

# ピーエム倶楽部

Property Management

6  
2021

発行/朝日綜合株式会社

本社/〒013-0064 秋田県横手市赤坂字館ノ下80-1 ベッチモントyokote 3階 TEL.0182-32-6263(代) ●発行責任者/熊谷邦夫  
[URL] <http://www.asahisogo.com> [E-mail] [info@asahisogo.com](mailto:info@asahisogo.com) ●編集責任者/旭谷清孝  
●発行年月日/令和3年6月

Vol. 171

## おかげさまで50周年



日頃の感謝を込めて  
**キャンペーン開催予定!**

詳細に関しましては後日ご案内いたします

New



### ピーエム倶楽部がカラーデジタル版になります!

ピーエム倶楽部6月号カラー版はQRコードから読み取りご覧いただけます。  
8月号よりデジタル配信スタートを予定しております。  
今後ともご愛読賜りますよう宜しくお願い致します。



# 第2回オーナーセミナー 賃貸経営勝ち残り術

**6月26日** **土**  
13:30-15:30

本会場①(秋田) 秋田市泉字登木227-2 ソルナビル3F  
本会場②(横手) 横手市赤坂字館ノ下80-1 ベッチモントyokote

リモートセミナー(web)での開催となります。  
店舗でのリモート受講も可能です。ぜひご相談ください。



講師 **大澤 健司氏** (株式会社K-コンサルティング 代表取締役)

### 【略歴・経歴】

平成8年分譲住宅専門の不動産会社に入社。1年目からトップクラスの営業成績を残すも不動産コンサルタントの夢を実現するため、平成13年茨城県の総合不動産会社に入社。不動産売買、開発、賃貸管理の業務に従事し、平成28年独立し、現在の株式会社K-コンサルティングを設立。相続コンサルティング・資産有効活用、賃貸経営に関するアドバイスなど不動産オーナーに特化した総合不動産コンサルティングを行っている。全国で年間100回を超えるセミナー、講演、不動産・建設業者向けの研修も行っている。

第3回 **7月24日** **土** 予定

### 『賃貸経営勝ち残り術！STEP3』

古アパートの今後を考える。  
建て替え、売却、組み換えの注意点



## オンライン対応力を示す

2回目の緊急事態宣言により「テレワーク勤務7割」を政府が要請。  
賃貸業界のオンライン化はどのように変化しているのだろうか。

**4分の1がネット  
無料物件に**

コロナ禍以前から空室対策として有効であった「インターネット無料物件」。  
2018年3月には、18.5%の市場シェアであったが21年1月には24.8%に上がっている。4物件に1物件はネット無料。新型コロナウイルス対策として企業はテレワーク、大学生はオンライン授業と新しい生活様式に対応している中、ネット無料を増やして、業界は対応を進めている。

**IT重説可能物件は  
4割に**

表のように、『SUUMO(スーモ)』に掲載されている物件のうち、IT重説可能物件は、全国で42%。ステイホームが国から要請されている中、重要事項説明のために店舗に呼び出し対面接客を行うことは、感染リスクを考えると好ましい行為とは言い切れない。濃厚接触を避けるためにもオンラインによる重説対応は、コロナ禍影響といえる。

**オンライン内見は  
コロナ禍の新潮流**

一方で、CMでは多くのフランチャイズが、「オンラインでお部屋探しができます」「お店に行かなくても契約可能」と、オンライン内見→電話申込→IT重説という流れをPRしているコロナ禍で賃貸業界は、非対面接客へと変わりつつある。



# オーナーインタビュー

オーナー

**坂本 里美** さま (35歳 / 保育士 / 秋田県内在住)

この度、朝日総合では空室対策の一環にてフォトコンテストを実施いたしました。社員一人一人がどうすれば、住みたいと思う写真を撮れるかと工夫することで、物件をよく見るようになる他、メンテナンスの対応をした部分の確認としても効果が期待できます。



● サザンパレット (本荘)



