

REAL PARTNER

05

2019
MAY

令和元年5月10日発行（毎月10日発行）通巻第486号
公益社団法人 全国宅地建物取引業協会連合会
公益社団法人 全国宅地建物取引業保証協会



改元記念 特別対談

全宅連・全宅保証 会長

内閣官房長官

坂本 久 × 菅 義偉

失敗しない中古マンションの選び方 特集

中古一戸建ての資産価値の高さを改めて見直してみる

「住」のトレンドウォッチング

『老いた家 衰えぬ街』野澤千絵

注目の書 著者は語る

税制改正の方向性を考える（前編）

紙上研修

国土交通省

平成31年3月

「《大家さんのための》単身入居者の受入れガイド」について

国土交通省では今年度、法務省民事局の協力のもと、賃貸借契約の終了・残置物処理に関連する現行法令や制度の整理を行うとともに、各主体におけるさまざまな取り組みを情報収集し、『《大家さんのための》単身入居者の受入れガイド』を公表しました。



平成31年4月1日

建築条件付売買予定地に係る農地転用許可の取扱いについて

農地法第5条に係る住宅を目的とした転用については、転用をする事業者が宅地を造成し、住宅を建築したうえで土地建物を一体的に売却する場合（建売分譲住宅）に限り転用が可能であり、宅地のみの分譲については転用不可とされてきました。今般、農林水産省の通知により従来の建売分譲住宅以外に、建築条件付売地についても一定の要件のもと転用許可が認められることになりました。



平成31年4月

空き家の発生を抑制するための特例措置（空き家の譲渡所得の3,000万円特別控除）の要件拡充について

相続時から3年を経過する日の属する年の12月31日までに、被相続人の居住の用に供していた家屋を相続した相続人が、当該家屋（耐震性のない場合は耐震リフォームをしたものに限り、その敷地を含む）または取壊し後の土地を譲渡した場合には、当該家屋または土地の譲渡所得から3,000万円を特別控除する制度については、適用期間が2023年12月31日までに延長されることとなり、特例の対象となる相続した家屋について、これまで被相続人が相続の開始直前において居住していたことが必要でしたが、老人ホーム等に入居していた場合（一定要件を満たした場合に限ります。）も対象に加わることとなりました。この拡充については2019年4月1日以後の譲渡が対象です。



全宅連

平成31年4月1日

岡山県宅建協会、佐賀県宅建協会の公益社団法人への移行完了について

岡山県宅建協会（会長 山上健一）および佐賀県宅建協会（会長 伊藤醇六）は、平成31年4月1日より、一般社団法人から公益社団法人となりました。

平成31年4月22日

新元号に係る全宅連策定書式の更新について

元号が2019年5月1日（水）に「平成」から「令和」に改元されることに伴い、全宅連策定書式の元号の表記を更新しました。



REAL PARTNER

May 2019

今月のアーカイブ 2

改元記念 内閣官房長官・沖縄基地負担軽減担当大臣・拉致問題担当大臣 **菅 義偉**
特別対談 全国宅地建物取引業協会連合会・全国宅地建物取引業保証協会 会長 **坂本 久**

不動産業の持続的な発展のために! 3

特集 人気が出てきた中古住宅市場
失敗しない中古マンションの選び方 6

「住」のトレンドウォッチング 連載 第12回
伸び悩んでいる一戸建て市場浮上への視点
中古一戸建ての資産価値の高さを改めて見直してみる 10

注目の書 著者は語る
『**老いた家 衰えぬ街**』野澤千絵 12

不動産と税金のQ&A 連載 第5回
知らなければ損する **自宅売却時の税金、税制の特例はここに注意!** 14

紙上研修 連載 第180回
税制改正の方向性を考える（前編） 16

表紙デザイン・中村勝紀（TOKYO LAND）

2019年5月10日発行 通巻第486号

発行／公益社団法人 全国宅地建物取引業協会連合会

公益社団法人 全国宅地建物取引業保証協会

発行人／坂本 久 編集人／壹岐昇一

〒101-0032 東京都千代田区岩本町2-6-3

URL <https://www.zentaku.or.jp/>

TEL. 03-5821-8181（広報）

FAX. 03-5821-8101

「令和」の
時代に
膨らむ期待
不動産の
持続的な発展の
ために！



坂本 久

全国宅地建物取引業協会連合会
全国宅地建物取引業保証協会 会長



菅 義偉

内閣官房長官
沖縄基地負担軽減担当大臣
拉致問題担当大臣

記念
改元
特別
対談

「令和」の時代に膨らむ期待 不動産業の 持続的な発展の ために！

新しい時代の幕開けをひかえて、菅義偉・官房長官と坂本久全宅連・全宅保証会長の《改元記念特別対談》が実現した。

平成時代の不動産業界を振り返りながら、来たる令和の時代に向けて、菅官房長官と坂本会長に日本の不動産問題と今後の不動産業界の展望を語っていただいた。

平成時代に大きく変化した 不動産業界

菅官房長官 今般、元号が変わり、希望に満ちあふれた新しい「令和」の時代を迎えました。「平成」の時代を振り返ると、とりわけ不動産業界にとってはまさに激動の時代だったのではないのでしょうか。

