

週刊住宅

12月17日号

(平成24年)

2562

(毎週月曜日発行)

オーナー・投資家

51

デッドクロスになってしまった物件についての売却時期について相談を受けることがある。

不動産投資の世界で「デッドクロス」とは、「減価償却費」を「銀行への返済のうち元本の部分」が上回ることによって、実際のキ



ャッシュフローよりも所得税などの課税対象となる所得の方が多くなってしまう状態をいう。

このような状態は稀ではなく、フルローンで物件を購入したような場合には、最初からデッドクロスにな

「デッドクロス」に備えよう

とんどである。なぜなら、借入金の元本として返済していくのは土地・建物の金額を合計した金額であるのに対して、減価償却の対象となるのは建物のみに限られるからである。

デッドクロス状態が進行していくと税引後キャッシュフローは毎年減っていく

ていくのは、経済的にも精神的にもつらいので、すぐ売却したくなってしまう。しかし、投資を行う上で重要なのは、購入、運営、売却の全体を通じた収益を最大化することである。

たとえ、得られるキャッシュフローがマイナスの間があっても、物件を保有

行から送られてくるローン返済表を見て「毎年結構な額を銀行に支払っているのに、ほとんど元本が減っていない」などと嘆くのは逆の状態なのである。

銀行に支払っている金額の多くが元本返済に充てられているという状態は、資産の増加からすると好ましいことだ。

税務リスクを事前に把握

「備え」あればトータルで黒字に

き、得られたキャッシュフローでは所得税などが賄えない事態に陥ってしまうことも少なくない。そのような場合には物件をすぐ売却した方がよいのだろうか。

結論から言うと、それでも一概に「売却した方がいい」とは言えない。

確かに、毎年マイナスのキャッシュフローを計上しているということがある。銀

行から送られてくるローン返済表を見て「毎年結構な額を銀行に支払っているのに、ほとんど元本が減っていない」などと嘆くのは逆の状態なのである。

うよりも、投資全体としては収益が向上する場合が多いのである。

不動産投資に際して大事なことは、購入時に何年後ぐらいには税引後キャッシュフローがマイナスにならなってしまうのかを把握しておく、その状態を乗り切れるように資金を準備しておくことだ。

購入直後に得られたキャッシュフローがずっと続くとは勘違いして、キャッシュフローを使い切ってしまうと、キャッシュフローがマイナスの時期に耐えられない。また、売却するにも叩き売ることになってしまうので、売却金額では残債を支払えなくなり、最悪の場合には破産してしまうことになるから注意が必要だ。

小林雅裕（CFネット本社営業部・土地家屋調査士・CPM・宅建主任者）