

配偶者控除及び配偶者特別控除の見直し対策

2017年度の税制改正について、昨年12月に改正案が発表されました。その改正の目玉である『配偶者控除及び配偶者特別控除の見直し』について変更内容と対策をご紹介します。

配偶者控除及び配偶者特別控除の見直しの概要

配偶者控除及び配偶者特別控除の見直しは、実は賃貸経営にも影響があります。まずは改正内容を確認しましょう。

配偶者控除・配偶者特別控除38万円の対象となる配偶者の収入の上限を引き上げ

【現行】：配偶者の給与収入が105万円未満（103万円以下は配偶者控除、103万円超は配偶者特別控除。他にも所得がある場合の所得合計は40万円未満）
（※「所得」とは「収入」から各種控除を行った後の金額）

【改正案】：配偶者の給与収入が150万円以下（103万円以下は配偶者控除、103万円超は配偶者特別控除。複数の所得がある場合の所得合計は85万円以下）

配偶者特別控除（控除額38万円～3万円）の対象となる配偶者の収入の上限を引き上げ

【現行】：配偶者の給与収入が103万円超～141万円未満（給与所得のみの場合。複数の所得がある場合の所得合計は38万円超～76万円未満）

【改正案】：配偶者の給与収入が103万円超～201万円未満（給与所得のみの場合。他にも所得がある場合の所得合計は38万円超～123万円以下）

配偶者控除が受けられる本人の所得に上限を設定。また、本人の所得に応じて配偶者控除・配偶者特別控除の控除額を逓減

【現行】：本人の所得が1,000万円超で配偶者特別控除は消失するが、配偶者控除ならば受けられる。また、配偶者控除・配偶者特別控除ともに本人の所得に応じた控除額の逓減はない

【改正案】：本人の所得が1,000万円超の場合、配偶者控除・配偶者特別控除ともに消失。また、本人の所得が900万円を超えた場合、配偶者控除・配偶者特別控除ともに本人の所得に応じ控除額を逓減

賃貸経営でも所得額が900万円を超えると影響が共働きで、配偶者が控除の上限額を気にしながら働いていた一般サラリーマン家庭にとって、今回の改正は嬉しい話です。配偶者控除は105万円、配偶者特別控除は141万円といった給与収入上限額が、それぞれ150万円、201万円に拡充するのです。収入を増やせる分、あれもしたい、これも買いたいと夢が膨らみそうです。

これに対して、賃貸経営者の痛手となりそうなのが、本人の所得上限が設定された点です。給与収入と賃貸収入の両方を得ている方や、賃貸経営専業でも規模が大きく賃貸収入の総額が多い方は要注意です。配偶者が専業主婦（夫）の場合、これまでは配偶者が働いていなければ38万円の配偶者控除を無条件で受けることができました。ところが今回の改正では所得900万円超から逓減が始まり、1,000万円超では控除がなくなるのです。

また、配偶者特別控除にしても、本人所得1,000万円の上限こそ変わらないものの、所得900万円超から同様に逓減が始まりますので、配偶者が悠々自適にパートタイムで働いている場合などは、配偶者の所得と自分の所得を同時ににらめっことなりそうです。

控除が無くなる分を給与として必要経費に算入

多くの賃貸経営者が増税を強いられそうですが、何かよい対策はないのでしょうか。

事業が一定規模以上という条件はありますが、配偶者が専業主婦（夫）ならば、賃貸事業で働いていることにする方法があります。「事業専従者控除」という制度を使うと配偶者控除が使えない代わりに、所得に関係なく最大86万円の控除が可能。青色申告用の「青色事業専従者給与」という制度では、配偶者に支払った正当な給与全額が必要経費に算入できるので、より所得を圧縮でき、節税効果が期待できます。

また、これをきっかけに法人化するという選択肢もあります。法人化することで、本人を含めた家族に役員報酬の形で所得を分散し、その報酬を賃貸事業の必要経費にできます。一般的に所得合計が900～1,000万円以上なら法人化が有効と言われます。対象となる方はこの機会に検討をお勧めします。

SAKURA

PREMIUM OWNER'S NEWS

さくらハウジングのオーナー様向け会報誌

February 2017 **2**

引っ越しシーズン最盛期に乗り遅れるな!

