

売買営業に活かす 不動産相続コンサルティング 知識

公益社団法人 沖縄県宅地建物取引業協会

令和4年11月22日

株式会社K-コンサルティング
大澤 健司

自己紹介

- 会社名：株式会社Kーコンサルティング
- 所在地：千葉県柏市柏4－5－10
- スタッフ：7名

- 事業内容：
 - 不動産売買、賃貸、仲介、買取
 - 相続対策コンサルティング
 - 相続手続きコーディネート
 - 賃貸事業アドバイザー
 - 不動産有効活用コンサルティング



相続から不動産活用までワンストップの相談窓口



大澤 健司 Kenji Osawa

『幸せを絆ぐ相続アドバイザー』

株式会社K-コンサルティング 代表取締役

1970年9月26日生

血液型O型

大阪府枚方市出身

家族構成 妻・長男・長女

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。顧客相談件数1,500件超。

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。

【資格】 公認 不動産コンサルティングマスター

相続対策専門士 不動産エバリュエーション専門士

ファイナンシャルプランニング技能士2級

NPO法人 相続アドバイザー協議会 上級アドバイザー

賃貸不動産経営管理士

宅地建物取引士

相続支援コンサルタント

空き家相談士

相続診断士

事業承継スペシャリスト

JMAA認定M&Aアドバイザー

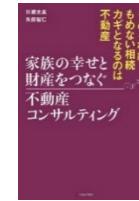
(他：借地底地アドバイザー・定借プランナー・ビル経営管理業務主任者・貸金業取扱業務主任者など)