坂本会長 バブル経済の崩壊を受け、長く続いてきた「土地神話」がなくなりました。その後の資産デフレと不良債権問題に伴う金融危機で不動産業界は大きな打撃を被り、業態や事業の転換を余儀なくされました。

一方で阪神・淡路大震災や東日本大震災など、未曾有の自然災害が発生し、甚大な被害が生じました。また、少子高齢化に伴う人口減少社会の到来は空き家の増加や所有者不明土地問題などの新たな社会課題を生み出しました。国の住宅政策も新築住宅の供給促進策から既存住宅ストックの有効活用策へと軸足が移りました。

平成27年には、それまでの宅地建物取引主任者という名称が「宅地建物取引士」に変わりました。「平成」の時代に不動産業界は大きく変化し、地域に寄り添い国民の皆様の住生活の向上と安心安全な不動産取引をサポートする全宅連の責務がより一層強くなったことを実感します。

令和の時代を支える 不動産業者の新しい役割に期待

菅官房長官 新しい時代を迎えるにあたって、国民の生活基盤を支えている不動産業の果たす役割はますます

重要になってくるという認識を持っています。特に、地域にとって身近な存在である全宅連会員の皆様の役割はとても大切です。

政府では、増え続けている自然災害に備えるためにも国土の強靱化に向けてソフト・ハードの両面から集中的に取り組んでいます。人口減少社会でもわが国が持続的に成長していくためには、大都市が発展するだけでなく地方の活性化が大事であるため、地方創生



は重要な政策課題です。

一方、既存住宅市場の活性化に向けて、昨年は「インスペクション」を制度化し、「安心R住宅制度」を創設しました。空き家問題の解消に向けても空き家対策特措法に基づく方策や税制による支援など精力的に取り組んでいます。

坂本会長 全宅連ではインスペクションの普及に向けて、インスペクション事業者や瑕疵保険法人と提携

し、インスペクション業務をサポートするサービスを提供しています。安心R住宅制度については、全宅連が事業者団体として登録し、昨年10月から運用を開始しました。高品質の既存住宅を流通させ、良質な既存住宅流通市場の形成と活性化を通じて不動産取引市場の持続的な成長を後押ししていきます。

空き家対策では、空き家の流通促進策として、地方への移住希望者のニーズに対応するための農地付き空き家の流通促進に向けて自治体と連携し、取り組んでまいります。

「ハトマークグループ・ビジョン2020」 で持続的发展を実現

菅官房長官 政府としても現状を受け止めてしっかりと検討していきます。昨年末の土地住宅税制改正では、空き家の譲渡所得に対する3,000万円特別控除の適用要件の緩和と期限の延長を措置しました。引き続き空き家対策に注力していきます。

今年10月1日に消費税率の引上げが予定されていますが、需要変動の平準化のための対策として、住宅ローン減税の控除期間を3年間延長したほか、一定の性能を満たす住宅やリフォームを対象にした次世代住宅ポイント制度を創設しました。すまい給付金や贈与税の非課税措置の拡充などの対策とあわせて、経済に影響を及ぼすことのないよう、万全を期していきます。

坂本会長 最大の論点であった消費税増税対策について、私どもの要望をしっかりと実現し、需要の反動減がないように万全の対策を講じていただいたことに感謝しております。

全宅連としても、住宅の取得を検討している消費者に対して支援策の周知を図っていきます。

菅官房長官 政府では2030年を見据えた新しい不動産産業ビジョンを策定しました。わが国の持続的な成長のために不動産分野の発展は特に重要です。特に人口減少下においても不動産の担い手を確保できるよう、業界が一丸となって入職促進に努めるとともに、円滑な事業承継のあり方も検討する必要があります。

坂本会長 全宅連が推進している「ハトマークグループ・ビジョン2020」もビジョンと同じ方向性であり、「ストック型社会の構築」に向けて、不動産の持続的な発展のために各種事業を実施してまいります。

本日はどうもありがとうございました。

(写真・福井理文)



新築住宅の価格が高くなり過ぎたこともあって、中古住宅が見直される傾向にある。特に、マンションは首都圏を中心に新築の高騰が続いていて、平均的な会社員ではとても手がとどかなくなっている。そのため、中古マンションに目を向ける人が増え、中古市場が活況を呈しているのだ。いまどきの中古マンションの選び方を探った。

首都圏のマンション市場は 新築より中古のほうが多くなっている

まずは、図表1をご覧ください。これは、首都圏で年間に発売された新築マンションと、中古市場で成約されたマンションの戸数を比較したもの。マンション価格が比較的落ち着いた2013年までは、断然新築マンションのほうが多かったのが、その後の急激な価格上昇によって、新築マンションの発売戸数は大幅に減少した。

それに対して、中古マンションは安定的に成約件数を伸ばし、2016年には中古マンションの成約件数が3万7,189件になり、新築マンションの3万5,772戸を上回って関係が逆転した。その後は新築マンションの価格上昇に歯止めがかかり、一方では中古マンション価格も上がってきたこともあり、新築と中古はほぼ同じ水準ながら、わずかに中古が多いという状態になっている。