今から間に合う 空室対策アイデア10

電気に続いてガスも自由化! 賃貸経営者としての基礎知識

事業専従者や法人化で控除分をカバー

2017年度税制改正 配偶者控除及び配偶者 特別控除の見直し対策

有限会社さくらハウジング

引越シーズン最盛期に乗り遅れるな! 空室対策アイデア10

今から間に合う

いよいよ賃貸業界は1年でもっとも忙しい引越しシーズンに入ります。今年も学生や新社会人を中心に、既にお部屋が募集・契約となっています。

しかしながら、前入居者の退きのタイミング等でこれから募集を開始する、いままでのところ反響が思わしくない、という気がかりなお部屋もあるでしょう。そこで今回は、今からでも間に合う空室対策について考えます。

インターネット普及で激変する部屋探し

近年、スマートフォン等の普及にともなうインターネット利用の一般化によって、部屋探しのスタイルは大きく変わってきています。かつては「希望条件を不動産会社に伝え、候補物件を見繕ってもらおう」というのが部屋探しの基本でした。しかし現在は「入居希望者自身がインターネットで物件を探し、不動産会社に問い合わせで見学。候補物件は紹介されればいつでも見る」が主流となってきました。

つまり、比較検討の「場」が変わったのです。かつては不動産会社の店舗カウンターで行われていたことが、今は入居希望者のスマートフォンやパソコンの中で行われるインターネットの部屋探しの中で完結するようになったのです。一昔前なら店頭で検討してもらえた部屋も、今はインターネットの検索結果に表示されない限り認識されることは期待できません。

よって、これから募集を行うのであれば「インターネットの部屋探しで検討される部屋にする」「店舗で対抗馬として紹介してもらえる部屋にする」を意識した空室対策が必要となるのです。

インターネット上で検討されるために

idea1 インターネットで検索される人気の絞り込み項目は必掲載

まず考えるべきは、インターネット上で一人でも多くの入居希望者の目に留まることです。そのためには、まず多数用意された絞り込み項目を、ひとつでも多く取り込むことから始めるべきです。

「バストイレ別」「室内洗濯機置き場」「独立洗面」など、人気の絞り込み項目を備えているかどうか、そのまま集客力の目安となります。

とはいえ、「バストイレ別」を叶えるような大型工事は時間も費用もかかりますし、「築年数」や「駅徒歩」などはどうしようもありません。まずは人気の絞り込み項目を知って、チェックが漏れているものはないかなど、きちんと確認しましょう。



idea2 賃料・礼金・敷金などの見直し

身も蓋もない案ながら、まずは周辺相場をチェックして、割高感がないかの再確認を。特にこの時期の入居希望者は、「3月末までの入居」という制限があるぶん金銭面に厳しい傾向があります。賃料だけでなく、「礼金0」「敷金0」も集客に効果的。敷金0はリスクがありますので、原状回復費用まで保証する保証会社加入と組み合わせると良いでしょう。

idea3 即入居可

この時期、なかなか工事にかかれず機会を失うケースも。残り時間とリフォーム金額のバランスを考えながら最短の「即入居可」を目指しましょう。

idea4 簡易な工事で設置できる設備の追加

簡単な工事に対応可能な小さな工夫を積み重ねて、総合的な魅力UPを図りましょう。「モニタつきインターホン」「温水洗浄便座」「宅配ボックス」などがオススメです。

idea5 入居時の制限を緩和

「ペット可」「DIY可」「カスタマイズ可」など、ニーズのある制限項目を許諾することで集客力を高めます。ただしペット可などは、一度始めたら元には戻せないで慎重な判断を。

idea6 物件写真の撮り方を工夫

入居希望者の「目に留まる」ためには、視覚的な情報、つまり物件の写真や動画に気を配るべきです。ただのデジカメを使って何も考えずに撮った写真と、一眼レフカメラを使って「部屋の広さ」や「設備の新しさ」などに注目して撮った写真とでは、見ている人に与える印象がまったく違ってきます。

