

減価償却は
いつまで？

リスク指針「デッドクロス」の 仕組みと対策

今年も確定申告の時期がやってきました。1年間の経営を振り返りつつ経費データをまとめていると、ふと頭を過ぎるのが「デッドクロス」という言葉。聞いたことはあるけど意味は知らない、詳しくないけどなんとなく怖い…という方も多いのではないのでしょうか。

デッドクロスとは、「減価償却費をローンの元金返済額が上回ってしまう状態」のこと。噛み砕いて言うなら、「支出を伴わない経費が減ったせいで課税所得が増え、高くなった税金と経費にならない返済とのダブルパンチで経営が苦しくなってしまう状態」です。

デッドクロスの要因1 — 減価償却費とは

デッドクロスを理解するには、まず「減価償却」を知る必要があります。減価償却とは、建物や設備など相当の長期にわたって価値が持続する資産に定められた、経費の分割計上のルールのこと。アパートやマンションの建物取得費用も一括で経費計上することはできず、用途・構造によって細かく定められた耐用年数・償却率に従って、毎年分割で計上することになります。(※)

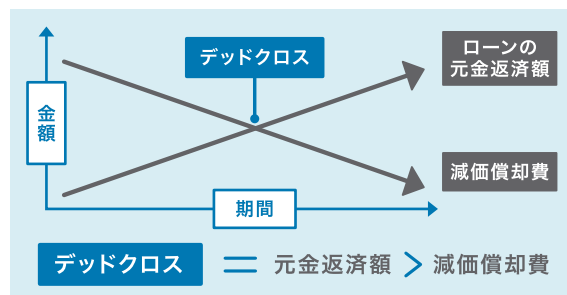
仮に、建物価値3000万円の木造アパートを新築で取得すると、その償却率は0.046。つまり、3000万円×0.046=138万円を、22年にわたって毎年経費計上することになります。逆に言えば、これは「23年目からは138万円もの経費がゼロになってしまう」ことを指しており、多くのローンを用いた投資がこのタイミングで「デッドクロス」を迎え、納税額が大きく上昇することになります。

建物構造		事業用住宅		非事業用住宅	
		耐用年数	償却率	耐用年数	償却率
木造		22年	0.046	33年	0.031
木造モルタル		20年	0.050	30年	0.034
鉄骨造	3mm以下	19年	0.053	28年	0.036
	3mm超 4mm以下	27年	0.038	40年	0.025
	4mm超	34年	0.030	51年	0.020
鉄筋コンクリート造		47年	0.022	70年	0.015
鉄骨鉄筋コンクリート造		47年	0.022	70年	0.015

※定率法による減価償却費算定は2016年3月31日で廃止。
4月1日以降に取得した建物および附属設備は定額法にて算出

デッドクロスの要因2 — ローンの元金と元利均等返済

もうひとつの要素がローン返済の元金です。特に、返済方法に「元利均等返済」を選択している場合には、「減価償却費を元金返済額が上回る」という状態が起こりやすくなります。なぜなら元利均等返済は、期間の経過とともに徐々に元金の返済額が増え、徐々に支払金利(経費)が減る仕組み。デッドクロスを図らずも後押している返済方法といえます。



予測可能なデッドクロスの対応策

「経費が減って税金が増えて、手元にお金が残らない」という状況こそ、デッドクロスの正体ですが、しかしこの状況が決定的な事業の失敗や破綻を意味するのかというと、そうではありません。耐用年数22年の木造アパートを30年ローンで購入すれば、減価償却の終わる23年目にデッドクロスが起こるのは必然。ローン利用の物件で起こる予測可能な現象なので、納税額アップに備えて十分なキャッシュフローを確保できていれば、ショックを吸収することは可能です。

そして予測できる故に、大事なのはいずれ訪れるその時に向けた準備と計画です。王道は、手残りが潤沢なうちにお金を貯めておくこと。蓄えがあれば、税金増加分への充当はもちろん、繰上返済をして元金そのものを減らし、デッドクロスを「遠ざける」という選択肢も取れます。遠ざける戦略としては、経費化できる支出を徹底的に計上し、経費側に余力をつくっておくことも重要です。

そのほか物件の買い増しや、そもそも当該物件を売却してしまうなど、さまざまなデッドクロス対応策が考えられます。まずは減価償却の期間、ローンの元金返済からデッドクロスを予測し、専門家の意見も交えながら、賃貸経営の将来像を描いてみましょう。

プロパティ 通信 01

オーナー様向けニュースレター

January
2022

激動の2022年をどう戦う!? 賃貸経営を成功へと 導く7つのキーワード

普及間近! 「顔認証」で 住宅セキュリティはどう変わる?