【著書】 We are 不動産コンサルタント

家族の幸せと財産をつなぐ不動産コンサルティング

相続コンサルの奥義

相続で成功するポイントは不動産のプロが知っている！





NHK あさイチ



テレビ東京 モーニングサテライト



全国の宅建協会、全日本不動産協会



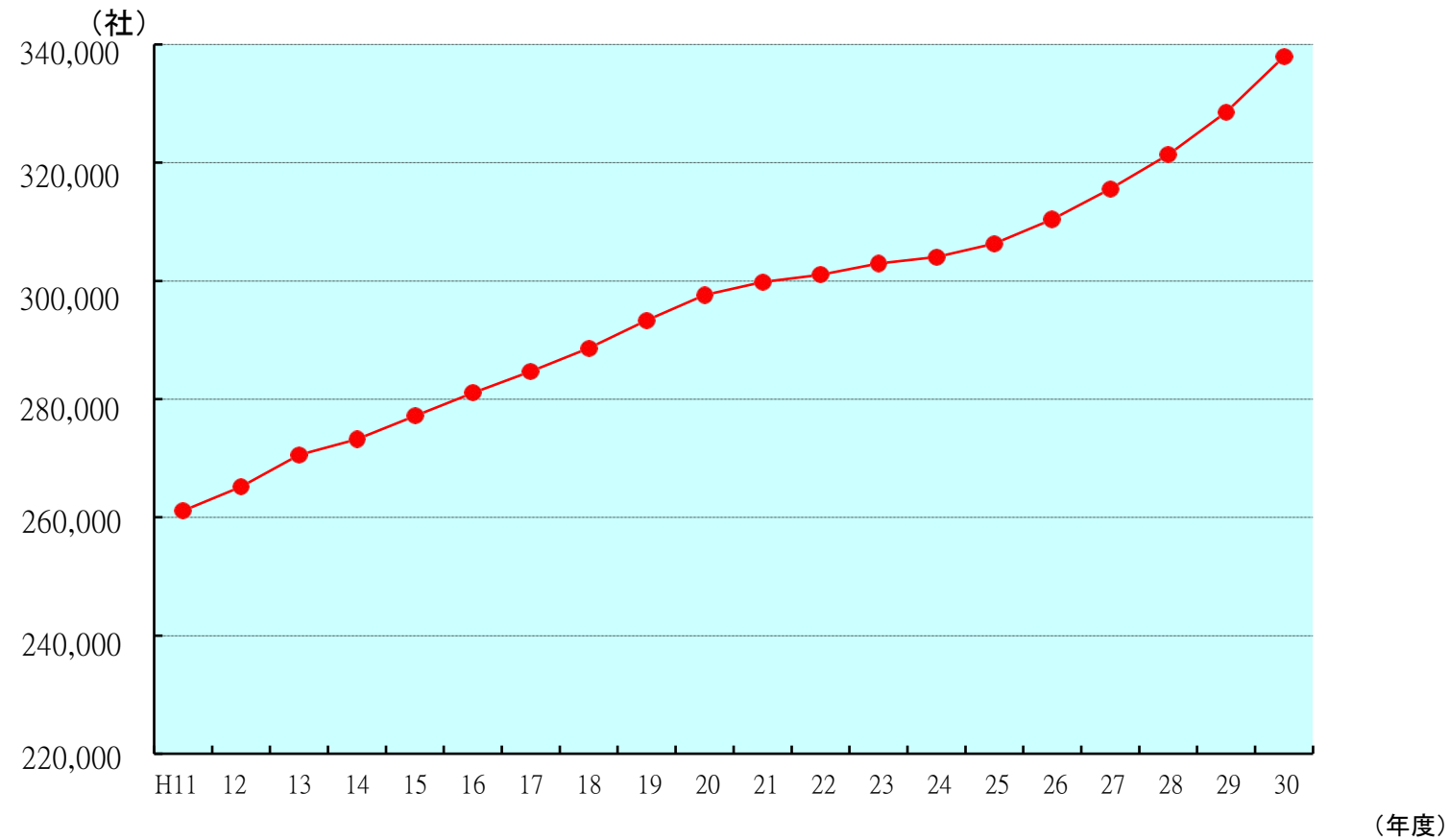
早稲田大学大学院ファイナンス研究科



不動産コンサルティング実務講座 講師

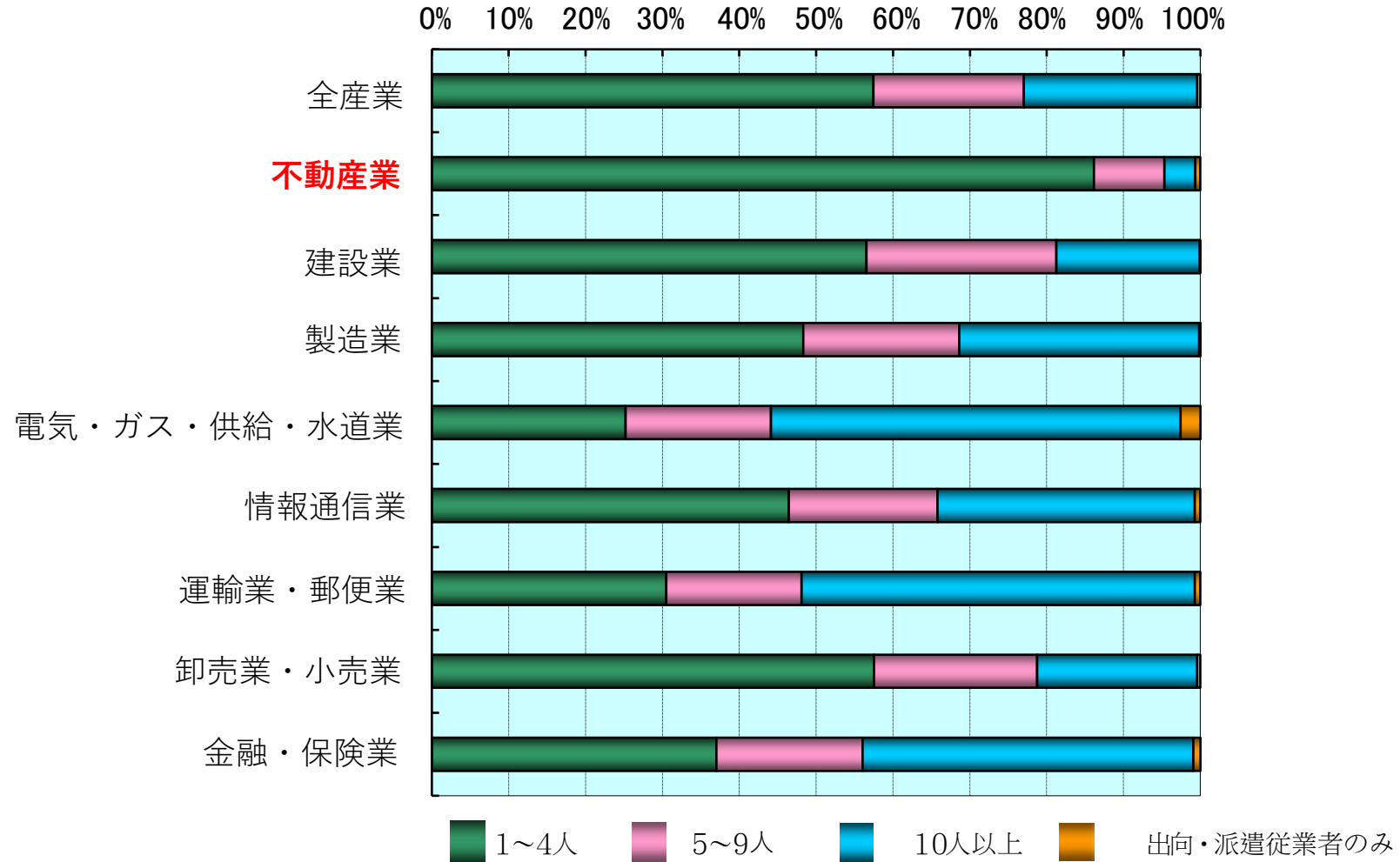
なぜ、
不動産業者が相続に
取り組むのか？

【不動産業法人数の推移】



2021 不動産業統計集 公益財団法人不動産流通推進センター

