

定年後の生活に足りない年金はこうして作る！（その3）

NPO法人 経済金融リテラシー普及協会 理事長
小塚 賢

購入したら一生住む「マイホーム」と異なり、賃貸はあくまでも「事業」です。その意味で、購入した（入口の）時点から「出口」、つまり「売却」・「入れ替え」をイメージしておく必要があります。それを出口戦略といいます。

◆買ったときから出口戦略を考える◆

マンションには、价格的、物理的な節目があります。まず最初は、市場価格の低減がフラットになる築後16年~20年目。前に述べたようにこの辺りが購入の狙い目です。次に、商品価値が何とか保てる限界の築後30年があります。このころが、通常「売却・入替え」の時期だと言われています。そのあとは、法定耐用年数の築後47年、実質耐用年数の築後60年といった節目があり、それぞれの時期に応じた出口戦略を考えていくことが重要となります。このようにして、入り口と出口の戦略が決まったら、収支・損益計画の作成という手順となります。

◆収支・損益計画のつくり方◆

一般の事業会社と異なり、不動産の賃貸事業、特にマンションの賃貸というのは費目も少なく構造も非常に簡単です。次の「設例」を参照して下さい。

ヴィラ・ロイヤル(506号室)損益計画

2011.04.25

1	購入価格 (うち購入諸費用)	800万円(70万円)		
2	築年 1992年 (経過年数)	築18年	築19年	
3	その時点での自分の年齢 ※1	36歳	37歳	
4	事業年度	第1年度(2011年)	第2年度(2012年)	
5	収入の部	家賃(月額) <稼働率90% > ※2	86.4万円(8万円)	85.5万円(7.9万円)
6		礼金等その他付帯収入 ※3	8.0万円	7.9万円
7		合計	94.4万円	93.4万円
8	費用の部 ※4	修繕積立金	4.2万円(3,500円)	4.2万円(3,500円)
9		共用管理費	7.2万円(6,000円)	7.2万円(6,000円)
10		賃貸管理手数料(家主代行外注費)	4.8万円(4,000円)	4.8万円(4,000円)
11		合計	16.2万円(13,500)	16.2万円(13,500)
12	稼働率90%で算出した年額手取家賃	78.2万円	77.2万円	
13	減価償却費 ※5	25.6万円 (内部留保)	26.4万円(内部留保)	
14	固定資産税・都市計画税 ※6	2.5万円	2.4万円	
15	収益(12-13-14)	50.1万円	48.4万円	

※1 企業と異なり個人経営なので、自分自身が直接面倒見ることが出来る限界を絶えず意識しておく必要があります、つまり事業計画はご自身のライフプランに合わせて考えるということです。

※2 年額家賃は、稼働率90%で計算(8万円×12カ月×0.9)、また家賃レベルは年に平均1%ずつ低減すると仮定しました

※3 駐車場使用料等の収入があればここに記載します

※4 空室時でも支出が必要となる固定費として計上

※5 中古物件の残存耐用年数と減価償却率:

・第1年度

法定耐用年数47年-経過年数18年×0.8=32.6年≒32年減価償却率0.032

・第2年度

法定耐用年数47年-経過年数19年×0.8=31.8年≒31年減価償却率0.033

※6 固定資産税評価額×1.7%(固定資産税1.4%+都市計画税0.3%)→固定資産税評価額は、市区町村の固定資産税課税台帳に記載があり、具体的な数値は固定資産評価証明書をみれば把握できます。ここでの評価額は仮定の数値を使用

評価額は、市区町村の固定資産税課税台帳に記載があり、具体的な数値は固定資産評価証明書をみれば把握できます。ここでの評価額は仮定の数値を使用

ここではスペースの関係上「第2年度」までしか表示していませんが、物件取得にさいしては、概算でもいいですから、このような計算をあらかじめ出口と定めた目標年次まで作成しておく必要があります。前にも述べたように、標準的な出口の節目は「築30年」ですので、そこを出口の目標年次とした場合は上のような計算を第13年度まで行うことになります。ここで注意して頂きたいのは、項目13で手取家賃から差し引いている減価償却費は、所得税の計算上はこのように費用として計上可能であり、課税の対象とされませんが、実際は外部に支払うことなく、手元に留保しておいて必要に応じてキャッシュとして使うことができます。

◆ 出口時点での物件売却価格はいくらになるか？◆

最後の難問は、出口時点（このケースでいえば、築31年目）の物件がいくらで売却可能かという想定です。鉄筋コンクリートの建築物の法定償却年数は築後47年ですが、通常のメンテナンスを行っていれば物理的には60年、70年は十分もちますし、築年数がそれくらいのマンションは都内にいくらかも存在します。従って賃貸用建物として買い手を見つけることはさほど難しいことではありません。ポイントは、買い手の判断基準を出来るだけ客観的に推定することです。

ビジネスの基本は、「相手の立場でものを考える」です。

次の数値を想定してみましょう。

- ①築後30年前後で、同じような広さと立地条件の物件の家賃相場
- ②近辺の賃貸物件（ワンルーム）の平均的な稼働率及び経費率
- ③買い手の期待収益率

①、②は取り敢えず、先の「築後30年目」の損益データを延長して「築後31年目」の数値を算出します。その上で、現実の市場状況と大きく乖離しないよう、専門家つまり不動産仲介業者の目でダブルチェックして貰います。その意味でも信頼できる業者との日頃からのコミュニケーションと連携が必須となります。

③は自分がそのような物件を買う立場になった時に、リスク・プレミアムとしてどの程度上乗せするかという観点から判断してみてください。

さて、上記の課題を探索した結果、家賃相場は7.1万円、平均稼働率は90%、期待収益率は15%、という数値が出たとします。そのとき、買い手の想定（理論）買取り価格は次のようになるはずですが。

・年間手取家賃収入：7.1万円×12カ月×0.9%＝76.7万円－経費16.2万円＝60.5万円

・想定買取価格：60.5万円÷0.15＝403.3万円

（上記算式での「経費」は、設例の損益計画の経費を使用）

この「想定買取価格」が、売り手からみれば「売却可能価格」となるわけです。もちろん、交渉事ですから売り手と買い手のその時々事情に応じて思惑があり、駆け引きもあるでしょうが、賃貸ビジネスの基本から大きく離れた結果にはならないと考えます。

このようにして物件の売却が完了した段階でこの事業の一連のプロセスは終了し、手元に残ったキャッシュを使って別の物件に再投資を行うという流れになります。もちろん途中で資金を追加したり、手元キャッシュを「タネ銭」にして2軒目、3軒目と取得していけばより効率的な資産形成が可能となります。経験を積んで、マーケットの状況が的確に把握できるようになれば、手元キャッシュとローンを組合せて運用資産を増やすことも視野に入ってきます。

資産運用の要諦は「長期」と「分散」です。賃貸事業は、他の金融資産と異なりボラティリティが低く長期にわたって比較的安定した収益をもたらします。また、その事業構造は、普通の生活者にも感覚的になじみやすい特徴を持っていて、時間的拘束も少なく、研究熱心な方であれば適度の知的刺激もあり、サラリーマンのライフタイム・サイドビジネスとして面白い展開が出来るのではないかと考えます。

< 第3部おわり >

Writer's Profile 小塚 賢 / Satoshi Kozuka



所属 NPO法人 経済金融リテラシー普及協会

略歴 東京外国語大学中国語科卒業。トヨタ自動車株式会社、大倉パーソナル株式会社を経て、現在はNPO法人 経済金融リテラシー普及協会理事長。ファイナンシャル・プランナー第1級技能士。
