

オーナー様向けニュースレター

OWNER'S NEWS

March
2020

03

低未利用土地の活用促進や節税策への規制も

2020年税制改正大綱 ポイントチェック

お手軽アイテムで
「飾る」空室対策

いくらまでなら損しない？
最後の一手「賃料減額」シミュレーション



低未利用土地の活用促進や節税策への規制も

2020年税制改正大綱 ポイントチェック

昨年12月20日、2020年度の税制改正大綱が閣議決定されました。今回の改正は、次世代通信規格「5G」関連の減税策をはじめ、デジタル時代の新産業育成に重きが置かれた内容でしたが、賃貸経営に関わる改正も以下のように多く含まれています。賃貸経営の成功の秘訣は、税金対策にあるとも言われます。今回のみならず、毎年改正される税金についてはアンテナを高く張っておきましょう。

売買加速？ 低未利用土地の譲渡所得に 最大100万円の特別控除

今回の税制改正で新しく創設されるのが、「低未利用土地等を譲渡した場合の長期譲渡所得の特別控除制度」。取引コストの低減を叶える同制度は、長らく活用できていない空き地の処分に一役買ってくれそうです。

低未利用土地とは、適正利用が図られるべきにもかかわらず長期間利用されていない「未利用地」と、周辺に比べて利用の程度が低い「低利用地」の総称。こうした土地は売却額が低いうえに譲渡所得税負担もあるため放置されがちですが、個人による低未利用土地の売却について、同制度は売却益から最大100万円の控除を可能にし、税負担を軽減させます。適用要件は次の通り。

- ①低未利用土地等であること及び譲渡後の利用について市区町村の長の確認済み
- ②譲渡する年の1月1日において所有期間5年超の都市計画区域内の土地
- ③売主の配偶者など、売主と一定の特別の関係のある者への譲渡ではない
- ④譲渡対価が500万円以下
- ⑤前年又は前々年にこの制度の適用を受けていない土地

この改正は所有者不明土地の増加抑制を目的のひとつとしているため、期間延長の可能性があるものの、まずは2022年末までの取引が対象。対象となる土地をお持ちの方や売買を検討される方は、ぜひお急ぎください。

配偶者居住権関連の税制も整備

約40年ぶりとなった2019年の相続法改正によって、2020年4月から新設されるのが「配偶者居住権」です。

今回の大綱では、この配偶者居住権に伴う税金のルールを新設。配偶者居住権とは、簡単に言えば、「自宅」と

「自宅に住む権利」を分離できる制度ですが、例えば1億円の自宅を「自宅8000万円、配偶者居住権2000万円」といったように価値を伴って分離する制度のため、権利の譲渡や消滅があった際の評価や課税のルールが必要なのです。相続対策等で制度の利用を検討されている方は、税金面についても確認しておきましょう。

●配偶者居住権にまつわる評価・課税の取り扱い (一部のみ・詳細省略)

・配偶者居住権の評価方法

$$\text{建物の時価} - \text{建物の時価} \times \frac{\text{残存耐用年数} - \text{存続年数}}{\text{残存耐用年数}}$$

× 存続年数に応じた民法の法定利率による複利現価率

・配偶者居住権等の消滅等により配偶者が対価を得た場合の取得費

$$\text{居住建物等の取得費} \times \text{配偶者居住権等割合} - \text{設定から消滅等までの減価の額}$$

ついに終焉！ 居住用賃貸建物取得に係る 消費税還付問題

不動産業界で注目を集めたのは、「居住用賃貸建物の取得に係る消費税の仕入税額控除制度等の適正化」です。消費税はその仕組み上、仕入れ時と売り上げ時で二重に課税が発生してしまうため、解消策として「仕入税額控除制度」が用意されていますが、売上が「非課税(家賃)」である賃貸住宅経営者(二重課税の発生しない事業者)であっても、一定の要件を満たせば利用でき、さらには仕入れ時の消費税、つまり建物購入時における多額の消費税の「還付」を受けることも可能だったことから、これまで二度にわたってルールが厳格化されてきました。

一時期は「消費税還付スキーム」という言葉も流行したほどですが、今回の改正でついに「居住用賃貸建物」の「課税仕入れについては、仕入税額控除制度の適用を認めないこととする」と明記が。消費税還付問題ついに決着です。



流行りの節税策にもメス。海外不動産による節税も封じ込め

今回の改正では節税策への規制がもうひとつ。「国外中古建物の不動産所得に係る損益通算等の特例」として、国外不動産所得の損失のうち、中古建物の償却費に相当する部分は、所得税法上は生じなかったものとみなされることになりました。



海外、特にアメリカの一部地域の不動産は、日本とは異なり土地よりも建物に価値が置かれ、かつ築古建物でも高額で取引されることがあります。つまり、同じ1億円・築25年の木造アパートであっても、日本なら土地8000万円・建物2000万円などとなるどころ、海外では土地2000万円・建物8000万円といった価値の割合で取引されているのです。

規制の入った節税策は、こうした中古物件を購入し、

「簡便法」を用いて減価償却費を計上するという手法でした。簡便法とは、中古取得資産の耐用年数を簡易算出する方法で、たとえば法定耐用年数の全部を経過した木造建物なら4年で償却が可能となります。先ほどの例を用いると、日本:2000万円÷4年=500万円、海外:8000万円÷4年=2000万円と、文字通り桁違いの償却が可能に。これを給与所得等と損益通算すれば各年の節税になるうえ、5年超の保有後に売却すれば長期譲渡所得(住民税込税率約20%)で手放せるとあって、所得に最高税率(住民税込税率約55%)のかかる高額所得者には有効な節税策だったのです。