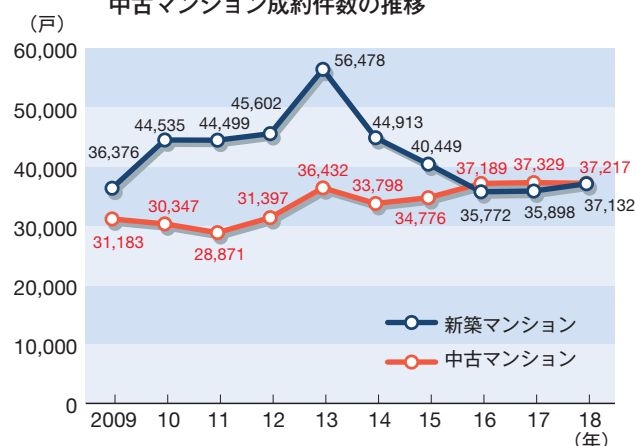
なぜこんなことが起こったのか——それは、さまざまな面で中古マンションのメリットが認識されるようになってきたためであるのはいうまでもない。

第一に挙げられるのは、新築に比べてときの中古マンションの安さだろう。

図表2にあるように、マンション価格上昇前の2012年の新築マンションの平均価格は4,540万円で、

人気が出てきた 失敗しない

図表1 首都圏新築マンションの発売戸数と
中古マンション成約件数の推移



(資料：新築マンションは不動産経済研究所『全国マンション市場動向 2018 年(年間のまとめ)』、中古マンションは東日本不動産流通機構『首都圏不動産流通市場の動向』)

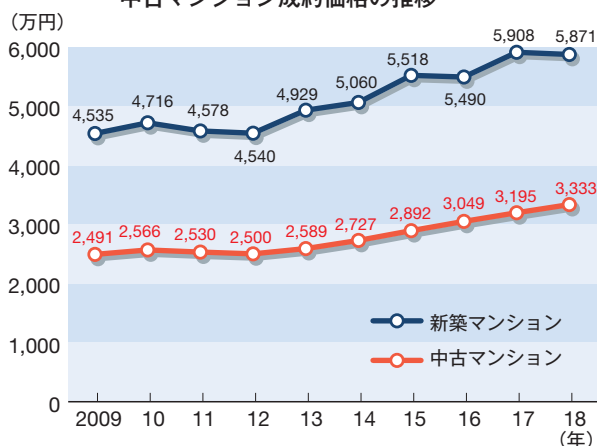
同じ年の中古マンション成約価格の平均は2,500万円だった。両者の差は2,040万円だった。それが、2017年に新築が5,908万円まで上がり、中古は3,195万円で、その差は2,700万円以上に拡大した。2018年には差が若干縮小したもの、中古の割安感から、中古マンションに関心を向ける人が増えているわけだ。

民間調査機関の東京カンテイの調査による、年収の何倍でマンションを買えるかという2017年の年収倍率は、新築の全国平均が7.81倍で、首都圏平均は11.01倍、近畿圏も8.26倍に達しているのに対して、中古マンションは全国平均が5.30倍で、首都圏は7.42

中古住宅市場

中古マンションの選び方

図表2 首都圏の新築マンション販売価格と中古マンション成約価格の推移



(資料：新築マンションは不動産経済研究所『全国マンション市場動向 2018年 (年間のまとめ)』、中古マンションは東日本不動産流通機構『首都圏不動産流通市場の動向』)

倍、近畿圏は5.59倍だった。新築は高くなり過ぎて、平均的な会社員では買いにくくなっているが、中古ならなんとかなるという人が多いのではないだろうか。

中古マンションの性能向上が市場拡大の本質的な要因

しかし、いくら安くても、「安かろう、悪かろう」では今の時代、簡単に売れるものではない。それが売れているというのは、中古マンションの性能向上があったればこそということになる。

2000年前後、首都圏を中心に新築マンションが大

量供給されたが、その2000年には「住宅の品質確保の促進等に関する法律」が施行されて、10年間の性能保証制度が義務化され、任意とはいえ住宅性能表示制度がスタートした。折から、バブル崩壊後の売れない時期を経験して、分譲会社もその品質向上に力を入れるようになった結果、新築マンションの性能は飛躍的に向上したといわれる。

それから15年以上が経過。ライフステージの変化などにもよって、この時期に新築されたマンションを売却する人が増え、市場に住宅としての性能が高い物件が増加、人気を高めてきたといえよう。

そのほか、中古マンションは新築に比べて市場に売りに出る物件がはるかに多い点、一部の駅前再開発物件を除いて、新築は駅からの徒歩時間が長い物件が中心になるが、中古は駅近でも探すことができる点、選択にあたっては青田売りの新築と違って実物を確認できる点、さらに、リフォーム技術の進歩によって、多少のお金をかければ、ライフスタイルに合った自分たちだけの住まいにすることができる点——などの要因もある。