【従業者規模別事業所数とその割合】



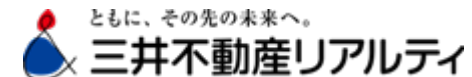
資料: 財務省「財政金融統計月報」—法人企業統計年報特集—による。

注: 全産業には、金融業・保険業を含まない。

2021 不動産業統計集 公益財団法人不動産流通推進センター

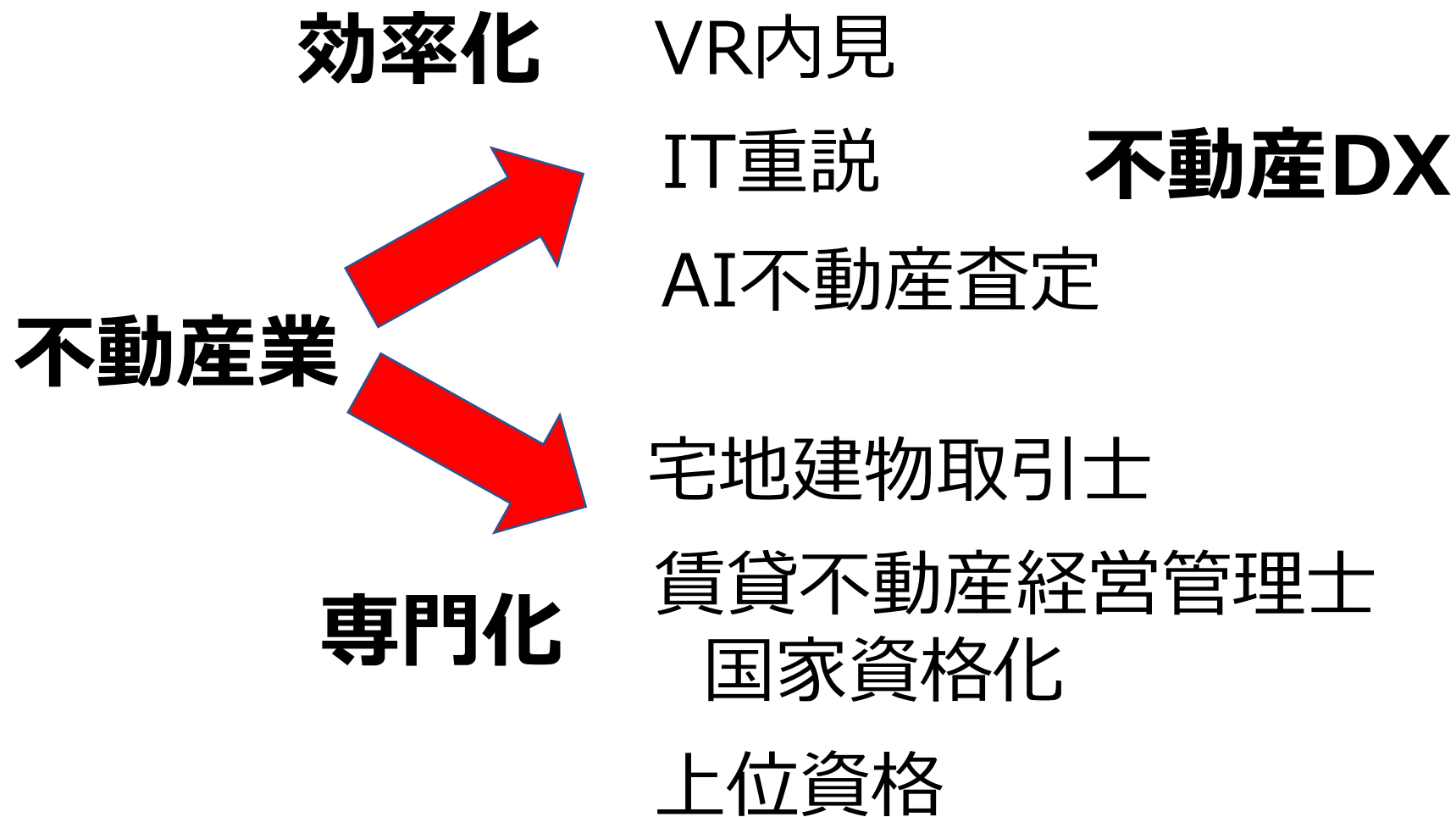


競争激化！



不動産所有者





【四賤業】

金貸し → 金融機関 ローンアドバイザー

株屋 → 証券会社 アナリスト

保険屋 → 保険会社 ライフプランナー
(ソニー生命)

不動産屋 → 不動産屋 ?