減価償却はいつまで?

リスク指針「デッドクロス」の 仕組みと対策



株式会社 ユーミープロパティ

プロパティ通信 2022年1月号

2022年1月発行(毎月1回発行)

発行元・株式会社ユーミープロパティ

〒175-0094 東京都板橋区成増3丁目23-1 大室ビルディング4F
TEL.03-5967-0860 FAX.03-5967-0861

賃貸経営を成功へと導く7つのキーワード

激動の2022年をどう戦う!?

新年あけましておめでとうございます。コロナ禍の中でオリンピックが実施された去年は、賃貸業界でも話題の尽きない一年でした。その中から2022年を成功へと導くキーワードをピックアップしましょう。

賃貸住宅管理業法が施行 業界適正化に期待

業界のビッグニュースは、やはり「賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律」の施行です。業界適正化に向け大きな一歩が踏み出されたことは喜ばしい限り。同法は、管理戸数200戸以上の賃貸管理会社に国土交通大臣の登録を義務づけたほか、登録業者に「管理委託契約締結前の重要事項説明」や「財産の分割管理」などの業務上の義務を課し、賃貸住宅管理業という業態の基準と目指すべき業界の姿を示しました。

これを機に賃貸管理レベルの全国的な引き上げが期待されますが、一方で、貸し手側に対する入居者の要求が複雑化していく可能性も。これからは信頼に足る管理会社との二人三脚の経営が成功をつかむカギとなりそうです。

アパート階段崩落 “則武問題”で問われる安心・安全

2021年4月、東京都八王子市で築浅アパートの階段が崩落し、入居女性が死亡する痛ましい事故が起きました。原因は施工会社「則武地所」の施工不良でしたが、一方で、十分な点検やメンテナンスによって防げたかもしれない事故でもありました。

利回りの追求のため支出は少しでも抑えたいというのが多くの経営者の本音だと思いますが、入居者の安全を守ることまた所有者の務め。もしメンテナンス不足で事故が起これば、所有者責任を問われ賠償責任を負う恐れもあります。則武問題を「他山の石」として建物の安全にも気を配り、所有者も入居者も安心して暮らせる住まいづくりを心掛けたいものです。



心理的瑕疵の告知一部不要に。 高齢入居者獲得に光

悩みの種だった事故物件の問題にも、大きな前進が見られました。国土交通省が10月、「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」を策定し、心理的瑕疵に関する告知の要不要に具体的な線引きをしたのです。これにより、室内で起きた自然死や不慮の死、事故からおおむね3年が経過したものについては告知不要と定められ(ただし、社会的影響が大きい場合や質問・確認があった場合は隠さず告知する)、事故物件化のリスクが縮小しました。高齢化社会の賃貸ニーズを先取りして、高齢者ターゲットにチャレンジするチャンス到来です。

ウッドショック・半導体不足 原油高で影響大

去年は原料費・物流費の世界的な高騰も話題となりました。その代表例が「ウッドショック」と「半導体ショック」。どちらもコロナの影響で需要と供給のバランスが崩れ、多くの産業で工期や納品の遅れが発生しています。

さらには、原油価格の上昇とともに壁紙や床材といった内装材も値上げに。壁紙国内最大手サンゲツやインテリア卸大手リリカラなどの値上げ発表は大きな衝撃でした。木材、電化製品に内装材まで値上がりすれば、当然ながら新築・リフォームにも影響が出ます。今年は特に「支出」と「納期」にフォーカスする必要があります。



業界のDX化進展 電子契約も本格化の見込み

一方、コロナ禍は過去にない業界のIT化促進、さらにはDX(デジタル・トランスフォーメーション)をももたらしました。とりわけ賃貸仲介のWEB接客やバーチャル内見などの非対面接客は急速に浸透しました。