中古マンション選びではスタートの土台づくりが肝心

では、この中古マンションのメリットを活かして上手に手に入れるにはどうすればいいのか。消費者か

写真：PIXTA

ら相談されたときに、どのようにアドバイスすればいいのか。消費者の立場になって、中古マンション購入までを順序立てて見てみよう。——中古マンション購入の流れは図表3にあるとおりだ。

住まいもそうだが、何事も基礎、土台が肝心。マンション選び、マンション購入においても、ステップ1にあるように、希望条件を整理して、基礎を固めておくことが重要だ。

それもひとりだけ勝手に走り出したのでは、途中で家族間の齟齬そごが生まれて空中分解ということもある。

家族でよく話し合って明確に目標を定めておきたい。

その目標を実現するために、自分たちの条件が整っているかどうか、それを確認するのがステップ2、3になる。

手元に用意できている頭金がいくらあり、自分たちの年収などの条件からいくらまで住宅ローンを組めるのかをはじき出して、購入可能額を算出する。ただし、住宅取得には仲介手数料、ローン事務手数料、税金など各種の諸費用がかかる。仲介手数料のかかる物件だと、取得価格の5%から10%程度は見ておく必要

図表3 中古マンション購入の流れ



があるので、その点も考慮しながら購入可能額を算定しなければならない。

そして、その購入可能額の範囲で希望を叶えることができるかどうか、ネットなどで相場を調べてみる。実現可能ということであれば、ステップ4に進むことになるが、難しい場合には、親などから支援を仰げないか、多数の保険などに入っていれば見直せないか、家計の節約をもう一段進められないかなどを検討してみるようにしたい。

それでもかなり厳しいようなら、ここはいったん踏みとどまって、自己資金を増やす努力をする、年収が増えるのを待つといった勇気ある撤退もありだろう。多少のことはなんとかなんと猪突猛進するのは蛮勇というものだ。

信頼できる不動産会社を見つけるのがマンション購入成功への近道

大丈夫、計画に向けてゴーということになれば、不動産会社を訪問して、物件を探してみよう。

最近では、ネットだけで情報を集める人が増えて、不動産会社の訪問件数が減っているといわれるが、不動産の専門家を利用しない手はない。相談や物件見学などの案内は原則的に無料なので、遠慮なく活用したいものだ。

希望エリアが決まっているのであれば、そのエリアの地元で長く活動している地場不動産会社、全国的に幅広くネットワークを有している会社など、何社か回ってみて、信頼できそうな会社を見つけたい。

不動産業界は今や情報産業といわれるほど、いかにいい情報を持っているかが、優劣を分ける。消費者の立場からすれば、そうした情報ネットワークに優れている会社を見つけ、そこに気軽に相談できそうな信頼できる担当がいれば、半ば成功したようなものだ。

いきなりでは簡単ではないが、実際に何社か訪問してみ、経験を積むことで見分けることができるようになる。これは、物件選びについても同じではないだろうか。

最近はネット上で情報を絞り込んで、1件か2件だけ見てそれで決めてしまうという人が増えているといわれるが、それでほんとうにいいのだろうか。もっといい物件があるのを見過ごしているのではないだろうか、そんな気がしてならない。

一生に何度もあることではないのだから、ここは労を惜しまずに、シッカリと業者選び、物件選びを行うようにしたい。

安心せずに契約、引き渡しまで気を抜かずにクロージング

その上で、「これは」という物件が見つければ、仲介会社を通して、売主に購入の申し込みを行い、仲介会社の担当者から重要事項説明を受けて、問題がないか重々確認した上で売買契約を締結する。

契約してしまったら、元に戻るのとは簡単なことではない。自分の都合で解約する場合には、手付金放棄が原則だし、正当な事由がない場合には、損害賠償を請求されることもあるので、念には念を入れて重要事項説明書、契約書を読みこなしの上で署名・捺印するようにしたい。

そのあとも、正式なローン契約、残代金の決済、登記、引き渡しなど重要な手続きが待っている。気を抜かずに、それぞれのプロセスを確実に実行していかねばならない。

そして引っ越しの上、新居での生活が無事に動き出せば万々歳。ホッと一息ついて祝杯をあげるのはそれからでも遅くはない。

写真：PIXTA

伸び悩んでいる一戸建て市場浮上への視点 中古一戸建ての資産価値の高さを 改めて見直してみる

首都圏では、中古マンションの成約件数が着実に伸びて、
現在では新築マンションの年間発売戸数を上回るほどになっている。
しかし、一戸建ては中古、新築ともに伸びはいまひとつといわざるを得ない。
その一戸建て市場を活性化させるためにはどうすればいいのか。
一戸建ての資産価値の高さを改めて見直してみよう。

住宅ジャーナリスト 山下 和之

苦戦する中古一戸建て市場

今月号の【特集】にもあるとおり、2019年後半も引き続き、首都圏の中古マンションには高い需要があると予想されるが、一方の中古一戸建て市場の売買は低水準が続いている。18年の中古一戸建ての成約件数は、中古マンションの成約件数のおよそ3分の1でしかない。