一般層獲得はネット等効率化！
富裕層獲得はコンサル等専門化！

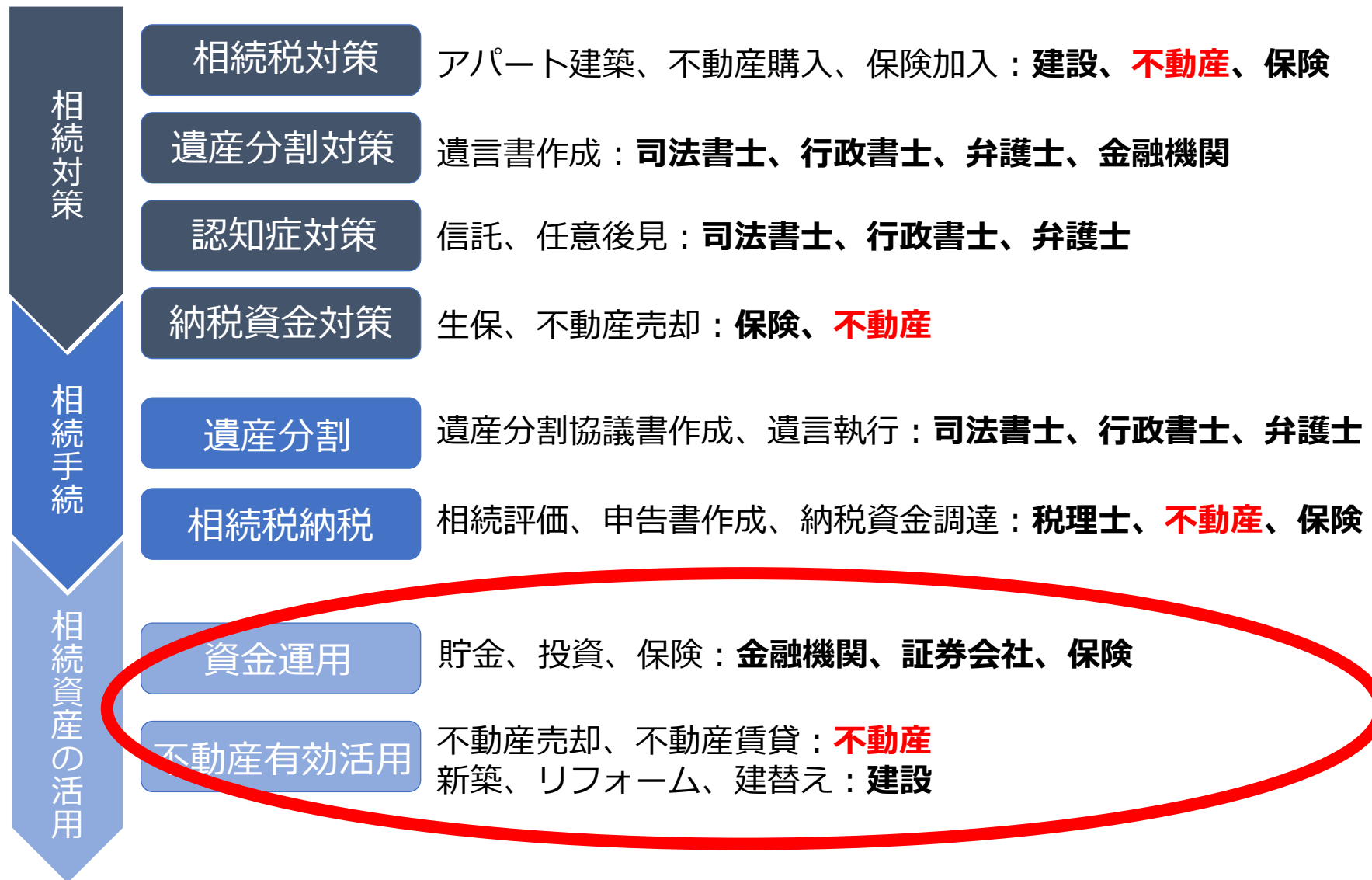
**自分たちの特徴・強みを活かし、
どう差別化を図るか！**

相続における不動産

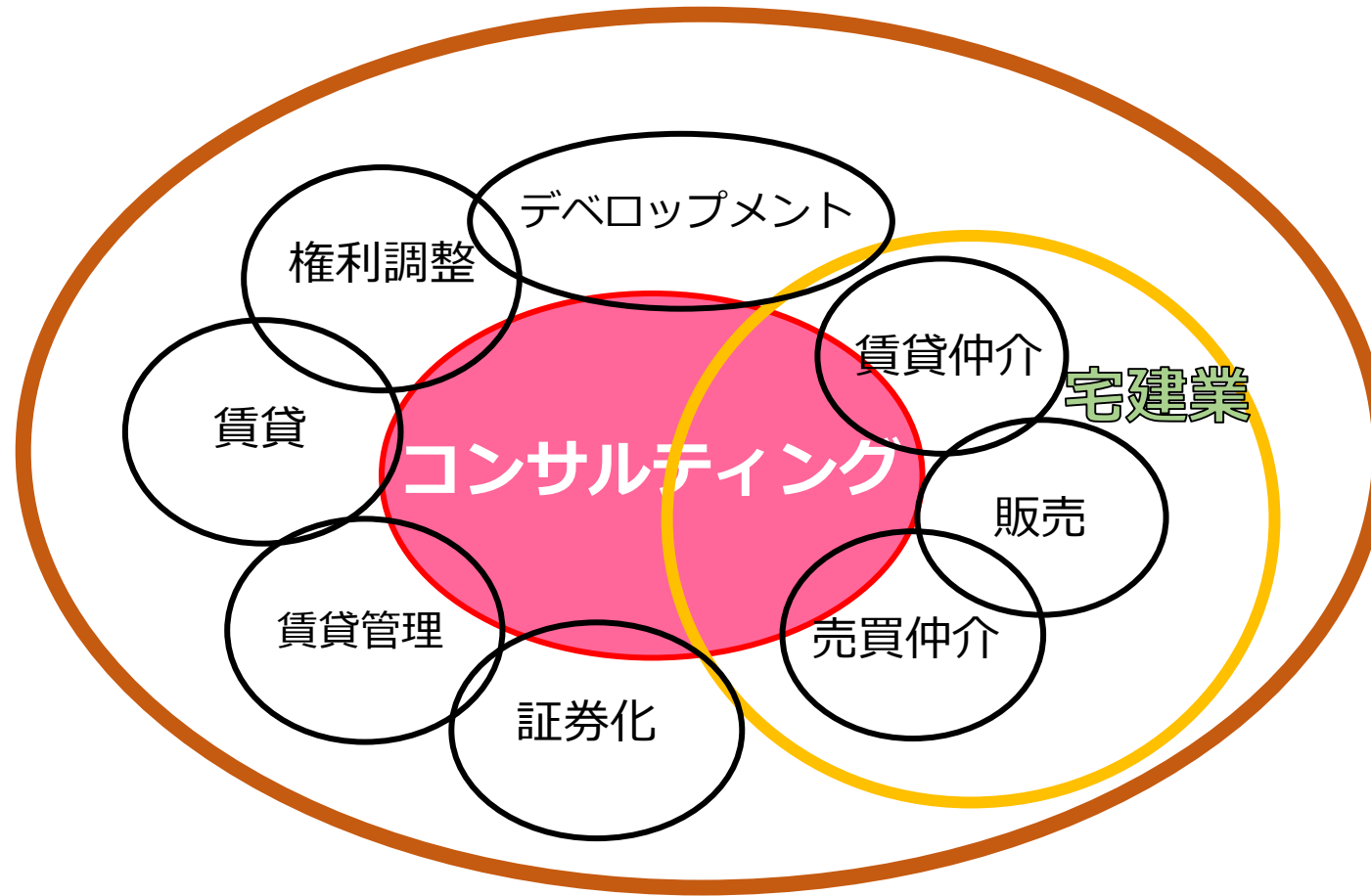
- ❑ 最も**分けにくい**財産
- ❑ 最も**実際の価値、相続評価がわかりにくい**財産
- ❑ 最も相続税の**節税に強い**財産
- ❑ 最も**いらないと言われることが多い**財産
- ❑ 最も思い入れや感情に左右され、
意見が分かれる財産

不動産をどうするか？が相続のポイント！

相続における不動産業



不動産業



不動産コンサルティングとは？



不動産コンサルティングとは、土地活用企画提案等のテクニックではない！

不動産コンサルティングとは、

お客様の を
 を使って すること！

壹、お客様が不動産を売るには
『』がある！

貳、お客様が不動産を売るというのは
『不動産』を『』に換える行為
のこと！

参、お客様は不動産を売却することで
自分達のが
わかるとをする！

不動産売買に活かせる 相続知識

基礎控除額

$$3,000\text{万円} + 600\text{万} \times \text{法定相続人の数}$$

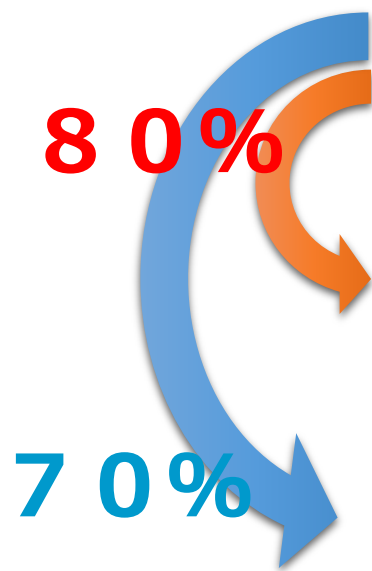
【一物四価】

◎ 実勢価格

◎ 公示価格 (国土交通省)

◎ 路線価 (国税庁)

◎ 固定資産評価額 (自治体)



【相続登記義務化】

- 相続登記は土地の取得を知ってから
年以内に登記することを義務化
違反すれば10万円の過料
- 氏名・名称・住所変更登記は変更してから
年以内に登記することを義務化
違反すれば5万円の過料