昨年のデジタル改革関連法の成立を受けて、今年の5月からは賃貸借契約における重要事項説明書や契約書の電子化も可能となります。ひょっとすると皆さまも、

今年から自身のスマートフォンで電子契約をする機会が増えるかもしれませんね！

不動産小口化商品 不動産STOに注目集まる

不動産DX化とともに広がりを見せるのが、不動産の電子取引です。中でも人気は「不動産小口化商品」。そもそものは一口100万円程度に小口化された不動産を取引する商品で、アナログなものも多数存在するのですが、ITの活用によって一口1万円程度から・スマートフォンアプリで簡単に購入できる商品が登場。市場を賑わわせています。

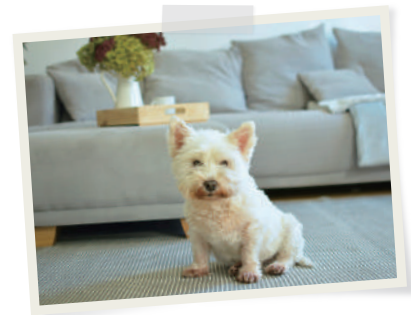
また最近では、ブロックチェーンなどのデータ改ざん防止技術によって電子取引の安全性が高まったことから、不動産をデジタル証券化して株式のように売買する「不動産STO」という仕組みも登場。ITで不動産投資の可能性はどんどん広がっています。今年は手元の資金で少額から電子取引に挑戦してみるのも面白そうです。

コロナ禍でペット可・DIY アウトドアに熱視線

コロナ禍に伴う「巣ごもり需要」から、入居者ニーズにも大きな変化が見られました。中でもペット可物件・DIY賃貸が改めて脚光を浴びています。どちらも現状回復な

どの運用面で注意が必要ですが、引き続き需要の拡大が期待されるため取り組むにはいいタイミングでしょう。

また、ソロキャンプ人気に自粛の反動もプラスされてか、入居者の自然志向・郊外志向も見られます。投資家の動きも、キャンプ用の山林購入という思い切ったものから、所有物件に「ベランピング(ベランダ+キャンピング)」の要素を取り入れるなどの展開を見せています。入居者のライフスタイルの変化は、いち早く取り入れたいところです。



実に変化に富んだ2021年の「余波」は、2022年の賃貸市場も大きく揺るがしそうです。特に入居者ニーズの変化にはアンテナを立てて情報収集を欠かさず、管理会社と協力しながら時代の波を乗り越えていきましょう。



ワンポイントコラム
one point column

普及間近!「顔認証」で住宅セキュリティはどう変わる?

AIやコンピューターに「顔」で個人を識別させ、本人認証を行なう「顔認証」システム。近年はスマートフォンやPCのロック解除手段として普及してきたほか、商業施設の入退店管理などにも採用されるようになり、日常の中で顔認証に触れる機会も増えてきました。

そして、いよいよその技術は「住まい」領域へ。顔認証による解錠機能を備えた“スマートドア”や、共用玄関に顔認証セキュリティを採用した集合住宅の企画は、すでに現実に登場し始めています。賃貸住宅に顔認証が採用される世界を少しでも想像してみましょう。

【鍵から解放される魅力】

賃貸住宅への顔認証採用によってまず叶うのは、「鍵」というものを意識せずに済む、近未来的で便利な生活の提供です。入居者は鍵を持つ必要も、何かに触れる必要もなく、ただセンサーに顔を認識させるだけで共用エントランスや玄関ドアを解錠できるようになります。もちろん似たような機能は、スマートフォンで鍵を操作する現行のスマートロックでも叶えられますが、スマートフォンの携帯すら必要ない顔認証が普及すれば、さらに便利で安心になります。

【内見の効率化】

顔が鍵の代わりになるなら、内見時における仲介業者との鍵のやりとりも不要になります。馴染みの不動産会社担当者の顔を登録したら、あとは内見の日に合わせてPCなどから解錠許可を設定するだけ。自主管理の方はもちろん、管理会社にも嬉しい機能です。

【セキュリティ向上】

本人の顔でないと解錠できないとなれば、鍵の紛失・盗難に伴う“なりすまし侵入”のリスクも大幅に減らせます。運用によっては、ストーカー等の特定人物を検知したら自動で緊急連絡を行なう、といったセキュリティの仕組みも構築できるでしょう。いずれは、警察や行政とデータベースを共有するサービスが登場し、指名手配犯の入居を顔認証が防いでくれる…、そんな未来も来るかもしれません！

