

# みつぎNEWS

調布みつぎ不動産研究所の社内のホットなニュースをお届けします♪

## インボイス制度セミナー開催



2022年9月17日（土）日頃お世話になっているオーナー様を弊社にお招きしてセミナーを開催致しました。

今回のセミナーではつづの税理士事務所 代表取締役 廿野 幸一様より「インボイス制度及び、相続・遺言状の作成について」お話し頂きました。今回のセミナーがオーナー様にとって有意義な時間となっていたら幸いです。また頂いた意見を基に皆様の為になるセミナーを今後も開催していきます。今後とも調布みつぎ不動産研究所をどうぞよろしくお願い致します♪

次回のお知らせ11月19日（土）14時～16時（予定）  
※詳細は追ってお知らせします。

## 今月の社員紹介

名前：城田 直規

社歴：3年目

部門：事業用賃貸部

趣味：心理学研究・ピアノ

やりがい：不動産を通して企業や店舗のお手伝いができること、ひいては地域の発展に貢献している実感を持てます。



# OWNER'S NEWS



賃貸オーナー様向け情報発信誌！

10  
月号

準備はできていますか？  
知っておくべき繁忙期・繁忙期後の対策！

賃貸経営オーナー様が覚えておくべき！  
「生前贈与」について

 株式会社  
調布みつぎ  
不動産研究所

東京都知事免許（15）第11622号

〒182-0021

東京都調布市調布ヶ丘2-8-2（本社）

TEL 042-481-1211

FAX 042-488-6561

URL <https://www.mitsugi.biz>



株式会社

調布みつぎ不動産研究所



# 賃貸経営オーナー様が覚えておくべき！ 「生前贈与」について

## 「相続」と「生前贈与」

「不動産の生前贈与」とは不動産所有者が「生きているうちに別の方へ不動産を受け渡す」ことです。

生前贈与は、節税対策のために選択されるケースが多いです。対して不動産相続は、不動産所有者が「亡くなった際、特定の個人に不動産が引き渡される」ことです。財産金額の大きさによっては相続税を選択した方が、金額的にお得になることもあるため、いざという時のために贈与税と相続税の両方を計算することが大切です。

## 生前贈与のメリット

生前贈与には一般相続にはないメリットが幾つか存在します。代表的なメリットを確認していきましょう。

### ■ 節税効果

贈与税は1年間に受け取る財産が110万円以下ならば発生しません。また2,500万円までの財産であれば、相続時精算課税を選択することもでき、相続税よりも節税できる可能性が高いケースが多いです。

### ■ 取得者の選択

贈与する際は相続のように、法律で定められた財産分与の割合を気にする必要はありません。本当に贈与したい人に不動産を引き渡すことが可能です。

### ■ 受贈者の収入に変更可能

賃貸不動産などを生前贈与した場合、不動産取得税や登録免許税は発生しますが、受贈者は賃貸収入を自分の収入にすることが設定上可能なのです。また贈与をする場合、贈与者が希望する個人に不動産を引き渡せるため、トラブルになるのを避けられるケースが多いのも特徴です。



## 贈与税と相続税の税率について

税率の計算についても知っておきましょう。

まず基礎控除額は3,000万円+600万円×法定相続人の数で決定されます。

法定相続人数	計算	基礎控除
1人	3000万+600万×1人	3,600万円
2人	3000万+600万×2人	4,200万円
3人	3000万+600万×3人	4,800万円
4人	3000万+600万×4人	5,400万円

例えば正味遺産額が1億円だった場合、妻と子供2人に法定相続することが決まった場合の計算は以下になります。

1億円- (3000万円+600万円×3人) = 5,200万円。

そして一般的な贈与と相続の税率と控除については以下の計算になります。

### ■ 贈与の税率計算

基礎控除後の課税価格	税率	控除額
200万円以下	10%	—
400万円以下	15%	10万円
600万円以下	20%	30万円
1,000万円以下	30%	90万円
1,500万円以下	40%	190万円
3,000万円以下	45%	265万円
4,500万円以下	50%	415万円
4,500万円超	55%	640万円