令和6年4月1日施行

【相続評価と実勢価格】



【物件概要】

土地面積 : 250m²

路線価 : 120千円/m²

※24m歩道付き道路沿い

税理士による相続税評価

2,800万円

売却査定額は？

税理士 → **相続税評価額**

司法書士 → **固定資産税評価額**

不動産会社 → **時価評価額**

遺産分割協議をする際の不動産の評価は？

評価額！

【相続評価のほうが高くなる場合がある不動産】

- 隣地が空き家等買主が不安がる不動産
- 権利上のトラブルがある不動産
- 築古不動産
- 空室の多いアパート

いずれ売却するなら相続発生前に処分したほうが、相続税の節税につながりますよ。

【例】

土地

路線価評価額 5,000万円

借地権割合 60%

建物

1室30㎡ 12室 360㎡

固定資産税評価額 3,000万円



	満室の場合	9 室空室の場合
土地	$5,000\text{万円} \times (1 - 30\% \times 60\% \times 360/360) = 4,100\text{万円}$	$5,000\text{万円} \times (1 - 30\% \times 60\% \times 90/360) = 4,775\text{万円}$
建物	$3,000\text{万円} \times (1 - 30\% \times 360/360) = 2,100\text{万円}$	$3,000\text{万円} \times (1 - 30\% \times 90/360) = 2,775\text{万円}$
合計	6,200万円	7,550万円

【例】

土地

路線価評価額 5,000万円

借地権割合 60%



建物

**空室が多いアパートは相続税が高くなるんです。
空室対策は相続税対策にもつながります。**

土地	$5,000万円 \times (1 - 30\% \times 60\% \times 360/360) = 4,100万円$	$5,000万円 \times (1 - 30\% \times 60\% \times 90/360) = 4,775万円$
建物	$3,000万円 \times (1 - 30\% \times 360/360) = 2,100万円$	$3,000万円 \times (1 - 30\% \times 90/360) = 2,775万円$
合計	6,200万円	7,550万円

【相続税取得費加算】

相続又は遺贈によって取得した財産を、相続開始の日の翌日から相続税の申告期限の翌日以後3年を経過する日までに譲渡した場合は、実際の取得費又は概算取得費に一定の相続税額を加算して、譲渡所得にかかる税金を軽減することができる。

