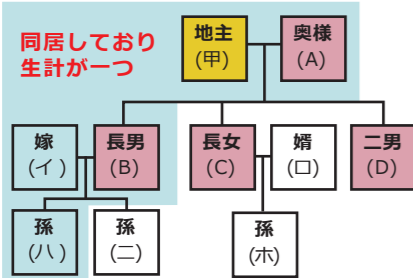




税金基礎講座

マンション経営を青色専従者控除で節税する



専業大家の甲さんはアパートを3棟所有していて、毎年1,000万円ほどの所得(利益)があり、白色申告で年間約260万円の税金を負担しています。そこに、甲さんの所有地(地積500㎡、相続税評価額1億円)にマンションの建築計画(建築予定価額2億円)が持ち上がりました。損益収支(利益)は年間800万円ほど見込まれるという計画です。計画自体は問題がなさそうですが、合計の所得が1,800万円となったときの税金が合計約640万円となり、なんと約380万円も負担が増える計算結果だったのです。

ると、税金は左表のように133万円も軽減(節約)されます。そして大切なことは、300万円(給与240万円+ボーナス60万円)が奥様のAさんに渡され、結果として甲さんの相続財産が生前に奥様に移転することになります。(これは贈与ではありません)青色専従者給与というのは、甲さんと生計を一つに

同居しており生計が一つ

【甲さんの事業後の所得】		【対策後の税金】	
内容	金額	内容	金額
現在	10,000,000	所得税	2,869,500
計画案	8,000,000	住民税	1,352,500
専従者給与	-3,000,000	事業税	605,000
青色申告控除	-650,000	合計(1)	4,827,000
配偶者控除	0		
他所得控除	-1,000,000		
課税所得	13,350,000		

【奥様の所得】		【奥様の税金】	
内容	金額	内容	金額
給与300万円の所得控除後	-1,920,000	所得税	77,000
基礎控除	-380,000	住民税	156,500
課税所得	16,620,000	合計(2)	233,500

2人の税合計 5,060,500円 (合計(1)+合計(2))
対策前 6,390,600円から約133万円の節税です。

【甲さんの現況の所得】		【現況の税金】	
内容	金額	内容	金額
所得(利益)	10,000,000	所得税	1,346,600
配偶者控除	-380,000	住民税	887,000
他所得控除	-1,000,000	事業税	355,000
課税所得	8,620,000	合計	2,588,600

【甲さんの事業後の所得】		【事業後の税金】	
内容	金額	内容	金額
所得(利益)	10,000,000	所得税	3,948,600
計画案	8,000,000	住民税	1,687,000
配偶者控除	-380,000	事業税	755,000
他所得控除	-1,000,000	合計	6,390,600
課税所得	16,620,000		

※約380万円の増加

所得が800万円増えても税金が380万円も増えたら、リスクを負って行うマンション計画への意欲が半減してしまいます。甲さんには、どのような節税対策が考えられるのでしょうか。

今回は、その1つ目の対策として、「申告方法を変更して奥様のAさんに「専従者給与」を支給する」方法を検討してみましょう。

税務署に「奥様を専従者とし、毎月20万円の給与と30万円ずつ2回のボーナス支給」と、定められた届出書を提出する必要があります。(金額は、仮定です)青色申告控除といって、最低10万円、しっかり帳簿を付けると65万円の控除がされます。す

している者(Aさん・Bさん・イさん・ハさんの4名)で、甲さんの不動産経営に専従する(専ら従事する)者のみ認められ、かつ、税務署に届出た金額の範囲内という条件となっております。なお、金額がたとえ少額(年額103万円以下)でも、併せて扶養家族になることはできません。嫁のイさんが甲さんの専従者になったら、長男のBさんの扶養家族にはならないということです。

さて、長女のCさんは婿の口さんに嫁いで、口さんの扶養家族になっています。もし、Cさんがアルバイト・パートで甲さんの不動産経営の仕事に携わった場合、Cさんは生計が別ですので給与は専従者ではなく一般と同じ扱いとなります。(専従者給与のような届出も必要ありません)したがって、年間の受給額が年額103万円以下であれば口さんの扶養家族になるのです。

次回は、奥様をマンションの所有者にした場合の節税効果を検証します。 税理士 谷口賢吉

東京不動産通信

特集1 空室対策ははじめの一歩

空室対策 3つの間違い

特集2 司法書士に学ぶ、賃料督促の実務

連帯保証人が いる場合の対処法

特集3 大家さんのための税金基礎講座

マンション経営を 青色専従者控除で節税する

空室対策 はじめの一歩

空室対策3つの間違い

空室対策を『部屋を埋めること』と定義すると、「家賃を下げる」のが一番確実な対策になってしまいます。もっと広く『収益を確保しつつ満室を保つ』と定義すると、少し見方が変わってきます。今回は、空室対策の3つの間違いについてレポートいたします。

①物件（商品）さえ良ければ決まる？

けっして「早く決めるのに物件力は関係ない」と言いたいものではありません。たしかにお客様にとっては、「いい部屋」「住みたくなる部屋」であることが、その部屋を決断する大きな要因です。しかし「物件力が一番」「物件力こそすべて」という考えは正しくありません。たとえば、トヨタとスバルの競合車の販売台数は何倍もの差がありますが、トヨタ車がスバルより「何倍も優れているか？」というと、車の優劣に大きな差はありません。日本で一番売れている「おにぎり」や「ハンバーガー」も、一番飲まれているコーヒーも、「商品力が日本一」という訳ではありません。では、一番になる理由はどこにあるのでしょうか？