近畿圏に目を向けても、17年の中古一戸建ての成約件数が1万2,199件、中古マンションの成約件数は1万7,218件と、首都圏ほどではないにせよ、かなり大きな差が出ている。

築年数が長くなると一戸建てとマンションの資産価値は逆転する

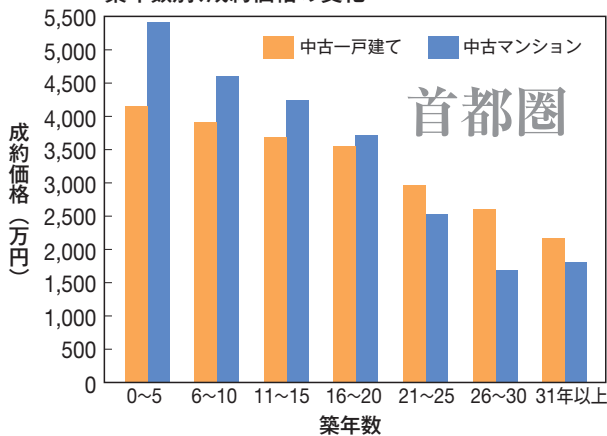
しかし、東日本不動産流通機構のデータによると、首都圏の場合、マンションと一戸建ての資産価値を比べてみたとき、長い目で見れば一戸建てのほうが資産価値が高いことがわかっている。新築当初はマンションの資産価値のほうが高いが、築年数が長くなるほど一戸建てとの差は縮まり、築21～25年になると資産価値は逆転する。

近畿圏や全国を見ても、状況はほぼ同じで、中古マンションと中古一戸建ての資産価値が逆転することは多い。



写真：PIXTA

図表1 首都圏中古住宅(一戸建て・マンション)の
築年数別、成約価格の変化



(資料：東日本不動産流通機構
『築年数から見た首都圏の不動産流通市場(2018年)』)

いずれにしても、築年数とともに一戸建てのほうがマンションよりも資産価値が高まる傾向にあるのは変わらない。

この点を前面に打ち出していけば、中古一戸建てに目を向ける人たちが増えていくのではないだろうか。しかも、近年は一戸建てのリフォーム技術も向上しており、多少のお金をかければ、基本性能を大幅に向上させ、外観も新築並みに戻すことが可能になっている。改めて、中古一戸建てのメリットをしっかりと理解して、消費者にキチンと説明できるようにしておきたいところだ。

首都圏と近畿圏で見る中古住宅 成約価格の推移

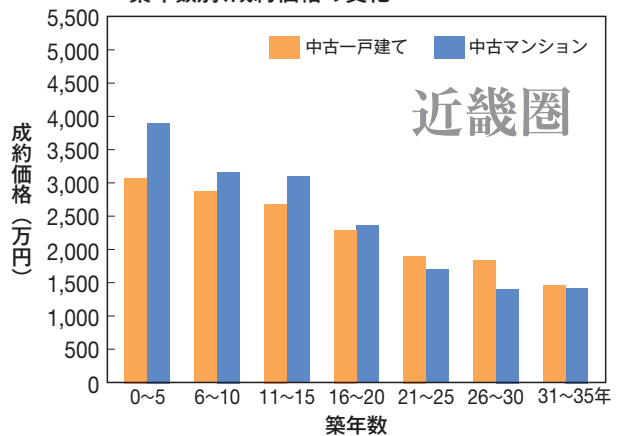
図表1にあるように、首都圏の場合、築0~5年の築浅段階では、中古マンションが5,411万円で、中古一戸建てが4,149万円と、マンションのほうが1,000万円以上高い。

しかし、その差は築年数が長くなるにつれて小さくなっていき、築6~10年ではマンションの成約価格が4,602万円で、一戸建ては3,915万円と、その差は687万円に縮まる。

築16~20年になると、マンション3,716万円に対して、一戸建ては3,555万円とその差は161万円まで縮まる。

築21~25年で、ついにマンション2,528万円、一戸建て2,963万円と逆転する。

図表2 近畿圏中古住宅(一戸建て・マンション)の
築年数別、成約価格の変化



(資料：近畿圏不動産流通機構
『築年数からみた近畿圏の市場動向(2019年)』)

同様に近畿圏も図表2のとおり、築0~5年の中古マンションは3,928万円、中古一戸建ては3,094万円だが、築6~10年はマンション3,203万円、一戸建て2,898万円とその差はぐっと縮まり、築21~25年でやはり成約価格は逆転する。

この成約価格の推移を見ても、築年数が長くなるほど、一戸建てのほうが資産価値では有利になるという見方ができる。

これは言うまでもなく、一戸建てには土地が付いていて、建築基準法を遵守すれば自由に増改築や建て替えができ、売却もしやすいのに対し、マンションの土地は区分所有であり、自分一人では自由できないという制約があるためという見方もできる。

特に、築31年以上になればマンションは老朽化が進み、居住者・所有者の高齢化も進んで、維持管理や定期的な補修などが難しくなることが多いといった問題も関係しているだろう。

