石屋工務店
かわら版
第233号
令和 5年 10月 17日発行

石屋工務店
TEL シックニ イシヤサン
075 492-1483
http://www.kyoto-deseo.co.jp/
〒603-8474 京都市北区大宮薬師山東町47-5
建設業/京都府知事(般-5)第31625号 インテリアコーディネーター登録店

粋人 石屋の多趣味人生 その207

過去の思い出（つづき③）

石屋 紀次

見知らぬ業者に依頼もしていないのに土地を売る話を進められ出向いたのですが、ここで引くわけにはいきません。「考える余地は無いのか？」「全くありません。」「多少の余地はないのか？」「全くありません。」こんなやり取りを延々と続けました。私も若くて怖いもの知らずだったのかもしれませんが全否定を繰り返しました。最後には先方が「もうええわ。」と開放してくれました。

売却の話は順調に進み当時のリクルートが購入してくれることとなりました。約六億の値段でした。買い手を見つけたのは良いのですが、このままでいきますとHさんの取り分はありません。個人的に土地を担保に二億円の借金をしているからです。最初の時にHさんの家族からお願いされたのは、住むところと老後のお金を確保してほしいとの事でした。他の五人からも信頼を受けていましたので、全員の自宅を訪れ一部譲ってほしい旨の交渉を始めました。五名のうち二名は大学の教授でした。他の方も公務員やしっかりした職業に就いておられ、生活が苦しい方は一人もいませんでした。Hさんは長男の為家を出ることができず、あの土地に縛られどうしようもなかったんだと説明を繰り返し、皆さんから同意を得ることができました。

皆さんも相続争いにいい加減うんざりしていまして、この際綺麗に解決したいとの思いも強かったと思います。最後には皆さん気持ちよく同意書にサインをしてくれました。この話がすすまなければ、Hさん家族は住むところも、老後の資金もなく路頭に迷うことになったと思います。ここまでは意外とうまく話は進みましたがこれから大きな問題が待ち構えていました。それは税金の問題です。五人の方に持ち分を譲っていただく事になりましたが、これには贈与税と言うものが付いてきます。贈与税を払ったらHさんの貰える分はほとんどなくなってしまいます。贈与税を無しにする。これが次の課題でした。

つづく

《衣笠会館》

←こちらのQRコードから
弊社ホームページをご覧いただくと
かわら版をカラーでお読みいただけます

現場報告

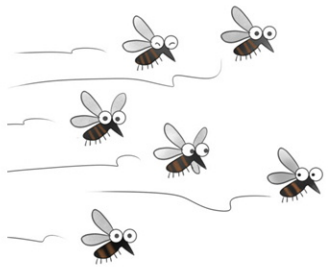
北区の物件
外部修繕工事

★薬師山の物件（新築）
販売開始しました。
★鳴滝の物件（リノベーション）
入居募集中です。
★生駒の物件（新築）
着工いたします。
★長岡京の物件（リフォーム）
インプラスの納品待ちです。
★大山崎の物件（収益物件）
医療施設のプラン調整中です。
★鳴滝の物件
売り土地販売中です。
★円町の物件
着工致しました。
★上七軒の物件
依頼を請けました。
★鞍馬口の物件
造り付け家具の打ち合わせを行いました。
★鞍馬口の物件２
売却の依頼を請けました。
★岩倉の物件
新築依頼を請けました。
★岩倉の物件２
塀の修理依頼を受けました。
★北区の物件
着工しました。
★上賀茂の物件
相続対策の依頼を請けました。
★高槻の物件
売却の依頼を受けました。

蚊

安田 裕

今年の夏は世界各地で観測史上最も暑く、国内でも体温を上回る猛暑が続き、気象庁も「今年の暑さは歴代と比較して圧倒的に高く夏全体で見ても異常だった」と発表しているほど猛暑でした、夏によく発生する蚊がいつもより少なく、あまり刺されなくて良かったのですが、専門家は夏場に潜んでいた蚊が活発に動きだし「秋から十一月近くまで活動するのではないか」と言われており、蚊に刺されてかゆいのも嫌だが、懸念されるのは気候変動の影響で蚊を媒介とするウイルス感染症が襲来するリスクがあるので、とくに秋の蚊はたちが悪いそうです。車でよく蚊と同乗するので気を付けねばと思います。



近所で花火がありました。

高野 圭亮

ここ最近は、感染症の影響で出店や観覧のための会場などは設営されていなかったそうなのですが、今年は復活すると周知されていたので、見に行きました。

出店周辺は駐車場がないので、車で来ないでくださいと書いてあったので、バスで行きました。

車で来ている人がたくさんいたので、近隣の店舗の駐車場がどこも満車でした。

この街で人が混雑しているところをこの日に初めて見ました。

綿あめの列に並びました。三十分並びました。

全ての店を見てまわるのは大変そうだったので、近所のスーパーでお菓子を買って花火を見ました。

迷惑電話・迷惑FAX

村田 真由美

会社に営業の電話がよくかかってきます。その中で多いのが、いきなり「○○会社の△△です。社長さんいらっしゃいますか？」と言う電話です。その場合、先ず用件をお伺いします。仕事の斡旋や株式投資、業務提携やM&Aの話、後はインターネットや電話回線の営業の電話も多く、社長の意向で殆どは繋がずお断りして終わることになります。そしてネットで電話番号検索すると、殆どが「怪しい会社」「しつこい営業」「断ったらガチャ切りされた」などの口コミが書かれています。最近は、その電話番号を着信拒否登録します。登録してもしてもいたちごっこだとは思うのですが、ささやかな抵抗です。

あと、営業のFAXも多く、紙に出力せずパソコンの画面で確認してゴミ箱に移動します。これも毎日毎日自動で送られているのだとは思うのですが、こんなやり方で仕事になっているのか不思議に思っています。