



大家さんのための

税金基礎講座

築古物件を子供が引き継がない問題

Q 築25年の居住用賃貸物件を所有しています。総戸数は12戸ですが、設備も古く空室が半分近くで子供が「引継ぎたくない」と言っています。相続対策も大事ですが、子供には好んで受け継いでほしいと思います。よい方法はありますか？

A 収支が悪く管理も面倒な賃貸物件を受け継ぐことを嫌がる気持ちは理解できますね。建物を取り壊し、新たに借入金で賃貸マンションを建てる、という選択もありますが、これは大ごとです。築25年ですから、まだまだ壊すのは勿体ないとも思います。建物を取り壊し、更地のまま所有するか、売却して現預金に替えるというのでは、相続対策から離れてしまいますね。このような場合は、「**節税よりも収益の改善**」を優先させた方がよいと思います。儲かる不動産ならお子さんも「もらってもいいかな」と考えを変えてくれるでしょう。そのために、ある程度費用をかけて、外壁塗装と、各部屋をリフォームかリノベーションする、というのが一つの提案です。「お金がかかるのか！」と思ったかもしれませんが、それが相続対策のポイントになります。これは「**評価を下げて、価値を上げる**」という戦略になります。具体的に説明しましょう。



イメージ画像

仮に、外壁塗装と5部屋のリノベーションで1500万円を投資したとします。もちろん、お客様が好む色やデザインの外壁塗装と、対象とする入居者層に支持される工事内容、費用対効果を考慮したリノベーションでなければいけませんね。これで5部屋が埋まり満室になれば家賃収入が格段に増えます。費用の支払いは、現預金を減らしても借入れでも、どちらでもよいです。さて、1500万円をかけて、物件の価値も高まり、家賃収入も増えましたが、建物の相続税評価は増えていません。ここがポイントです。さらに現預金が減るか借入金という負債が増えているわけですから、トータルの相続税評価は下がっています。これが、「評価を下げて、価値を上

げる」という戦略の種明かしです。ご存じの通り、賃貸建物には貸家評価という評価減がありますが、入居率が悪いと相続時の評価が違ってしまいますので、つねに満室近くを維持しておくことも大事な対策になります。それがお子さんの「引き継ごう」という意欲につながります。ちなみに、この外壁塗装とリノベーションの概要については、「資産評価を上げない」と「収支計算を長期的にしっかり行う」ことが大前提です。

ご相談されたオーナー様が、どのように賃貸管理されているかわかりませんが、お子様が賃貸経営を面倒と感じていらっしゃるなら、オーナー様に代わって、オーナー様の意思を尊重した賃貸管理を代行する会社に依頼してください。賃貸経営されるオーナー様は、それぞれに必要なキャッシュフローや、10年後20年後のビジョンが異なりますから、それに合った賃貸管理を提案する不動産会社を選べば、お子さんの不安も減るでしょう。

さて、このあとの課題についても軽く触れておきましょう。オーナー様は元気で長生きされるわけですから、収支が改善することで現預金が蓄積されて相続資産が増えてしまうという、嬉しくも悩ましい問題が生じます。そのための対策として、建物だけをお子さんに生前贈与しておく、という手段が、このあとの検討課題となるかもしれません。これは、オーナー様が60歳以上、お子さんが18歳以上なら、贈与税の精算課税制度を選択して、賃貸建物だけをお子さんに生前贈与することで、その後の家賃収入をお子さんに移転させる、というものです。オーナー様は、賃貸マンションの収入がなくなるので所得税対策にもなります。しかし良いことばかりでなく、考慮すべき点がいくつかあります。紙面の都合で詳述できませんが、まず、贈与税が非課税になるのは2500万円までです。つぎに、相続発生時には遺産に贈与財産をプラスして相続税が計算されるので節税にはなりません。贈与から年数が経過して建物の評価が下がっていても、相続計算に組み入れるのは贈与時の建物評価となります。そして、小規模宅地等の評価の特例を活用する場合は、お子さんと生計を一つにしておく必要があります。この辺りは複雑になりますので税理士さんにご相談ください。

賃貸経営で収益を増やすための

アパートマンション館株式会社

賃貸経営ニュース

10月

発行所：アパートマンション館株式会社
茨城県取手市取手2丁目2-7 TEL.0297-72-1181
発行人：宮内 広明 <http://www.apa-to.co.jp/>
発行日：2024年10月20日 第13巻2号（通算146号）

このニュースレターでは地域の大家様に賃貸経営に役立つ「法律」「税制」「空室対策」などのレポートを毎月お届けしています。賃貸経営の収益アップにお役立てください。また、長期空室やトラブルについてのご相談も承っています。ぜひお問合せください。