同時に、中古一戸建ては新築一戸建てに比べると土地面積が広い点もメリットにあげられる。

これも東日本不動産流通機構のデータによれば、築0~5年の中古一戸建ての成約物件の土地面積の平均は115.76㎡とさほど広くないが、築年数が長くなればなるほど広がる。築21~30年は173.84㎡に達している。築浅の115㎡台ではほとんど庭らしい庭にならないが、173㎡台なら、庭いじりやバーベキューなども楽しめそう。そんな点も積極的にアピールして、一戸建てへの関心を高めたいものだ。

社会問題として顕在化してきた「空き家問題」。いまだんな状況にあり、今後どう推移していくのだろうか。

すでに2013年の時点で空き家は820万戸もあり（野村総研調べ）、今後もその数は増加していくでしょう。空き家は主に相続の発生により生まれるわけですが、2025年には団塊世代が75歳以上となり、まさに大量相続時代を目前に控えています。高齢者のみの住まいである「空き家予備軍」は、私の試算では戸建てだけでも約720万戸（戸建て総数の25.2%）あり、近い将来、4軒に1軒が空き家となる可能性が高いのです

荒廃が進み、地域住民の生命、財産、生活環境等に著しく影響を及ぼす恐れのある「特定空家等」の問題だけでなく、そうした相続による空き家が社会に循環していかず放置されてしまうと、この問題はさらに深刻になっていくと考えられます。

これまでの日本は、持ち家政策によって住宅の取得を促進してきました。それにより、子世代の住宅取得も進み、実家を継がない人が増えてきたわけです。すると、いざ相続が発生しても、相続の移転登記をせず、売却にも踏み切れず、空き家をそのままの状態にしておくケースが多くなります。ことに、手間や経費がかかる割に満足な売却益が得られない、あるいは売却そのものが難しい物件の場合、その傾向はさらに高まります。

これを私は「問題先送り空き家」と呼んでいます。そうした空き家の増加によって街全体が衰退したり、公共サービスが成り立たなくなることが危惧されます。

売りに売れない相続不動産から逃れるため、相続放棄を選択する人が右肩上がりに増えているというが……。

面倒なことにに関わりたくない相続放棄をしても、直ちに一切の責任がなくなるわけではありません。その不動産の所有権が別の人に移るまでは「管理責任」がつきまといます。

また、相続放棄をすると、その相続権は親の兄弟姉妹やその子へとまわりまわっていくことになります。というこ

『老いた家 衰えぬ街 住まいを 終活する』

野

東洋大学理工学部教授

澤



『老いた家 衰えぬ街 住まいを終活する』

講談社現代新書 840円＋税

都市計画の専門家である著者が、人口減少・高齢社会という背景の下、空き家が右肩上がりに増加している現状をとらえ「住まいの終活」の観点から問題解決へのアプローチを試みる。著者が研究室の学生たちとともにに行った「空き家トリアージ（選別）」の試みも興味深い。巻末には「書き込み式 住まいの終活ノート」を収載し、読み物にとどまらない実用的な内容となっている。



のざわ ちえ●兵庫県生まれ。1996年、大阪大学大学院修士課程修了後、ゼネコン勤務を経て、2002年、東京大学大学院博士課程修了。博士（工学）。東京大学特任助手などを経て、07年より東洋大学理工学部建築学科准教授。15年より同教授。専門は、都市計画・まちづくり。国土交通省社会資本整備審議会委員をはじめ、さまざまな自治体の都市政策や空き家対策に関わる。他の著書に「老いる家 崩れる街——住宅過剰社会の末路」（講談社現代新書）などがある。

とは、逆に従兄妹が相続放棄した場合に、その相続権が自分にまわってくる可能性もあるわけです。悲しいことですが、相続放棄によって親族間で「ババ抜き」のようなことが起こるのです。ですから、相続放棄は問題解決の根本的手段とはなりません。

それでは、この空き家問題を解決するための方策はあるのだろうか。

➤ れ以上「問題先送り空き家」を生み出さないため
 〵 に、私は「住まいの終活」が世の中の文化や習慣として定着することが必要だと考えています。この「住まいの終活」の定義は、次のとおりです。

「住まいの終活」とは

相続が発生する前から、所有者やその相続予定者が、住まいに関わるさまざまな情報を整理・共有し、相続発生後の選択肢を考え、そのために安心して相談できる人的なつながりをつくっておくなど、住まいを円滑に「責任ある所有者・利用者」へ引き継ぐための一連の活動

“終活”というと、高齢にさしかかった方だけに関係するものというイメージがありますが、住まいの終活はすべての人に関係してくる活動です。

そしてここで重要なのは、相続発生前で所有者が元気なうちに終活を行うということ。地元の情報や人的なつながりを得られるのはそこに住んでいる所有者本人ですし、境界の確定などもご本人が認知症になったり臥せってからではなりません。

また、不動産の流動性が低い地域においては、自治体やNPOによる「空き家バンク」などの取り組みがなされていますが、そこでカギを握るのは、取引実務のプロであり、地域事情に精通した地元の宅建業者です。ただし、物件価格があまりに低廉だと仲介手数料だけでは立ち行きません。そこで、国は、その仕事が「業」として成り立つ仕組みをつくるべきでしょう。それとともに、一人ひとりがこの問題を他人事と考えず、自分自身の問題であると意識することが大事だと思います。（取材・文／編集部）