### ■ 相続の税率計算

法定相続分に応ずる取得金額	税率	控除額
1000万円以下	10%	—
1,000万円超～3,000万円以下	15%	50万円
3,000万円超～5,000万円以下	20%	200万円
5,000万円超～1億円以下	30%	700万円
1億円超～2億円以下	40%	1,700万円
2億円超～3億円以下	45%	2,700万円
3億円超～6億円以下	50%	4,200万円
6億円超～	55%	7,200万円



参考

国税庁(パンフレット「暮らしの税情報」)  
令和3年度版

[https://www.nta.go.jp/publication/pamph/koho/kurashi/html/05\\_4.htm](https://www.nta.go.jp/publication/pamph/koho/kurashi/html/05_4.htm)



当然ながら、持分登記費用や贈与税申告書作成費用などの経費、登記費用や証明書代金など、司法書士や仲介者に支払う金額も考えておきましょう。

## 今月の話題

～準備はできていますか？～

## 知っておくべき繁忙期・繁忙期後の対策



### 賃貸業界の人流

賃貸物件への入居者が多い時期は「1月から3月」「9月から10月」の2回です。1月から3月は単身者の移動が多く、転勤が多い9月から10月はファミリー向けの物件の需要が高まります。改めて、賃貸に関する1年間の主な人流を確認しましょう。

1月	物件を探す人が多い
2月	退去者が多い
3月	入居者が多い
4月～8月	引っ越し人が少ない
9月	物件を探す人が増える
10月	入居者が多い
11月～12月	引っ越し人が少ない

### やってみたい繁忙期対策

繁忙期は満室を実現できるチャンスではありますが、同時に繁忙期に入居者を確保できないと、次の繁忙期までの長期間、空室が続くことになってしまいがちです。そのため繁忙期に入る前にしっかり対策を行い、お部屋を探している人の心をキャッチすることが大切です。

### ■ 退去時期の交渉

例えば最も引っ越しの多い3月に退去した場合、次回の入居可能な環境が整うのはどうしても4月以降になってしまいます。繁忙期の中で3月に入居して4月から新生活を始めたいと思う人は多く、事例のケースでは部屋探しの候補から外れます。これはもったいない事です。そのため退去予定者に退去時期を少し早めてもらえないか交渉するのも対策の一つです。

### ■ 家賃の再確認

繁忙期は正直、少し家賃が高めでも入居者が決まりやすい傾向にあります。理由は入学や就職、転勤などで多忙のため早く物件を決めたい人が多いからです。募集した家賃額で決まることが多いので、繁忙期に合わせて家賃を再設定してみましょう。

### ■ 募集までの期間を短縮

解約の申し出があって正式に退去が決定した瞬間、いち早く次の賃貸募集を始めることが大切です。早く募集を公開出来ればそれだけ多くの人の目にとまり、入居者が決まりやすい傾向にあります。特に現代はインターネットを使って部屋探しをする人が多いため、管理会社とも話し合いインターネット募集は早めに公開の設定をしましょう。

### ■ 内装工事のスケジュール

繁忙期は内装工事業者も忙しくなることから、退去が決まったらすぐに内装業者に連絡を入れる必要があります。退去の申し出があった時点で内装業者のスケジュールを抑えておけば、入居日を早められます。

### 閑散期の対策

そして大事なのが閑散期対策です。閑散期に退去された場合は、部屋が長期間空き状態になることも珍しくありません。しかしオーナー様の対策次第では、閑散期でも人気の物件になることもあります。



### ■ 空室の原因を明確にする

退去の原因や入居者が決まらない原因をしっかりと考えましょう。なぜこの物件に人が来ないのか？「共有部分の清掃が行き届いていない」「設備のグレードが低い」「トラブルを起こす住人がいる」など何か思い当たる点がある場合は早期に解消することが大切です。

### ■ 物件に付加価値をつける

屋上に入居者が自由に使えるスペースを確保する、ペット可物件にする、インターネット回線を導入するなど、物件に付加価値をつけるのも効果的な方法です。

### ■ 共用部の確認

内見の際、物件の共用部(廊下、階段、壁など)は意外と見られています。第一印象が「汚い」と思われるとなかなか入居付けは難しいです。そのため日常から点検しておくことが大切です。ご自身で行うことが難しい場合は、清掃外注サービスなどを利用しましょう。