相続税を納税した方は、相続した不動産を売る場合、相続税の申告期限から3年以内に売却したほうが譲渡所得税が安くなりますよ。

相続税が払えなかったら、
その時は土地売って払えばいい。



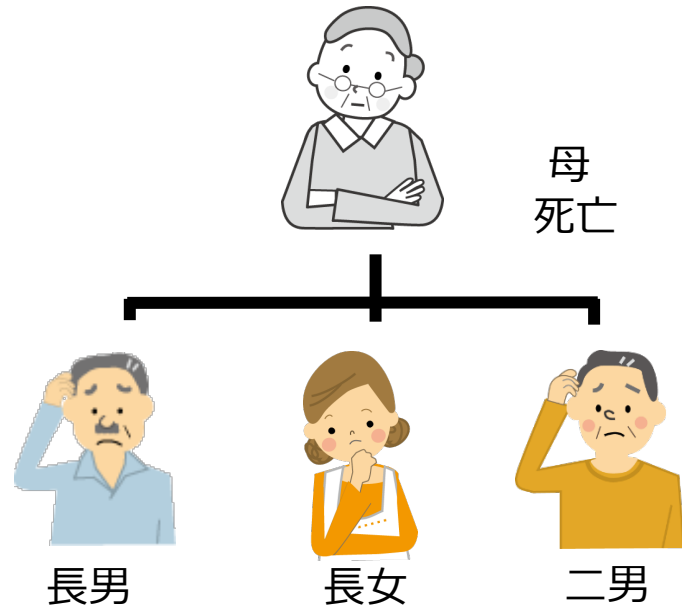
**相続税のために不動産売るときってどんな不動産
を売るか知ってますか？**

**「一番売しやすい」不動産を売るんです。
納税の期限も決まっていますから、すぐに売れる
不動産をすすめられます。
いい不動産を残すために相続対策はするんです。**

事例紹介

事例（相続後の売却）

先日、母親が亡くなり、実家は現在空き家。
名義は3年前に亡くなった父親。
実家は古く、建物は使えない。
実家は誰もいない。
どうしたらいいか？



【物件概要】

土地：102m²

建物：72m²（昭和41年築）

備考：更地価格2,000万

みなさんならまず何を提案しますか？

【お客様の目的】



【手順の説明】

遺産分割

- 他に資産や借金がないか？

• 誰が相続するか？

相続登記

- 相続登記見積もり

• 遺産分割等 の説明

売却

- 査定

• の適用の可否

相続から不動産活用までワンストップ！

事例（相続後の売却）



■不動産売却シミュレーション

所在地 柏市〇〇二丁目×番△号

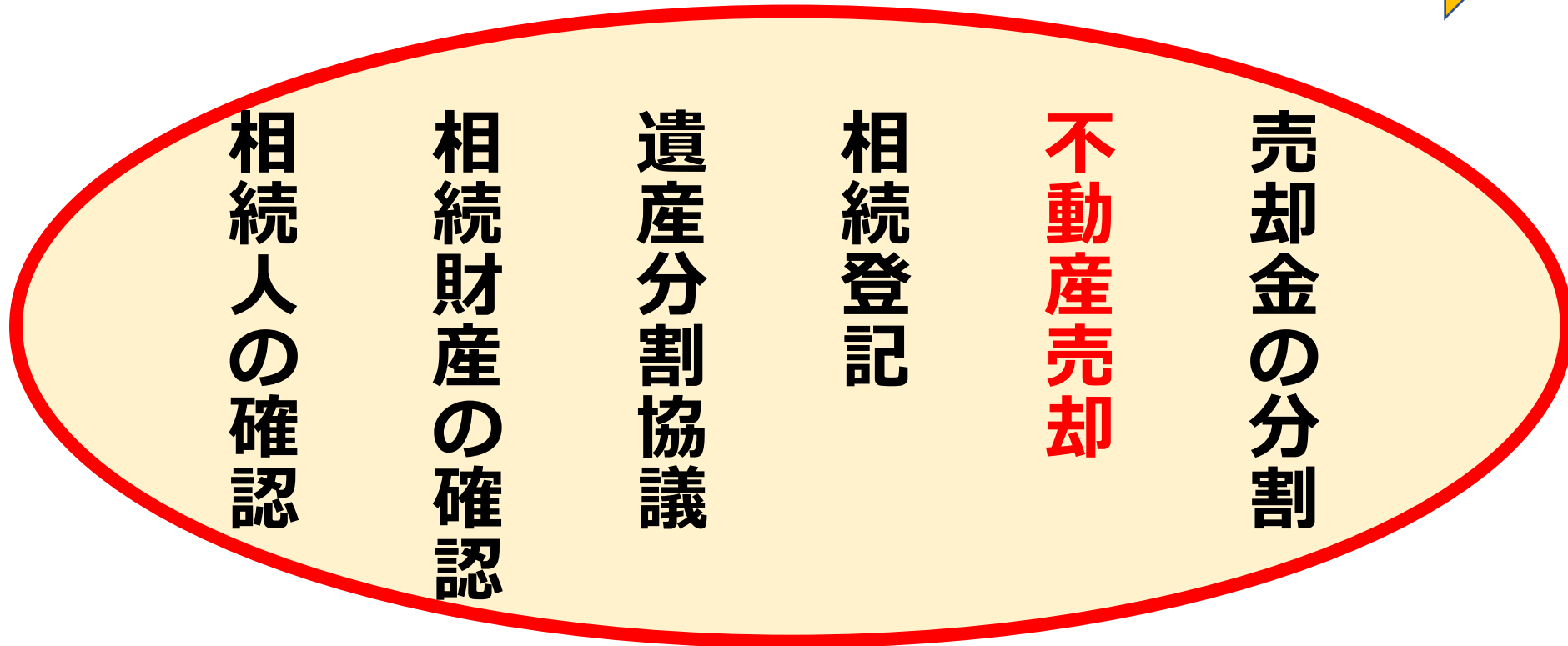
〇〇 〇〇 様

		仲 介(現 状)	仲 介(更地)	仲 介(業者向け)	弊社買取り	
売却価格(A)		¥10,000,000	¥13,000,000	¥9,000,000	¥8,000,000	
支 出	先行支出費	残置物処分費	¥432,000	¥432,000	¥432,000	¥0
		ハウスクリーニング	¥0	¥0	¥0	¥0
		解体整地費	¥0	¥2,160,000	¥0	¥0
		リフォーム費用	¥0	¥0	¥0	¥0
		その他	¥0	¥0	¥0	¥0
		小計	¥432,000	¥2,592,000	¥432,000	¥0
	契約後支出費	印紙代	¥5,000	¥5,000	¥2,500	¥0
		仲介手数料	¥388,800	¥486,000	¥356,400	¥0
		測量費	¥200,000	¥200,000	¥200,000	¥200,000
		解体整地費	¥0	¥0	¥0	¥0
		その他	¥0	¥0	¥0	¥0
		小計	¥593,800	¥691,000	¥558,900	¥200,000
	支出計(B)		¥1,025,800	¥3,283,000	¥990,900	¥200,000
税引前手取り(A-B)		¥8,974,200	¥9,717,000	¥8,009,100	¥7,800,000	
譲渡所得税(概算)(C)		¥1,721,534	¥1,841,961	¥1,535,631	¥1,503,310	
手取り額(A-B-C)		¥7,252,666	¥7,875,039	¥6,473,469	¥6,296,690	
売却前の準備軽減		△	×	△	◎	
売却時期の見通し		×	△	◎	◎	
売却後の手離れ		×	△	○	○	

※売却価格は保証するものではありません
※費用は一部概算のものでございますので、ご了承ください。
※税金は概算となりますので、詳細は税理士にご確認ください。

売却方法による 手取り額シミュレーションとリスク比較

【相続手続きの例】



不動産売却は相続手続きのひとつ！

事例（相続後の売却）

- 弊社にて買取
- 相続登記 司法書士の手配
- 遺品整理、建物解体業者手配
- 空き家3,000万控除適用し、
270万の譲渡所得税が **0 円**



長男



長女



二男

**すべておまかせできて本当に助かりました！
ありがとうございました！**

事例（相続前の売却）

実家が空き家になって2年。
管理もできず、父親を施設に入れることも
考えており、売却したい。



【概要】

土地：約1,600m²

建物：約130m²

昭和52年築

用途・第一種低層

備考：都市計画法による

開発行為 面積500m²

周辺宅地相場10万/坪

事例（相続前の売却）



長男
(相談者)
52歳

現在父親と同居。
父親の介護費用も大変。
他社にも査定を依頼している。



父
81歳

実家の所有者
売却には反対していないものの
やや認知症ぎみ



母
77歳

入院中 売却に反対はしていない

みなさんならどんな提案をしますか？

【お客様の目的】

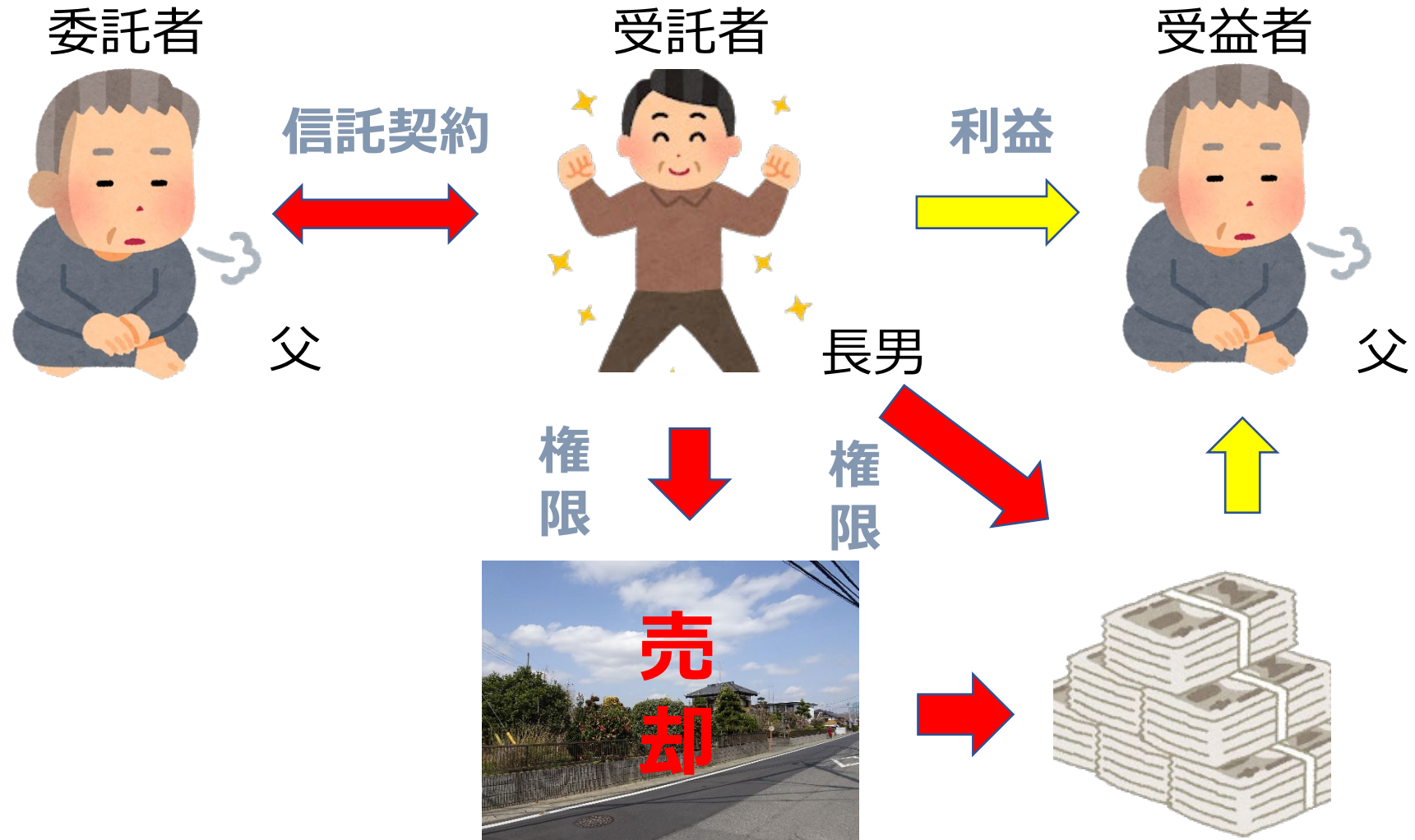
A large, empty rounded rectangular box with a thin blue border, intended for the client's purpose.