今月のトピックス

収益最大化のための！賃貸経営塾
賃貸経営に
通信簿をつけましょう

賃貸業界のニュースから
空き家活用の移住制度
相続土地を国に返還ほか

大家さんのための税金基礎講座
築古物件を子供が引き継がない問題

野に咲く紺色の菊なので「野紺菊（ノコンギク）」。花言葉は「守護」「長寿と幸福」など。

賃貸経営に通信簿をつけましょう

今年も残り3ヶ月となりました。学期末というと、先生からいただく成績評価を思い出しますが、賃貸経営でも通信簿をつけてみてはいかがでしょうか。その目的は成績を客観的に知ることと、来期によりよい成績を収めるための行動計画を決めることです。では、どんな数値で賃貸経営を評価すればいいか？

これが問題です。すぐに思い浮かぶのは「稼働率」。一年間で貸室が埋まっていた割合です。とても重要な数値ですが、一年の実績を稼働率のみで評価するのはお勧めしません。もし適正賃料よりも安い条件で貸し出されていたら、それが原因で部屋が埋まっているのかもしれないからです。行き過ぎたフリーレントや、多く支払い過ぎた入居斡旋の謝礼金も同様です。もちろん、入居条件のサービスや、適度な販促費を否定するわけではありません。

「収益」はどうでしょうか。賃貸経営の目的のひとつは「収益の確保」ですから、通信簿に使うことに異論はありません。しかし、これも、この数値のみで評価するのはお勧めしません。もし、3年か5年の期間を見据えて、リフォームなどの投資をした場合は、単年度の収益では正しく評価できません。賃貸経営は短期的視点よりも長期的視点でみるべきなので、「今年の収益」だけでは判断できないのです。さらに、収益だけでは来年の課題が見えません。つまり、収益の結果を見るだけでなく、「あるべき収益」を知る必要があります。「取り逃がした収益」ともいえます。

もう少し、収益について掘り下げてみましょう。以下が収益を算出する計算式です。

$$\text{家賃等収入} - \text{運営費} = \text{収益}$$

収益を確保するには、収入を上げるか、運営費を下げる、ということになります。

じつは、この計算式の「家賃収入」は、“満室なら得られるべき家賃収入”から“発生したロス”を差し引いた結果です。つまり、

$$\begin{aligned} & \text{満室時の家賃等収入} - \text{発生したロス} \\ & = (\text{結果としての}) \text{家賃等収入} \end{aligned}$$

となっています。つまり、来年の家賃収入を増やすには、「満室時の家賃収入を増やすこと」と「発生するロスを減らすこと」が課題ということになるので、この2つが、来期の行動計画に無くてはならない数値になるのです。満室時の家賃収入を増やすには、外壁塗装や貸室のリフォームかリノベーション

という投資が必要になるでしょう。しかし投資をすれば、運営費が増えて収益を圧迫するので、その判断は単純ではなく、前述した長期的視点が必要です。一方、発生するロスの代表は空室です。空室は「退去の発生」と「空室期間」に分けて考えると分かりやすくなります。退去の発生はゼロにはできませんが、不要な退去（施設や管理や他の入居者への不満によるもの）を減らす工夫はできます。空室期間も、募集を早く効率よく行う、原状回復工事の期間を短縮するなど、取り組むべき項目はいくつもあります。これらを工夫することで、今期より来季の家賃収入を増やすことを目標にできるなら、通信簿をつける意味があるのではないのでしょうか。「結果としての家賃収入」だけ眺めても課題は見えてこないで、「本来あるべき家賃収入」と「ロスの削減」を目標値とすることをお勧めしています。

以上から、通信簿に採用する数値として「満室時の家賃等収入」「空室ロス」を加えることを提案しています。

- ① 満室時の家賃等収入 - 空室ロス = 家賃等収入
- ② 家賃等収入 - 運営費 = 収益

この2つの計算式の、一年の結果と、来年の予算と、両方を併記することで、「今年の反省と来年の計画」を明確にするための材料とします。そして、リフォームやリノベーションなど、多額の費用を投資する予算計画のときは、目標計算式は3年か5年の複数年で作る必要があります。もし、リノベーションに500万円をかけたなら、一年で100万円ずつ計上するなどして運営費を適正化しないと本当の評価とならないからです。

この通信簿は面倒だと思いますが、経営に事業計画が必要という意見にはオーナー様も異論はないでしょう。たしかに、賃貸経営は事業計画がなくても運営できますが、知らないところで機会損失を起こしているかもしれない、気づかずに、もし手元のキャッシュが失われているとしたら怖いんですね。