賃貸経営にとっても、商品（物件）力は大事ですが、それとともに「売り方」が極めて重要なのです。売り方とは、インターネットによる告知、地域の多くの不動産会社での推薦、住みたくなる部屋の演出、暮らしたあとの管理状態の良さの説明、などの総合力です。「一番売れている商品＝一番良い商品」という考えは間違いで、大家さんの部屋で暮らすべきお客様を集めて、大家さんの部屋を上手に告知する「売り方」が加わって、はじめて効果のある空室対策となります。

②常に新しい手法を取り入れる？

大家さんや管理会社が工夫をこらして、10年前には無かった空室対策が登場しています。「ゼロ賃貸」「リノベーション」「DIY賃貸」、その他にも多くの方法が紹介されています。これらの新しいチャレンジは必要ですが、「新しい手法を取り入れ

ることが最善の空室対策」と考えるのは間違いです。新しい手法の効果は「やってみないと分からない」ですが、古くからある手法は効果が実証されています。

- ・ エアコンの無い部屋にエアコンをつける
- ・ エントランスや共用部分を綺麗にしておく
- ・ 入居者さんとのコミュニケーションを良くする

などの昔からある方法です。新しい手法もよいですが、古くからの効果の実証された方法をベースとすることを忘れないようにしましょう。

③空いてから対策を始めている？

空室対策は退去連絡の直後から手を打つべきですが、実はそれでもすでに遅く「空室対策は満室のときにこそ継続して行こうもの」です。どういうことでしょうか？

空室対策を「空いた部屋を早く決めるため」と定義するならば、退去が決まった時から着手するのが正しいと思います。しかし空室対策を「満室を維持するための対策」と定義するならば、「いま部屋が埋まっているとき」に行うべきです。それは「少しでも長く暮らしてもらうための施策」です。1つ目は、トラブルが起きない、起きてもすぐに解決してくれる、すぐに解決できなくても一所懸命に対応してくれる、という貸主側の姿勢です。2つ目は、長く暮らすほどにサービスが良くなる仕組みです。たとえばエアコンが無い部屋があった場合、空室になってからエアコンを設置するよりも、現在の借主さんが更新を迎えるときに、2年間暮らしていただいたサービスとしてエアコンを取り付けてあげる方が、借主さんは喜んでくれますし長く暮らしてくれるでしょう。同じお金を使うなら入居中に使った方が「お金が生きる」というものです。空室対策は満室のときに始まっているのです。

司法書士に学ぶ

賃料督促の実務

Vol.3 連帯保証人がいる場合の対処法

前回に続いて賃料督促の実務をお伝えします。今回は連帯保証人がいる場合を考えてみましょう。家賃滞納で明渡し訴訟をするなら、家賃の3ヶ月分の滞納があれば提起できます。ただ直近に、ちょっとでもお金が入ると「まだ支払う意思があるから」ということで、訴訟提起しても思い通りの結果になりません。そのため訴訟を起こすタイミングを慎重に見極めなければなりません。たとえば訴訟提起するほどではないけれど、家賃2ヶ月分くらいをずっと滞納している借人もいます。滞納金額はさして増えないけど減らない……という「困ったさん」です。家主さんにとっては気持ちのいいものではありませんが、こんな場合でもしっかりと対応する必要があります。

まず一日も早く滞納額をプラスマイナスゼロにすることを目指します。連帯保証人がいる場合には連絡をして、

1. 滞納状況が改善されないこと
2. 正常に戻すために全額支払って欲しいこと
3. 支払いが厳しいなら任意退去するよう促して欲しいこと

この3点をきちんと伝えます。よく滞納額が数ヶ月分も溜まってから連帯保証人に通知する方がいらっしゃるようですが、これは良くない対応です。金額が少額るときなら払ってもらえますが、溜まってしまえば連帯保証人も簡単には払えなくなります。また滞納が多額になってからの連絡は「家主側の怠慢」と指摘されてしまう可能性もあります。滞納が1, 2ヶ月分の段階で連帯保証人にはその旨を伝えるのが正解です。

次に重要なのは、最初から連帯保証人に支払いを「強く求めない」ことです。連帯保証人は家主さん側にすれば最後の命綱です。良好な関係を築いていないと連絡が取れなくなってしまう可能性もできます。そうならないためにも「借借人の方が滞納されていて、どうされたのかなと心配です。何かご存知ないですか？」と尋ねるのがベストです。通常は滞納の理由なんて知らないはずな

ので、慌てて本人に確認するはずですが、そこでちゃんと払うよう促してくれるでしょう。そのためにも「ご本人とお話されたら、またご連絡いただけますか？」と念を押しておきます。

後日、連絡があった場合には滞納の理由を聞き、万一支払ってもらえないようなら「連帯保証人に請求するしかない」旨を、やんわりと伝えるようにします。こうすることで連帯保証人ご自身も入居者に払うようプレッシャーを与えてくれるようになります。もしそれでも改善されなかった場合は、連帯保証人と「これからどうするか」の相談をします。本人が払わなければ連帯保証人に払ってもらうしかありませんので、「それでも良いのか」という確認になります。連帯保証人がどうしても払いたくなければ、入居者を退去させてもらうことが唯一の解決策になります。「連帯保証人ですの入居者さんが支払わないと大変ですよ」と法的には責任があることを伝えつつ、あくまでも力で押さないように気をつけます。

家賃を払えないなら借主に任意に退去してもらおう、これが滞納案件で家主さん側の傷が浅くなる一番の方法です。連帯保証人自身もよほどの関係性がなければ、代わりに支払うことに抵抗を感じるはずですから、上手に退去までもって行ってもらうように誘導をします。その後の滞納分の支払いについては退去が確定してから持ち出すのがいちばんです。この段階では滞納分は確定しているので、それをどう払ってもらうか、ここからは強気で請求しても大丈夫です。

(司法書士/ 太田垣 卓子)

