

# 相続した古家の売却について



日弁智之(ひび・ともゆき)  
株式会社 デューデリ&デール 取締役 不動産コンサルティング事業部長  
不動産鑑定士、不動産コンサルティングマスター、1級FP技能士、  
宅地建物取引士 / 大手信託銀行で10年間勤務後、不動産ベンチャーを経て平成24年より当社へ

核家族化、少子高齢化が進んで「住宅」の取引形態にこれまでも影響を与えてきましたが、

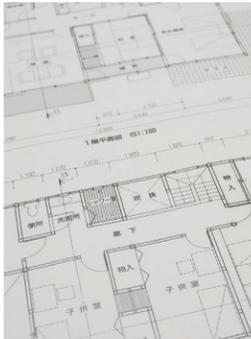
昨今は「古家」の売却が相続時の不動産売却の典型例として増加しているように感じます。相続人が被相続人(父母)から過去、家で住んでいた「昔の自宅」を相続するものの、自分達には既に別の場所に現在の自宅があるために、この「昔の自宅」は不要で売却するケースです。以前なら長男さんが同居、等で「昔の自宅」は誰かが使い続けたケースが多かったのかもしれませんが、核家族化によりこのケースは相当減少しているでしょう。今回は相続した空家の売却を進めるためのプロセスを時系列で挙げてみたいと思います。

**不動産業者に相談する前に**  
まずは不動産業者さんに売却

却の相談する前に整理をしておくべき事項を挙げてみます。

**売却を相談前に整理すること**

- ① 対象物件購入時の売買契約書
- ② 建物の工事請負契約書
- ③ 建築図面



却、譲渡所等計算上不利なことが多いみなし金額を使わなければなりません。③は建物がリフォームするのに適しているか、または取壊しをする場合の取壊し費の金額概算の為に参考となるためです(特に堅固な作りの場合)。

**売却後の使用方法で売却額に差が出る**

次に不動産業者さんへの相談です。空家といっても、単に「近隣の類似の中古住宅の売買事例の比較で金額を査定する」だけでは少しも高い値段

**後の使用方法で売却額に差がでる**

- ① 現状のまま売却
- ② 取壊し前提で、現状有姿での売却
- ③ 取壊し後更地での売却
- ④ リノベーション前提で売却

物は取壊し前提での売買(区画割りした戸建用地としての活用が最も有効使用で、建物取壊しは売主、もしくは買主で行う。)

③敷地が区画割りできるほど大きくはないが、新築の戸建用地としての売却するほうが金額が伸びる場合は現状の建物は取壊し前提での売買(建物取壊しは売主、もしくは買主で行う。)

④中古建物をリノベーション(必要であれば耐震工事も)する前提での不動産会社への売却

等があります。不動産を売却する場合、売却前に物件のコンディションをしっかりと把握することを勧めます。これにより①④のどのケースでの売却が進めると最も高い値段で高く売却できるかの予測がしやすくなるからです。

相続人さんは「昔の自宅」に関して保管されている物件関連資料を不動産業者さんに開示して、不動産業者さんによって調査してもらった後に査定をしてもらうのがよいでしょう。

**特別控除制度の活用**

今回、②、③での売却が最も高い値段が出る可能性がありそうだが、この予測が立てられる場合で実際に売却までのプロセスをもう少し詳細に挙げてみます。

②、③は現存する建物を売却に伴って取り壊すことが前提となりますが、売主(相続人)が、買主(不動産業者等)のどちらが建物の取壊しを行うのかによって、売却後の売主の手取り額に大きな影響が出る税制改正が平成28年度になされました。空き家問題の対策窓口となつてくる国土交通省も関与して成立した「空家にかかる譲渡所得の3000万円の特別控除制度」です。ここでは制度の詳細の説明は割愛させていただきますが、エッセンスとして、耐震性のない築年数の経過した古い



大方のケースでは古家を耐震補強までして中古住宅として売却する場合、リノベーション工事代はともかく耐震補強工事で掛かったコストほどには売却金額が伸びないことのほうが多いと思われる。このため、通常、売主さんが建物を自分で取り壊しをして売却するケースはあまり見ませんが、税制

特別を受ける場合には売主さんでの建物取壊しが必要になります。建築業界に特に縁のない相続人さんの場合、取壊し工事業者を自ら選定して、見積もり金額の多寡の判断までするのは一般的には難しいものと考えられます。そのためこの点は不動産業者さんのサポートを仰いで業者紹介、合見積もりを取ってもらうことで対応するのがよいと思われる。ただし、相続物件の売却代金を受け取りに先立って、取壊し費用を支払う資力が相続人さんに無い場合、物件売却のタイミングを何時にするか、契約時の手付金の受領により工事費を払いに充てる等、売却のための買主選定、契約締結時期、売買代金の決済までのスケジュールを綿密に立てておかないと、税

制特別を活用しての売却がうまく進まないことも考えられます。弊社が売却にご協力をさせて頂いた②のケースの売主さんの例で凡そのスケジュールを示すと(図I)のようになります。

**位置を考えてスケジュールを添付**

②、③の売却の場合には更地化後に戸建事業を行う不動産会社が有力な買主となりますが、戸建事業者さんの提示する金額は事業者さん毎にバラつきがあります。このような場合には、売値を決めて先着順で買主を提示した買主に売却する方法である不動産オークションを活用して売却するのが最適な売却方法と考えられます。

図I

項目	1ヶ月目			2ヶ月目			3ヶ月目			4ヶ月目			5ヶ月目		
	上旬	中旬	下旬												
民境界確認															
道路明示															
現況実測図作成															
解体見積・工事請負契約															
近隣挨拶															
解体															
コンサル契約締結															
買主探索(紹介活動)															
オークションの開催															
売買契約															
決済															

大きな土地は  
オークションで  
高く売る。

株式会社デューデリ&デール  
http://dd-d.jp/  
TEL : 東京 03-6273-4275  
TEL : 大阪 06-6755-4901  
mail : dd-auction@dd-d.jp



Due Diligence & Deals co.