以上のように、適切な通信簿をつけることをお勧めするのですが、これが簡単にできるのは不動産投資の専門家くらいです。では、誰がこの予算計画を作成するのか、というと、それが管理会社の役目です。管理会社はオーナー様の賃貸経営の収益に貢献するので、この知識と能力を持っていることが期待されます。一度、相談されてみてはいかがでしょうか。

賃貸業界のニュースから

空き家活用の移住制度、相続土地を国に返還、ほか

【移住促進】賃貸住宅の建設に補助金活用

複数の自治体で空き家を活用した移住施策を進めています。若い子育て世帯や女性には古い家は住みづらく、大きな家を持て余してしまうという声が上がっていました。そこで兵庫県養父（やぶ）市では、子育て世帯や若者夫婦、単身女性のニーズに合う新築の集合住宅を増やして移住や定住を促進する、という制度を開始しました。これは、民間集合賃貸住宅の建設を支援する新たな補助金制度を創設したもので、この補助金は、養父市内で集合賃貸住宅の建設を行う事業者を対象としています。補助金の額は建築費の3分の1で、1戸あたりの上限額は300万円です。ただし、レディースマンション（女性専用）の場合は、上限額が400万円に引き上げられます。補助の対象となる住宅には、4戸以上の規模であること、敷地内に1戸あたり1台以上の駐車場を確保すること、各戸に専用の玄関・トイレ・浴室・台所を設置することなどの条件があります。さらに、実績報告の提出日までに入居者募集を開始し、その開始日から10年間は子育て世帯や若者夫婦（レディースマンションの場合は単身女性）に限定して募集を行うことが条件となっています。また、補助金の額の確定通知日から10年間は維持管理することが求められます。事業者の選定は公募形式で行われ、今年度は10戸分の助成を予定しています。これから賃貸住宅を建てるオーナーにとっても補助金は有り難い仕組みです。成功すれば、同様の取り組みを行う自治体もできそうです。

【相続土地の国有制度】返納土地667件

不要なうえ、管理費や固定資産税や管理責任が課される土地を、国へ返還できる相続土地国庫帰属制度が2023年の4月に施行されて1年以上が経過しました。法務省が発表した統計によると、2024年7月末時点での申請総数は2,481件に上りますが、実際に国有化された土地は667件にとどまっているようです。申請された土地の内訳を見ると、田畑が930件と最多で、次いで宅地889件、山林391件となっています。一方、国有化されたなかでは宅地が272件と最も多く、農用地203件、森林20件と続きます。気になるのは却下・不承認件数と取下げ件数です。却下は11件、不承認は30件と比較的少数ですが、取下げは

333件もありました。却下や承認されない理由としては、通路として使用されている土地、崖のある土地などが挙げられています。原則として建物がある土地、賃借権が設定された土地は承認されません。この制度の申請には1筆あたり1万4000円の審査手数料がかかるうえ、審査に通過した場合、土地を管理するのに必要な10年分の標準的な費用負担が必要になります。金額は土地の種類や状況によって異なりますが、原則として1筆あたり20万円ほどのようです。法務省によると制度開始から5年をめぐって制度の適用範囲や条件の再検討が予定されています。高齢化と人口減少が進む中、不要な土地の管理に苦しむ地主さんの利用は増えそうです。本当は崖地など危ない土地ほど国に管理してほしいところですが、より使いやすく効果的な仕組みへの改善が期待されます。

【AI活用】賃貸住宅管理における可能性

近年、米国では賃貸住宅管理にAIを活用する動きが加速しています。現地メディアなどによると、ニューヨークのスタートアップ企業EliseAI（エリーゼ・イーアイ）は、入居者とのコミュニケーションの90%を自動化するサービスを開発し、米国の大手賃貸住宅管理会社の70%で利用されているそうです。同社のサービスにはAIチャットボットと呼ばれる機能があります。これは、「チャット（会話）」と「ロボット」を組み合わせたもので、入居者や部屋探しをする人の質問にAIが自動で返答するプログラムです。24時間対応が可能で、管理業務の効率アップ、入居率の向上、入居者満足度の向上など、さまざまな好影響がでています。導入した賃貸住宅では家賃滞納が平均50%も減少したそうです。

同社によるとAIが日々の問い合わせ対応や契約更新の案内など日常業務を処理するので、管理会社やオーナーは経営の中核業務に集中できるとのこと。また、物件紹介や内見予約をAIが24時間行うことで、潜在的な入居者の取りこぼしを防ぐことができると利用企業にも好評です。日本でも賃貸管理の現場は人手不足が深刻になっており、業務効率化は喫緊の課題です。賃貸オーナーにとってもメリットは大きいと思われます。日本の大手アパートビルダーや住宅メーカーなどもAIチャットボットを導入するなどしており、AIとの共存と上手な活用が重要になりそうです。