【課題】

- ❑ 父親の判断能力低下に伴う売却不可能になるリスク
- ❑ 売却後の資金凍結のリスク

事例（相続前の売却）

【提案】 民事(家族)信託を活用



事例（相続税対策の売却）

税理士からの紹介。
相続税の納税資金が足りないなので、節税対策をしたい。
今、アパートを建てるようメーカーから提案されているらしい。本人はアパートには不安もある様子。
ほかにいい提案はないか？



【概要】

土地：2,900m²
用途：第一種低層
交通：駅徒歩12分
備考：一部生産緑地
周辺宅地相場 30万/坪

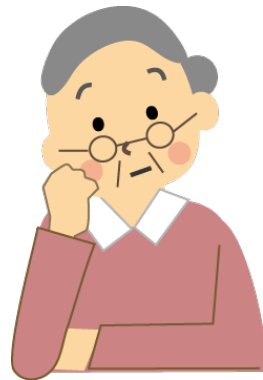
事例（相続税対策の売却）



事例（相続税対策の売却）

相続税を納める資金はない。
アパートメーカーからアパートを建てる提案を受けているが、
借金してまでアパート建てるのは不安。
遺言書は作成している。
長女、次女の自宅の土地以外の不動産はすべて跡継ぎの長男
に相続させたい。

母
(81歳)



相談者
(55歳)