適用は令和3年以降となるため、今年はこれまで通り計上が可能です。以降は償却費の損益通算が不可能に。事実上この節税策は封じ込められたこととなります。



ワンポイントコラム
one point column

お手軽アイテムで「飾る」空室対策

入居者にとって、豊かな暮らしのできるお部屋、自分らしく暮らせるお部屋は魅力的。スタイリッシュ、華やか、ナチュラルなど、オシャレなお部屋は成約率の向上や入居期間の長期化も期待できます。しかしながら、入居者の好みも多様化する中での大規模なリフォームやリノベーションは時間とお金の問題も。そこで検討したいのが、入居者自身が好みに合わせて選択できるお手軽アイテムの提供です。



ウォールステッカーで愛着の湧くお部屋に

クロスを張り替えるより遥かに安く、手軽にお部屋を変身させられるウォールステッカー。たとえば、壁の一面を「ウォールステッカーOK」とし、入居者に「飾る自由」を与えてみてはいかがでしょうか。お試用に実物をひとつプレゼントすると、入居者も気兼ねなくステッカーを活用し始めます。好みのデザインに仕上がったお

部屋には、愛着が湧いて長く住みたくなるものです。

華やかに飾る絵画や花も「サブスク」で差別化

お部屋を飾る定番アイテムと言えば、美しい絵画やお花。そんな絵や花も、今や「サブスクリプション(いわゆる定額使い放題。略称:サブスク)」形式で気軽に暮らしに取り入れられるサービスが増えています。

サブスクの長所は、購入するより安価にアイテムの入れ替えが叶う点。季節や気分に合わせてお花や絵画を入れ替える——、そんな“ちょっと上質な暮らし”がサービスの利用によって身近になります。



家賃とのバランスもありますが、入居者が自由に利用できる「飾れるサブスク」の付属したお部屋を提供できれば、周囲との差別化も。また、物件として契約し、エントランスや共用廊下を華やかに演出して、内見者や入居者の印象アップを狙うという使い方も可能です。

いくらまでなら損しない？ 最後の一手「賃料減額」シミュレーション

いよいよ春の引っ越しシーズンも終盤戦に突入。理想は現時点での満室確定あるいは目標稼働のクリアですが、思わぬ空室に手を焼いている方もまだまだいらっしゃるかと思います。

残り時間が少なくなってきたいま、空室対策で優先すべきは「即効性」です。どんなに魅力的な施策であっても、シーズンを逃してしまえば効果は十分に発揮されません。まず手を付けるべきは、短工期のバリューアップや募集条件の改定など、3月中に状況を変えられる施策から。空室になったらすぐに原状回復工事を実施し、お部屋を「即入居可」の状態にしておくことも重要です。

しかしながら、現実としてシーズン終盤を迎えてしまった以上、「損して得を取る」という最後の一手も視野に入れておくべきでしょう。初期費用や賃料の減額施策は、即効性も高いだけに検討は必須です。

「賃料減額」をシミュレーションしてみよう

もちろん、できるだけ賃料は下げたくない、というのが賃貸経営者の本音でしょう。ですが、「最終手段としていくらまで下げているのか」を知っておくことは、安定した不動産収入を確保するうえで欠かせません。

「居住月数」を算出

賃料減額幅を求めるには、まず平均居住月数の算出が必要です。これは解約率（物件内で1年間に解約が発生する割合）で12ヶ月を割り戻すことで簡単に算出できます。解約率は市場によって異なりますが、一般にファミリーは20%程度、シングルは25%程度と言われます。つまり、解約率25%のシングルなら、平均居住月数は12ヶ月÷25%=48ヶ月ということなのです。

ただし、ここには「空室」が考慮されていません。解約の発生から次の入居決定まで1ヶ月の空室があるなら、これを除外した数字が居住月数となります。1ヶ月で決まるなら居住月数は48-1=47ヶ月、決まるまで4ヶ月かかるなら48-4=44ヶ月です。

「賃料減額幅」を算出

居住月数が算出できたら、あとは次の数式に数字を当てはめて賃料減額幅を算出します。

$$\text{賃料減額幅} = \frac{(\text{①理想居住月数} - \text{②予想居住月数}) \times \text{現賃料}}{\text{理想居住月数}}$$

※広告宣伝費等が必要な場合は居住月数からさらに減算

①理想居住月数とは「賃料を下げたからには実現したい居住月数」、②予想居住月数とは「賃料減額をしなければ現実となる居住月数」を指します。試しに、先述の解約率25%のシングルを例に数字を当てはめてみましょう。なお、この部屋の賃料は6万円、このままだと4ヶ月の空室が発生しますが、賃料減額によって1ヶ月で決まるものとします。

$$\text{賃料減額幅} = \frac{(47\text{ヶ月} - 44\text{ヶ月}) \times 6\text{万円}}{47\text{ヶ月}} = 3,829.7\text{円}$$

この計算結果は、「空室損が4ヶ月発生するなら、家賃を3,829円下げて1ヶ月で決めても収支は同じ」という事実を指しています。つまり3,829円未満、たとえば3,000円の賃料減額で入居が1ヶ月で決まるなら、賃料を下げたほうが現状維持よりも得だということが分かるのです。

賃料減額は早いほど効果的

賃料減額は最終手段ではありますが、注意したいのは、その効果が実施の遅れによって弱まってしまう点です。減額を決断する時期が遅れると、周囲の物件も家賃を下げ始めるため差別化されにくくなり、結果、空室が長引いて更に広告宣伝費等が必要、といった状況が発生。最悪、当初のシミュレーション金額よりも減額しなければ決まらない、という事態になりかねません。

賃料減額は必要かつ有効な選択ですが、賃料を下げるからには収支改善という目標を掲げ、感覚値でなく明確な根拠の元に減額の幅を決めるべきです。4月までとわずか。早期の決断で効果の最大化を図りましょう。

