



# オータニ パパ・マン新聞

— Vol. —

19

株式会社オータニ

TOPICS  
01

## ご挨拶

謹啓 桜の開花が待たれる季節となりました。今年のもめいヨシノ開花のトップは東京で、3月20日ごろを予想されているそうです。ずっと自粛をしていた花見も今年は解禁、といった方も多いのではないのでしょうか。

今月下旬には、パスポートの更新がスマホで申請できるようになります。15歳から79歳の男女のスマホ所持率は実に94%。健康管理や道案内、電子書籍に音楽プレーヤーなど様々な機能があり、スマホを使いこなすことで生活が豊かになるといっても過言ではないでしょう。我々



の業界でも、スマホから情報を得たお客様が、スマホで申込みを行い、契約を完結することも可能となりました。非対面の接客が増えたとはいえ、お客様との関係性が薄れるわけではなく、非対面だからこそ、心遣いや気配りを大切にしなければなりません。

スマホは便利なものではありませんが、たまには目を癒すことも必要です。暖かな春、親しい人と桜を愛でながら楽しい時間を過ごしてはいかがでしょうか。

謹白

TOPICS  
02

## 店舗・事務所のオーナー様 インボイス制度開始前に知るべきこと

いよいよ本年10月よりインボイス制度が開始されます。賃借人が消費税課税業者であれば、家賃と一緒に支払っている消費税を、「仕入額控除」の対象とする必要がありますので、賃借人であるオーナー様に「適格請求書」の発行を求めてくることとなるでしょう。とはいえ、家賃は毎月発生するもので、毎月適格請求書を発行することは現実的ではありません。

2023年10月以前に賃貸借契約を締結したものについては、通知書を発行することで、適格請求書に替えることができます。メールなどの電子的方法の通知でも可能です。

その内容は、①登録番号（オーナー様のインボイス登録番号）、②適用税率、③消費税額。賃借人側では、賃貸借契約書と通知書等、家賃を支払った口座の通帳等を保存することで、「仕入額控除」の要件を満たすことができます。

2023年10月以降に賃貸借契約を締結する場合は、契約書内に①②③の内容を記載することが必要となります。

あくまでこれは、オーナー様がインボイス登録をした場合です。登録をしなければ当然①を通知することができず、課税業者である賃借人より消費税相当額の値下げを請求される可能性もありますので、注意が必要です。ただし、登録をすればオーナー様自身も課税業者となります。登録の必要性については、既契約の賃借人属性や消費税額等を確認の上、税理士など専門家に相談されることをおすすめします。



YouTube 国税庁動画チャンネル 「交付のケース別対応例」



# 売却時の利回り予想から改修費用を算出！ 想定する出口で変わるバリューアップ工事

稼働率向上や賃料アップ（または維持）を見込めるバリューアップ工事ですが、いくらまで費用をかけるべきか判断に迷う方は多いのではないのでしょうか。そこで重要なのはバリューアップ工事の投資効果を定量化することです。

投資効果を定量化するにあたっては、保有期間中における収益（家賃収入）だけを考慮するので



費目	入居者保持	売却価格への影響	合計
A 10年後に更地売却	5千円×12ヵ月×10年間 =60万円	なし	60万円
B 15年後に更地売却	5千円×12ヵ月×15年間 =90万円	なし	90万円
C 5年後に売却	5千円×12ヵ月×5年間 =30万円	$\frac{5千円 \times 12ヵ月}{12\%} = 50万円$	80万円

は、売却額の増額分についても検証することが不可欠です。

また、築年数が相当経過している場合、数年後に解体し更地売却することも出口の選択肢として考えます。数年後に「収益物件として売却」する場合と、「更地売却」する場合とを比較する必要があります。

「収益物件として売却」する場合は、その工事による賃料増額を予測し、予定保有期間別に、売却時の利回りを予測することにより、支出（投資）できる金額が算出可能です。

それぞれのケースで比べてみます。（※上図参照）

## 【設定条件】

工事費用…70万円  
賃料増額…5千円

※工事時における築後年数は30年とする

※ここでの工事費用は、通常の原状回復工事の範囲を超えた（バリューアップ）部分の金額とする

※賃料増額は15年間続くものとする

## ■ケースA

工事後10年＝築後40年となり、解体も視野にいれるタイミングとなります。更地売却をするならば、「土地」としての価値とあるので、賃料は売却額に影響を与えません。よって保有期間中の増分のみとなります。このケースでは工事費用の70万は回収しきれないため、これほどの工事費用を費やすべきではないという判断になります。

## ■ケースB

工事後15年＝築後45年となり、一般的には解体が現実的なタイミングとなるため、Aと同様に考えるべきですが、このケースでは工事費用以上の収益を見込めるため、工事を実施してもよいと判断できます。

なお、「売却せず保有し続ける」という場合もこのケースで検証すると良いでしょう。設定条件として「賃料増額は15年間続くものとする」としているからです。

## ■ケースC

収益物件としての売却を想定し、その場合には収入から算出された利回りによる収益還元法での取引が一般的であるので、賃料が増額したことは通常売却額にも影響を与えます。このケースでは、保有中に増える収入は5年間で30万円に留まるものの、売却時の利回りを12%とした場合、売却額は50万円増額し、合計で80万円の収益増となります。工事費用以上の収益を見込めるため、今回規模の改修する判断をしてもよいでしょう。

これら3つのシミュレーションは必要最低限の情報（設定）をもとに行ったものであり、

**1** バリューアップ工事費用における減価償却費の税務効果  
**2** 工事時における、保有キャッシュ状況

**3** バリューアップ工事への投資額に対する内部収益率等の利回り

についても、十分に検証することが望ましいでしょう。例えばBにおいては、工事費用の投資期間が15年間と長いいため、貨幣の時間的価値を考慮した場合、望ましい投資とはいえない場合も考えられます。

