家さんのための税金基礎講座
相続時精算課税制度の活用例

記事２　賃貸業界のニュースから
事故物件に住める？「条件次第」が22%

記事３　収益最大化のための！賃貸経営塾
リノベすべきか？迷った時の判断基準とは

※写真は ガラスボールの中のコスモス畑。

アイ賃貸通信 2022年10月号
2022年 10月 5日発行（毎月１回発行）

発行所：株式会社アイ建設事務所/ 発行人：池本寅男
〒359-1123 埼玉県所沢市日吉町16-15 ライナス所沢ビル2F
TEL:04-2903-5500 HP:https://aikensetsujimusho.com/

大家さんのための 税金基礎講座

相続時精算課税制度の活用例

アパートと月極駐車場を所有しているＡさんには子供が２人います。将来の相続税対策で子供にアパートと駐車場を生前贈与しようか、と考えています。その方法とメリット・デメリットを考えたいと思います。

生前贈与には「暦年課税」と「相続時精算課税」の2種類があります。相続時精算課税は選択性ですので、特に選ばない限り暦年課税となります。暦年課税は、毎年１月１日から12月31日までに贈与された財産の合計額が110万円を超える場合に、超過累進税率（10%～55%）で課される贈与税を支払う方式です。一方の相続時精算課税は、60歳以上の父母または祖父母から18歳以上の子または孫に対して財産を贈与した場合に2,500万円までは贈与税を払わずに済む制度です。そのまま課税を猶予されるわけではなく、贈与者が亡くなった時に贈与財産を贈与時の価額で相続財産に加算して相続税が課税されることになります。相続時精算課税制度は、一度選択すると永久にこの制度が継続されます。110万の非課税枠は使えなくなることにご留意ください。

Ａさんが検討している基本数字は以下の通りです。

アパートの固定資産税評価額（建物）　3,500万円
駐車場の固定資産税評価額（土地）　2,500万円
アパートの賃料収入　年間1,500万円（所得600万円）
駐車場の賃料収入　年間400万円（所得300万円）

アパートと駐車場を子供２人にそれぞれ相続時精算課税で贈与する場合の評価額をみてみましょう。アパートの家屋の贈与時評価額は固定資産税評価額と同額ですが、貸家の用に供されている家屋は、その固定資産税評価額に借家権割合と賃貸割合を乗じた価額を控除して評価します。借家権割合は全国一律で30%となりますので、Ａさんのアパートの建物を贈与する際の評価額は2,450万円となります。

3,500万円－（3,500万円×30%×100%）

一方の駐車場は原則として自用地の評価額になりますので、贈与時の評価額は2,500万円となります。それぞれの評価額が2,500万円以下なので贈与税はかからないことが分かりました。しかしＡさんが亡くなった場合には、贈与時の価額である4,950万円（2,450万円＋2,500万円）が相続財産に加算されて相続税が課税されます。相続時精算課税による移転では、相続時に贈与時の価額で相続財産に加算されるので、不動産の移転による相続税の節税効果は難しいです。また建物の評価額は、一般的に贈与時より相続時の方が下がりますので、贈与時の高かった評価で課税されるのは「マイナスでは？」と思うかもしれません。

マイナスを埋めて余りあるプラス効果とは

今回の相続時精算課税をＡさんが適用する最大のメリットは**「収益を生み出す不動産を生前贈与すること」**です。収益を生み出す不動産を生前に子供などに移転すれば、その収入はすべて子供の収入となり、Ａさんの財産が増えることはありません。仮に、Ａさんが贈与から10年後に亡くなった場合には、所得合計900万円（600万＋300万円）の10年分の9,000万円（本来は税引き後となるので金額は小さくなる）を相続財産から除外することが可能です。子供に収益を分散することでＡさんの所得税の節税にもなります。

アパートの土地はどうするのか？　と思われた方もいるかもしれません。今回のケースは、アパートの土地を加えると評価額が合計で2,500万円を超えてしまい、超過分には20%の贈与税が課税されてしまいますので、贈与するのは「建物のみ」とします。アパートなどの賃料は建物の所有者に入ってきますので、建物のみの贈与でも賃料はすべて子供に入りますから、土地までも贈与する必要はありません。また、土地は親名義のままですので地代の問題がでてきます。子から親に地代を支払うこともできますが、税務上の適正地代（土地の相続税評価額の6%）でないと子供は親から借地権の贈与を受けたとみなされて借地権相当額に贈与税が課税されてしまいます。そこで、課税を受けないために無償で借りること（使用貸借）により借地権の贈与課税を避けることが可能となります。しかし、使用貸借の場合には、相続時に土地が自用地評価額になってしまうことや、小規模宅地等の特例を受けることができないなどの影響がありますので、併せて注意する必要があります。