「住まいの終活」をすることで
 街の衰退を食い止める

知らなければ損する 自宅売却時の税金、税制の特例は ここに注意！

監修：公認会計士 小澤 善哉（小澤公認会計士事務所）

自宅を売却する理由は人それぞれですが、次の家を購入したり借りたりと、大きな支出を伴うのが一般的です。そのため自宅売却時の税金には、負担を軽減するさまざまな特例が設けられているのはご存じのとおり。この特例について、いま一度復習しておきましょう。

自宅か自宅以外か、 3,000万円超か以内か

住宅を売却する際には、税金が発生します。ところが購入にかかる税金やその特例が比較的知られているのに対して、売却時の税金については情報が少なく、消費者の認知度は低いようです。

不動産の売却益は「分離課税」の「課税所得」として扱われ、購入時と同様、いくつかの特例があります。その代表的なものが、

- ①3,000万円特別控除
 - ②10年超の居住用財産の譲渡にかかる軽減税率の特例
 - ③特定の居住用財産の買換え特例
- の3つです。

自宅売却時の税金は、それが自宅（居住用）か、別荘など居住用以外の不動産かで異なります。自宅であれば、①の「3,000万円特別控除」が適用されます。これは税額の算出時に、売却益と同額（最高3,000万円）を控除できる制度で、売却益が3,000万円以内であれば、売却益はなかったことになります。

売却益が3,000万円超ならば、3,000万円を超える部分に対して税金が発生し、その税率は所有期間に応じて定められています（図表1）。たとえば売却益が4,000万円、所有期間が5年以下であれば、特別控除3,000万円を差し引いた1,000万円が課税所得で、税額はそれに39.63%を乗じた396万3,000円です。

しかし3,000万円超であっても、税金を納めずに済む方法もあります。売却後にあらたに自宅を購入する場合で、かつ以下の条件（おもなもの）を満たすときに適用できる、③の「買換え特例」です。

- 1. 売却した不動産の所有期間が10年超（売却した年の1月1日を基準に計算）

- 2. 売却日時点で居住期間が10年以上
- 3. 売却額が1億円以下
- 4. 売却した年とその前後1年（計3年間）に買換える不動産を購入している
- 5. 買換える居住用不動産の床面積が50㎡以上
- 6. 買換え資産が中古住宅の場合には、原則築25年以内であること（一定の耐震基準を満たす場合には築年数は無関係）
- 7. 家屋の敷地の用に供する土地の面積が500㎡以下であること

ただし税金が帳消しになるわけではなく、本来納めべき税金を、買い換えた不動産を将来売却する時点まで、先送りにしているに過ぎません。したがって売却益が3,000万円超だからといって買換え特例が必ずしもお得とは限らず、状況に応じて、「①特別控除＋②軽減税率」か、「③買換え特例」か、どちらかを選択することになります。

売却損が出た場合

良心的な措置に思える3つの特例ですが、意外な落とし穴もあります。これらの特例を利用すると、ローン控除が過去2年間および将来10年間にわたり適用されなくなるのです。場合によっては特例をあえて利用せず、「自宅以外の不動産」として普通に税金を納めたほうが、ローン控除が使える分、お得になることもあります。

なお不動産の売却益は、

$$\text{不動産の売却益} = \text{売却価額} - (\text{取得費} + \text{諸経費})$$

└─(特別控除がある場合はここから差し引く)

で計算されます。取得費とは購入価額から減価償却費相当額を差し引いた額ですが、「購入価額がわからない

図表1 自宅売却益にかかる税率

所有期間が	5年以下		39.63%
	5年超10年以下		20.315%
	10年超（※）	6,000万円以下の部分	14.21%
		6,000万円超の部分	20.315%

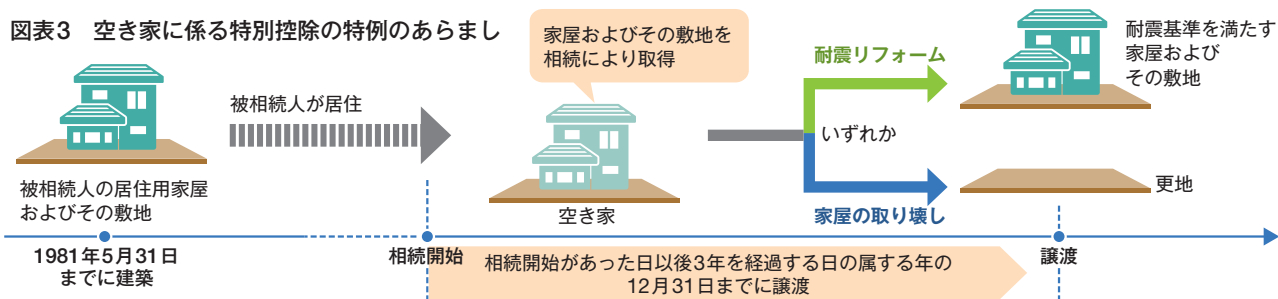
※②居住用財産の譲渡にかかる軽減税率の特例

図表2 売却損の損益通算の繰越控除制度適用例

● 売却損が2,000万円、毎年の給与所得が600万円の場合

売却年	売却損を相殺して所得0円	残1,400万円
翌年	さらに600万円を相殺して所得0円	残800万円
翌々年	さらに600万円を相殺して所得0円	残200万円
翌3年目	残200万円を相殺	