姉たちは母の考えには
納得していない・・・
遺言はあるけど・・・

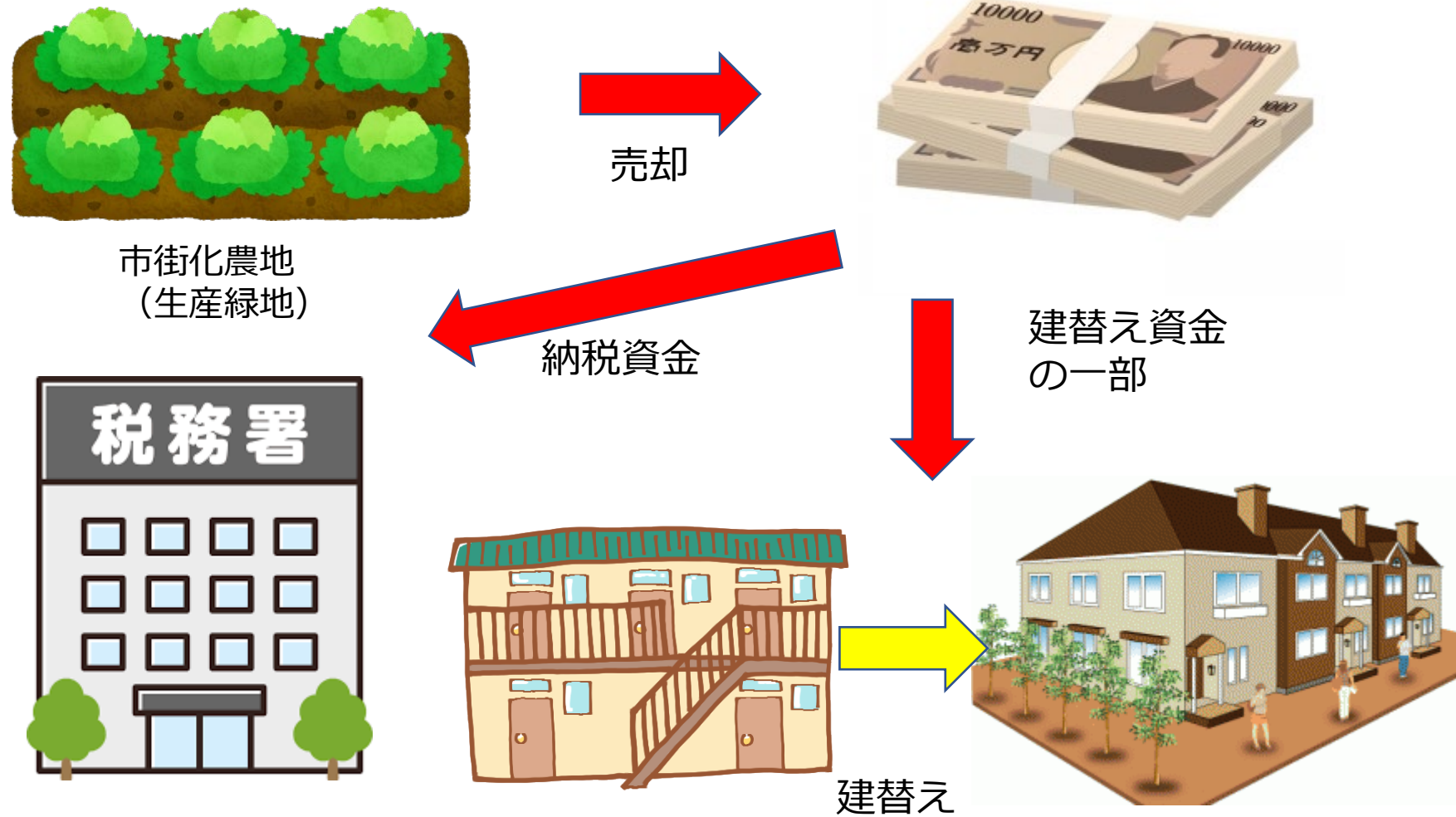
【課題】

- ❑ 納税資金が足りない
- ❑ 遺言書はあるが遺留分を侵害している
- ❑ 母のアパート収入が減少している

【提案】

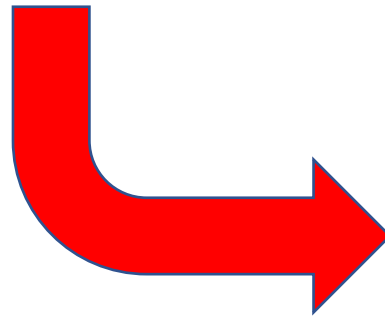
1. **市街化農地売却**
→納税資金・建て替え資金の頭金
2. **アパート建て替え**
→母親の生活資金・相続税節税
3. **遺言書書き直し**
→遺産分割対策

事例（相続税対策の売却）



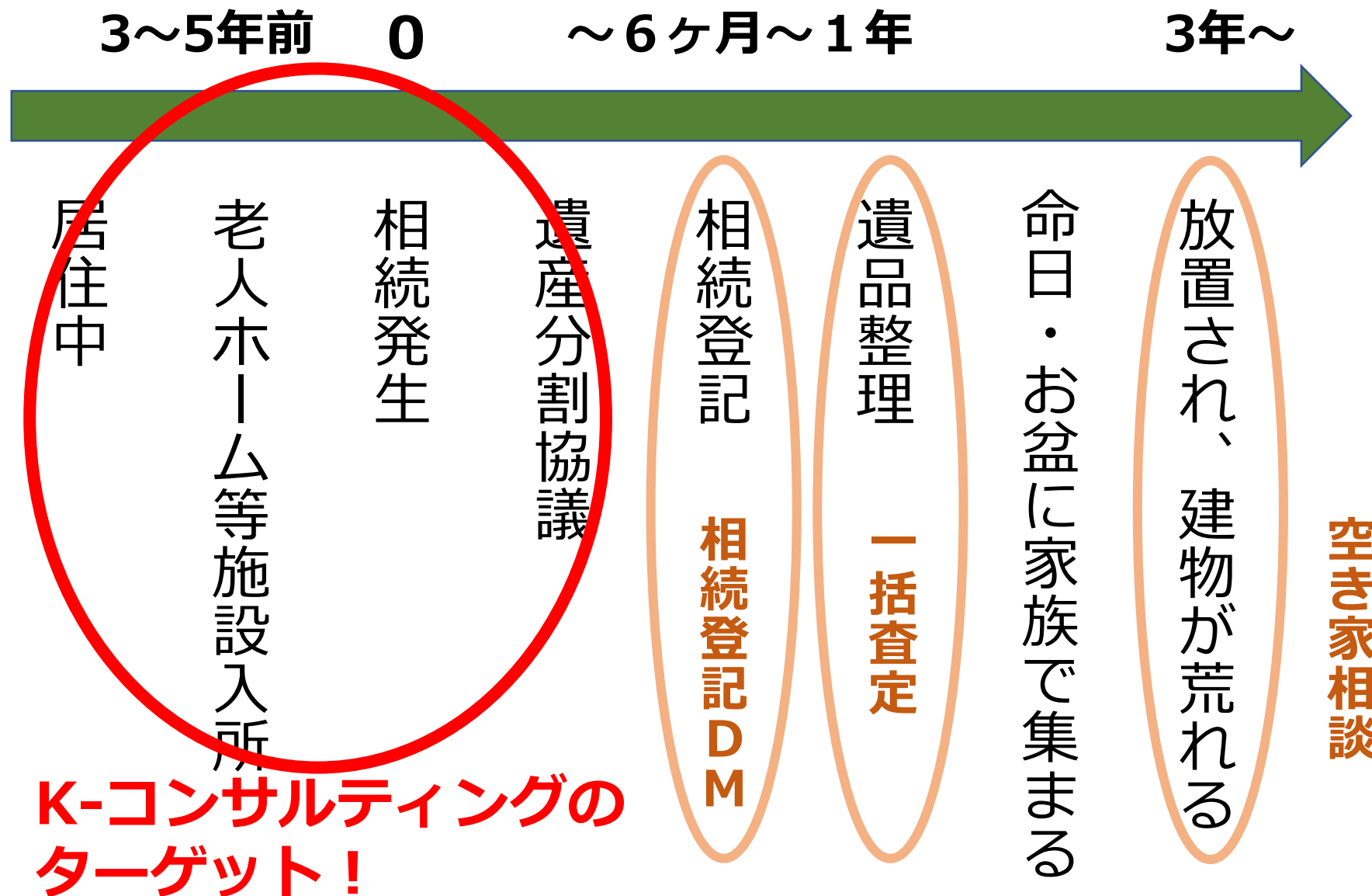


事例（相続税対策の売却）



【結果】

- 納税資金の準備もできて安心
- 資産の分割も対策万全に
- アパートの収益性改善、生活費にゆとりも
- 結果、4,500万円節税にも成功



12/11（日）10時～12時 オンラインセミナー

これだけは知っておきたい
実家の相続

実家を相続した8割が知らない
相続と不動産売却の常識



不動産自体はモノではありますが、その不動産をどう活かすかは所有者の判断に委ねられます。

お客様が不動産を動かすときには必ず目的があります。

お客様に寄り添い、お客様の要望をかなえ、課題を解決するために不動産を活かす。

そのための不動産のプロフェッショナルがこれからより一層求められると思います。

そのために、学びを忘れず人として信頼していただけるよう、ともに成長してまいりましょう。