## リフォームについて

### ● 大家の声

- ・すでに入居されている人を気にしながら実施した。若い人向けに考えた。
- ・いろんな物件を見てシュミレートした、他物件も拝見したが、パースのようなイメージ図をみることでイメージが沸き、プラン決定に進むことができた。
- ・色合いについて、黒や茶が大好きだが、圧迫感を心配して、白と青をベースにした。青は濃さや広さなど何度もシュミレートした。

### ● 社員の声

- ・案内時、周辺には黒や茶のアパート・マンションが多く、白は清潔感をPRできるので、その点を説明している。案内しやすい。

## アパート経営

### ● 購入時、きっかけ

2年前に購入、仕事以外での経済面の安定を確保したかった。本荘は除雪が苦勞しないと感じ、選んで物件を探した。

### ● 現状

定期的に巡回しており、共用部の清掃などを行っている。例えば、蜘蛛の巣は一日でできることを知った。

安心してもらえるようチラシを渡したり工夫している。

若い男性で学生が多いが、前回のリフォームで女性を意識してリフォームしたら、女性が入居された。徐々に女性向の趣向を取り入れていきたい。

### ● 今後

入居者に安心してもらえ、学生のご両親にも安心してもらえるようアプローチしたい。そのためには、「話すと対応してくれる」と思ってもらえるようになる。

例えば、トイレトペーパーホルダーにスマホを置ける台を設置するなど細かなところも含め、リフォームを楽しみながら行っていきたい。

基礎知識

「贈与税のしくみをおさえておこう②」

★相続時精算課税なら  
2,500万円まで非課税

相続時精算課税の最大のメリットは、2,500万円という大きな特別控除があること。つまり、2,500万円まで無税で贈与することが可能です。また控除額を超えて贈与税を納めた場合でも、相続税がかからなければ相続時にその全額が戻ってきます。この特別控除は累積で2,500万円になるまで複数年にわたって適用されます。

また、一定の要件を満たす住宅等の取得や増改築のための資金の贈与については、65歳未満の親から贈与でも相続時精算課税を選択できる特例があり、より広い層での高額の前贈与が可能となっています（平成26年12月31日までの贈与に適用）。

★いったん選択すると  
暦年課税には戻れない

このようにメリットの多い相続時精算課税ですが注意すべき点もあります。

まず、相続時精算課税の適用を受けた贈与財産は、相続財産に取り込まれるということ。暦年課税の場合のように生前贈与した分だけ相続財産が減ることにはなりませんので、相続税がかかるケースでは要注意です。

また、相続時精算課税をいったん選択すると、その親（特例贈与者という）からの贈与については相続時まで適用が継続され、再び暦年課税に戻ることにはできません。110万円の基礎控除はありませんので、以後、特定贈与者から贈与を受けた場合には、110万円以下であってもすべて申告が必要になります。この点を含め、選択にあたっては慎重に検討してください。

★直系相続からの住宅資金  
贈与には非課税枠がある

経済対策の時限措置として住宅取得等資金の贈与税の非課税の特例が設けられています。これは平成24～26年中に20歳以上の人（合計所得2,000万円以下）が父母や祖父母などの直系尊属から住宅取得等資金の贈与を受け、翌年3月15日までに居住するなど要件を満たす場合に一定限度額まで贈与税が非課税となるもの。非課税限度額は、平成25年中の贈与は700万円、平成26年は500万円（省エネ等住宅地の場合は各年500万円を加算）です。

また平成25年度税制改正では、子や孫名義の銀行口座等を開設し、直系相続から先々の教育資金の一括贈与を受ける場合には、1,500万円まで非課税となる特例が設けられました（教育資金の一括贈与の非課税制度。平成25年4月1日から平成27年12月31日まで）。この口座は子・孫が30歳になったときなどに終了し、残金があれば贈与税の課税対象になります。

これらの特例を受けるには申告書の提出など一定の手続きが必要です。

ここが  
大切！

相続時精算課税を選択した  
贈与財産は相続税の課税対象になる

相続時精算課税の利用例

