

贈与・非課税を営業に活かす

向上計画総研 「営業の武器」セミナー

向上計画総合研究所(本社・札幌市)は5月21日、「今すぐ使える住宅営業ツール」(持たせていただきます)、「営業の武器」セミナーを札幌市内で開催した。

セミナーは三部構成で、第一部は税理士・行政書士の前島治基氏が「生前贈与を住宅営業に活用する方法」をテーマに講義した。

贈与税は1年間に贈与を受けた財産に課税され

る財産の合計額から基礎控除額を差し引いた金額に税率を掛け、一定の控除額を差し引いて計算する暦年課税が原則。

贈与者が65歳以上の親で、贈与を受けるのが20歳以上の子の場合に限って、相続時精算課税を選択できる。

贈与財産に対する低率の贈与税を支払い、贈与者の死亡時に贈与財産と相続財産をもとに相続税額を計算。支払済みの贈

与税額を控除する方法で①非課税の特別控除額が2500万円②税率が一律20%③父母ごとの選択性1なのが特徴。

昨年までは住宅取得資金などが目的の贈与の場合、親の年齢制限がなく、特別控除額は1000万円が上乗せされていた。

今年からは相続時精算課税の1000万円の上乗せを廃止。新たに「住宅取得資金の贈与に係る

贈与税の特例措置(住宅特例)を拡充。父母などの直系尊属からの贈与で新築住宅の建設・購入

やリフォームのための金銭を取得した場合、資金のうち、今年中に制度の適用を受ける場合1500万円、来年は1000万円までの金額が非課税。

今年、住宅特例を適用すると暦年課税では1610万円、相続時精算課税だと4000万円まで非課税になるが、税務署

に対し贈与の申告が必須。前島氏は「(施主が)特例の申請をする場合は

税務署への申告や年齢などの要件の説明が必須」と強調した。

第二部では日本震災ハートナース(同・東京都)の足立長門氏が「地震補償付き住宅の活用方法」を解説。地震補償付き住宅

は住宅会社が施工・販売する住宅に同社の「地震費用保険」を付帯する制度で、地震時の火災・倒壊、津波、噴火による損害を補償する。補償金額は全壊の場合、基本プランで500万円。1年間は住宅会社が掛け金を支払い、その後は施主が契約主となり任意で補償継

続の可否を決定する。同制度は登録料や年会費が無料。住宅の引渡し時にかかる保険料のみで済むため、住宅事業者は低コストで高い広告効果が期待できるといふ。

足立氏は「競合他社との差別化ツールに活用して欲しい」と力説した。

第三部は地盤ネット(同・東京都)の山本強社長が「地盤改良工事を79%削減する方法」として、地盤会社の地盤調査結果を第三者の視点から再検証する「地盤セカン

ドオビニオン」を紹介した。



講義する前島氏