「一度でも内見してくれば決まる部屋なのに!」というお部屋ならば、問い合わせ率を左右する「写真」の品質こそ勝負どころ。もし外観写真と間取り図程度しか用意がない場合には、管理会社と協力しながら質の高い写真を撮影

し、インターネット上の物件情報を更新しましょう。



店舗で対抗馬として紹介されるために

インターネットでの部屋探しが普及する一方で、それでもほとんどの入居希望者は最終的に「店舗」にやってきます。そのとき、問い合わせ物件の対抗馬として紹介してもらえるかどうか、部屋の成約率に大きく影響してきます。

営業のしやすさは、入居者向けのお得な特典や相談可能事項の有無でも変わるものです。是非、条件緩和やキャンペーンの実施を検討してみてください。

idea7 フリーレントなどの賃料発生日相談

契約日によらず、3月後半～4月まで賃料発生日を後ろ倒せるようにします。「3月家賃100円」「フリーレント1ヶ月」などは、この時期の入居者には地味に喜ばれる特典です。

ワンポイントコラム

電気についてガスも自由化! 賃貸経営者としての基礎知識

2016年4月に自由化された「電気」に続いて、2017年4月からは「ガス」の自由化が始まります。賃貸経営を行ううえで知っておくべきポイントを解説します。

自由化の対象は都市ガス間のみ

自由化の対象となるのは「都市ガス」のみです。LPガス(プロパン)は既に自由競争になっていて、今回の件はLPガス→都市ガスへの切り替えとは無関係。LPガスは都市ガスに比べて割高であることが多いため、安い都市ガスに乗り換えたいという入居者も多いでしょうが、建物所有者の意に反してLPガスを都市ガスに切り替えることはできません。問い合わせがあった際はきちんと仕組みを説明しましょう。

念のため、ガス会社変更は報告事項に

入居者が実際にガス会社を切り替えることも想定されます。賃貸物件であっても、各戸で都市ガスと契約している以上、やはり入居者自身が各戸でガス会社を切り替えることが可能です。しかも、スマートメーターへの交換があった電力自由化と異なり、ガス会社の切り替えは完全に工事不要&メーター交換不要。そのため、外部

idea8 モデルルーム化・家具家電つき

お部屋に家具や家電を設置してモデルルーム化し、「見せたい物件」への格上げを狙います。さらに、そのまま貸せば「家具家電つき」の項目を獲得(idea1)できますし、モデルルーム写真は暮らしをイメージしやすく反響数UPも期待できます(idea6)。

idea9 外国人/職業相談

入居者の間口を広げることで問い合わせ増加を狙います。まずは事前に管理会社とご相談ください。リスクヘッジには外国人専門の保証会社の活用などが有効です。

idea10 広告宣伝で勝負

それでも反応がないとなれば広告費を増やすなどの施策も必要になるでしょう。この時期に決めたいと考えるのなら、何事も迅速な決断が必要です。当然ながら、いま周りで募集されている競合物件のオーナーも、3月末が近づくにつれて「いま決めたい」と条件緩和を進めてきます。周囲より早め早めに手を打つことが肝心です。

全ての案に共通するのは「繁忙期対策は事前準備が最重要」ということです。賃貸の繁忙期真っ只中であることはどうしても限られます。3月末まで手を尽くした後、是非今回の内容を分析し、来年の引越しシーズンに向けた準備を始めましょう。

からガス会社の変更を判断できない可能性があります。万一のトラブルを考えれば、水道・ガス・電気のライフラインの詳細は賃貸経営者として把握しておきたいところ。入居者には自由化に先駆けて、切り替えの際の報告をお願いしておくのが理想的です。

緊急時はまとめて「導管会社」へ

では、突発的なガス漏れや震災などによるガス管破損があった場合などの緊急時はどうすればいいのでしょうか。これについては、ガス自由化後もガス管の工事をした「導管会社」が対応することとなっています。つまり、緊急時には、入居者が別のガス会社に乗り換えていようと、従来の都市ガス会社に連絡すればいいということです。同様に、ガス管の定期点検についても従来の都市ガス会社が担当します。ガスは火災につながりやすいエネルギー、安全管理についても理解しておきましょう。

