

ハッピー通信

22

ハッピー通信では毎月、当社のオリジナル賃貸住宅「ハッピーマンション」「ハッピーマイホーム」の現オーナー様、もしくは検討中のオーナー様に、コンサルティング事業部の石山がインタビューを行い、その後の経営状態やサービスに関する感想などをお伺いします。



石山：当社で戸建て（ハッピーマイホーム）の建築を検討中のS様に、お話を伺います。なぜ今回、ご検討いただけただけなのでしょう。

S様：親が昔買った土地に貸家があり、しばらく空き家で、解体などをするとう固定資産税も上がりますし、長い間そのままにしていました。放置しておくのはもったいないと思っており、何かしなければと考えている時に、ハッピーマイホームの見学会に誘われたことがきっかけです。

石山：見学会へのご参加ありがとうございます。期間限定で、本体価格 888 万円のキャンペーンもやっているのですがどうでしたか？

S様：かなり良かったと思います。ハッピーマンションの見学会も何度か見ているのですが、瓦が良いと思いました。価格もかなり安いですね。

石山：ありがとうございます。

本体価格はかなり安くなっているのですが、使用している部材等はこだわったものを使っているの、自信をもってご案内できました。

インタビューより一言

コンサルティング事業部
係長

イシヤマ ショウタ

石山 翔太



先日、数年ぶりにサンシャイン水族館へ行ってきました。入館したタイミングで、すぐにアシカの芸の練習が見れたのでラッキーでした。

鳥インフルエンザの影響で、ペンギンが外に出れないのと、換毛期でアザラシが水に入らない為、見ることはできなかったのですが、その他の生き物が見ることができたので良かったです。



ハッピー通信

22

ハッピー通信では毎月、当社のオリジナル賃貸住宅「ハッピーマンション」「ハッピーマイホーム」の現オーナー様、もしくは検討中のオーナー様に、コンサルティング事業部の高橋がインタビューを行い、その後の経営状態やサービスに関する感想などをお伺いします。



高橋：本日は、土地を売却したお金で、ハッピーマンション建築を検討していただいている、S様にお話をお聞きました。
S様は、どのような理由で土地売却とハッピーマンションを検討されているのですか？

S様：土地を売ろうと考えたのは、固定資産税で50万円位払っていたので、子供たちは苦勞するだろうなと思ったからです。

ハッピーマンションを検討しているのは、私の生きている間に子供たちに大金を渡したくないからです。ご先祖様に申し訳ない気持ちもありました。

高橋：S様の土地は事業用資産の売却ですので、ハッピーマンションを建築する資金にすると、事業用資産の買換え特例が適用になりますね。そのことはご存知でしたか？

S様：当然、知っていました。譲渡所得税についても、所有していた期間によって、売却した場合に生じる税率が、長期と短期で大きく異なることも知っていました。

高橋：どなたからお聞きましたか？勉強されたのですか？

S様：私の年になると、誰かが亡くなると相続税の話題になることが多いです。相続税を支払うお金が無くて、金融機関から借りて支払ったなどです。

高橋：テレビでも死亡保険のコマーシャルを見かけますね。

S様：3年前に配偶者を無くしているので、相続税のことは知っています。法定相続人の控除金額が少なくなることが心配です。

高橋：S様、ありがとうございました。
健康に気をつけて長生きしてください。



物価高よりも、給料が上がらない話をするお客様が多いです。一部の大手会社は賃上げのニュースは報道されます。しかし、多くの方は将来の収入に不安を抱いていると思います。それぞれの第二の年金を考える時代になっていると思います。

インタビューより一言

コンサルティング事業部
課長
タカハシ ミツル
高橋 光則



こんにちはコンサルの高橋です。
近年、世界で活躍するスポーツ選手が増えてきました。理由は、幼少からスポーツクラブで専門の指導者から教わるからです。私が子供の頃、八百屋のおじさんに“大根切り”というバットスイングを教わりましたが、その後、大学まで野球をしていた先生に、間違いだと指摘されました。
私の子供のサッカークラブは、上手な選手のプレイヤーの真似をして、自分で考えて覚えるというもので、親が子供に教えること、指示することは禁止されていました。
ですから、小学生、中学生に元プロ選手が指導することを許可することに賛成です。本人だけでなく、学校のためになると思います。



ハッピー通信

22

ハッピー通信では毎月、当社のオリジナル賃貸住宅「ハッピーマンション」「ハッピーマイホーム」の現オーナー様、もしくは検討中のオーナー様に、コンサルティング事業部の飯土井がインタビューを行い、その後の経営状態やサービスに関する感想などをお伺いします。



オーナーインタビュー④

いわき市在住

J様

飯土井：本日は、会社経営と賃貸経営を両立されているJ様の会社に訪問させていただきました。貸家業を営むようになったきっかけを教えてください。

J様：親が始めておまして、後を主人が継いでおりました。その後主人が亡くなり、今に至っております。

飯土井：他社に管理を依頼していたアパートを、当社にお任せいただいた理由を教えてください。

J様：いわき土地建物さんは、部屋が空けば、「家賃を見直しましょう。」部屋が汚れていれば、「そろそろクロスを貼替えませんか？」など、その都度ご提案していただけるので助かります。そういったマメな対応が、私にとっては一番の理由です。

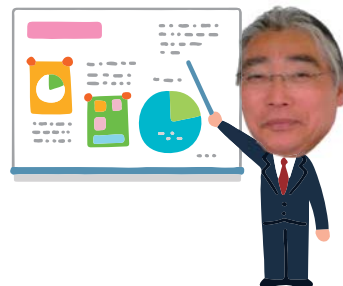
飯土井：近年で大変な事はありましたか。

J様：2019年の台風でしたね。平窪のアパートは解体しました。赤井のアパートは修繕工事をして直しました。私の所だけでなく、平窪、赤井、全体の事だけに、精神的に大変でした。

飯土井：賃貸経営に関して、現在の考えを教えてください。

J様：アパートは増やす考えはないです。建物は古く見せないで、室内は綺麗にしておきたいです。家賃は、いわき土地さんとよく話をして判断します。

飯土井：ありがとうございました。今後とも、弊社とのお付き合い、宜しくお願いします。



築年数が古くても、きちんと手入れがされていれば、賃貸需要がありますので、資産価値の向上にもつながるということですね。お話の中で、そんなJ様のお考えが伝わりました。

インタビューより一言

コンサルティング事業部
課長

イイトイ トシユキ

飯土井 利之



こんにちは、コンサルティング事業部の飯土井利之です。体を動かしていますか？

歳を重ねると、用事がないと外にでなくなります。

私の地域での散歩例を紹介しましょう。

家を出る時は一人ですが、途中で友達が二人、三人と集まっていきます。

そこから、井戸端会議が30分続きます。

実際に散歩するのは20分ですが、週3回友達と会うこと、話すことが楽しみになります

