

会計事務所ビジネスセンター



米国不動産を使った減価償却  
土地家屋調査士 和田清人

米国不動産市場の魅力

経過年数 22 年超の木造住宅は 4 年で償却することができます。(耐令 3 二)  
しかし、日本の住宅流通事情では木造築 26 年の建物に価値は無く、出口戦略をイメージしにくいのではないのでしょうか？ところが、米国へ目を向けると下記 3 つの理由により中古不動産への投資が現実味を帯びてきます。

先進国で唯一人口が増加

連邦統計局予測によると、米国の人口は 2010 年 2.8 億人 2050 年 4.1 億人。住宅需要は拡大を続けます。(日本は 2050 年 0.95 億人予測。将来推計人口データベースより)

中古市場が成熟

同局資料によると、住宅価格の全米平均は 1970 年 1.7 万ドル 2000 年 11.9 万ドルです。これは新築限定の統計ではありません。築 100 年住宅でもあまり値を下げずに取り引きされ、30 年のローンが付く。これが米国不動産市場の姿です。

システムの近代性

米国には、投資家、買い手双方を保護する仕組みや専門家が存在します。たとえば物件購入の際、レアルター(不動産仲介業者)によるエリアや賃料、アプレイザー(価格鑑定)による物件相場、インスペクター(建物検査)による修理ポイントなどのレポートをチェックすることで、現地に行かなくても安心して購入することが可能です。

減価償却費計上の特例を利用した節税対策

このスキームは、「個人」の所得に対する税率の違いを利用します。最も節税効果のある対象者は、所得税率が高い個人事業主(不動産所有者、開業医など)や高額給与所得者(オーナー社長、上場企業役員など)です。

たとえば、税率 50% の高額納税者が 22 年超の木造住宅を投資目的で購入すると、最初の 4 年間は減価償却費計上することで総合課税される所得が軽減され、5 年目以降に不動産を売却する際に、売却益(減価償却相当額)は長期譲渡所得として 20% の分離課税になります。つまり、値上り益や購入物件からの賃料収入が無かったとしても、建物金額の 30% の節税効果があるわけです。

なお、米国では不動産価格の 8 割は建物価格であり、減価償却の対象となる割合が大きいことも魅力です。

ネットワークが重要

当然、米国不動産を購入するには、言葉の壁など多くの不安材料があります。今回、ロスアンゼルス在住の日系ファイナンシャル・プランナーと縁があり、「日本にいながら」、「日本語で」物件情報を入手することができるようになりました。また、契約や物件管理のサポートも行なってもらえます。

高額納税者の節税策のひとつとして、一度ご検討なさってみてはいかがでしょうか？