税理士法人レディング　代表税理士　木村英幸

事故物件に住める？　「条件次第」が22%

今回は、賃貸経営にとって興味深い２つの調査結果を紹介させていただきます。

「事故物件」への意識に変化は？

一つ目は、これまで忌避されていた「事故物件」と、2021年10月に国交省が発表した「宅地建物取引業者による人の死の告知に関するガイドライン」についての意識と認知度についての調査結果です（複数回答可）。事故物件専門の部屋探しサイト「成仏不動産」を運営する株式会社MARKS（マークス）が実施しました。まず、**「事故物件に住めますか？」**という質問には、「いいえ」が62.9%でダントツ一位でしたが、事故の内容次第で住めるが23.8%、物件の条件次第で住めるが22.2%と、意外にも２割以上の方が条件付きで「住める」と答えました。ちなみに、条件なしで住めるという回答も3.9%ありました。

つづいて「内容次第で住める」と答えた人に、**「住むことが可能な事故物件は？」**と聞いたところ、孤独死が69.2%でダントツの一位、火災による死亡が39.1%で二番目になりました。自殺（16.5%）や殺人（8.3%）と答えた方もいましたが、やはり事件性のない死因である孤独死物件なら大丈夫、という方が多いです。さらに「条件次第で住める」と答えた人に、**「どんな条件であれば住めますか？」**と質問したところ、リフォームされてきれいが83.1%、家賃が安いが82.3%とツートップでした。リフォームと家賃の減額は必須のようです。他の回答は、便利な場所が66.9%、築年数が新しいが50.0%、事故から年数が経過が43.5%と、予想どおりの答えでした。この最後の「事故から年数が経過すれば住める」と答えた人に、**「何年経った物件であれば住めますか？」**と質問しました。この答えには興味を覚えましたが、10年が42.6%、5年が38.9%、3年が11.1%ということで、ある程度の年数経過を希望しているのが実態です。

事故物件については、昨年10月に国交省が告知に関する「ガイドライン」を作りました。ガイドラインでは、賃貸については死亡事故発生から3年を経過したものについて「告知しなくてもよい」と定めましたが、今調査の回答者の感覚とは少しズレがあるようです。ちなみに、**「このガイドラインを知っていますか？」**という質問に、知らないと答えた人は77.2%もいました。ほとんどの人は、このガイドラインを知らないようです。また、**「賃貸住宅を借りる際、事故の内容は何年くらい告知して欲しいですか？」**という質問には、10年が31.4%、なんと31年以上が30.6%もありました。まだまだ契約時の丁寧な説明が必要なことに変わりないようです。

お客様が不動産会社に求めることとは？

二つ目は、不動産ポータルサイト「アットホーム」が行った、2020年4月以降に賃貸住宅を契約したお客様の「不動産会社に求めること」に関する意識調査です（複数回答可）。まず、**「不動産会社に問い合わせるきっかけとなった媒体は？」**という質問では、不動産ポータルサイトが66.3%でダントツのトップで、増えているといわれているSNSは9.5%でした。この不動産会社のSNSで物件を見つけた人に**「どのSNSで見つけましたか？」**と聞くと、YouTube（ユーチューブ）が68.8%と最多で、Twitter（ツイッター）が56.3%、Instagram（インスタグラム）が50.0%と続いています。情報量の多いYouTubeがよく利用されているようですが、SNSが物件探しに活用される割合は、これからますます増えていくことでしょう。

不動産会社ではお客様に、多くの物件を紹介すべきか厳選して紹介すべきか、意見が分かれるところですが、その答えを求めた設問があります。**「物件をどのように紹介してほしいですか？」**という問いに対して、「条件に当てはまる物件はたくさん紹介してほしい」が60.7%、「条件に当てはまる物件の中から厳選してほしい」が39.3%と、20ポイントの差になりました。お客様としては、情報が多い方が希望条件に近い物件に巡り合える、という想いなのでしょう。

今回の調査で興味深いのが、**「物件情報以外にあったら嬉しい情報は？」**という質問です。その回答は、初期費用が70.9%で最も多く、次いで治安情報が66.7%、公園や学校などの周辺の居住環境が63.8%、災害リスク・避難場所が54.9%、家賃相場情報が48.3%と続きました。仲介手数料や鍵交換代金などの初期費用を知りたい、というお客様が多いので、契約に必要な総額をわかりやすく知らせる必要がありそうです。また、災害リスク・避難場所についての要望も多く、全国で被災されたニュースに触れて、住む場所の安全性を重視する風潮が高まっているようです。