図表3 空き家に係る特別控除の特例のあらまし



い」ケースがときおり見受けられます。購入価額を証明できない場合には売却価額の5%（概算取得費）で取得費を算出することになり、場合によっては損をすることもありますから、購入時の契約書面などは、売却時まできちんと保管しておくことが重要です。

また売却によって損が出ることもありますが、売却損については基本的には確定申告を行う義務はありません。しかし、あえて申告し、売却損を給与所得等と相殺（損益通算）することで、税金を還付してもらうという選択肢もあります。この損益通算は、翌年以降3年間繰越控除することができます（図表2）。

ただし申告して損益通算を行うことができるのは、自宅を売却して損が出た場合の特例であり、買換資産に係る住宅ローンを年度末に有していること、所有期間5年超など、適用のためにはいくつかの条件があります。

相続不動産の売却

少子化などにより「住む予定のない家」の相続が増えています。これがいわゆる「空き家問題」につながっているわけですが、相続発生から3年を経過する年の12月31日までに相続した空き家を売却し、かつ、一定の要件に当てはまるときは、譲渡所得の金額から最高3,000万円まで控除することができます（被相続人の居住用財産〈空き家〉に係る譲渡所得の特別控除の特例）。適用には次の条件があります。

<空き家に係る特別控除の特例の条件>

- ①故人が亡くなった日以後3年を経過する年の12月31日までに売却していること
- ②建物については1981年5月31日以前に建築された

ものであること（旧耐震基準に該当）

- ③区分所有建物（マンションなど）は対象外
- ④売却価額1億円以下であること
- ⑤故人が亡くなった日の直前において、故人以外の居住者がいないこと
- ⑥相続後、一度も賃貸・居住・事業の用に供していないこと
- ⑦売却前に、耐震リフォーム、または家屋の取り壊しを行うこと

特に注意したいのは⑥の「相続後、当該家屋を誰も使用していない」という条件です。故人が居住していた不動産を、その後、誰かが住んだり、事業で利用したりすることなく売却すれば、条件に該当します。しかし一度でも居住等の用に供した場合には、条件を満たさなくなり、特別控除は利用できなくなります。

また⑦の耐震リフォームもしくは家屋の取り壊しですが、実際には、わざわざ耐震リフォームを行ってから売却するケースは少なく、取り壊して更地で売却するケースが大半と思われます（図表3）。

さらに相続時に相続税を納めているなら、当該不動産は早めに売却するのが得策です。相続発生から3年10ヶ月以内に売却すれば、納めた相続税の一部を前述の「取得費」に加算でき、売却益を小さくすることができるからです（相続財産の取得費加算の特例）。

このように、住宅売却に関してはさまざまな特例が設けられていますが、細かい条件が多く非常に複雑です。売却のタイミングや売却益の大小によって、税金の額が大きく変わってくるので、消費者に対しては不動産会社や税理士に相談することや、売却前にシミュレーションしておくことをおすすめしましょう。

税制改正の方向性を考える(前編)

税理士法人 スマートシンク 代表税理士

菊地 則夫



日本の税制改正は毎年年末にかけて協議が行われ12月初旬に「税制改正大綱」として発表されます。税制は毎年少しずつ改正されるので、現在適用されているものがいつまで適用可能か迷うことが多くあります。ここ数年の税制改正のうち、次世代への資産承継に関連の深いと思われるものを2回に分けてご説明いたします。

1 改正の目的が消費税引き上げ・デフレ脱却対策であるもの

少子・高齢化社会最大の問題である年金・医療・介護を支える財政支出の慢性的な増加に伴う税収不足を賄うために、2019年10月より10%に増税される消費税の市場に与える影響を極力避けるため、あわせてデフレ脱却・経済発展のための対策として以下の制度が設けられました。

1. 住宅ローン控除制度の拡充

住宅ローン控除制度とは、マイホームを住宅ローン付きで購入する場合、住宅ローンの年末借入金残高に対して1%相当額の金額を所得税額から控除できる制度です。マイホーム購入層の消費税負担の軽減を進めるべく、2019年10月1日～2020年12月31日までに居住の用に供した場合には適用期間を今までの10年間から3年延長し13年間適用できるように改正されます(図表1～3)。

上記、所得税の住宅ローン控除を適用し、控除しきれない金額がある場合に、住民税から控除する制度が

あります。こちらの住民税の控除についても改正が行われます。

住宅ローン減税【一般住宅】(住民税からの控除額)

- ① 所得税の課税所得金額×7%
- ② 136,500円
- ③ ①と②のいずれか少ない金額

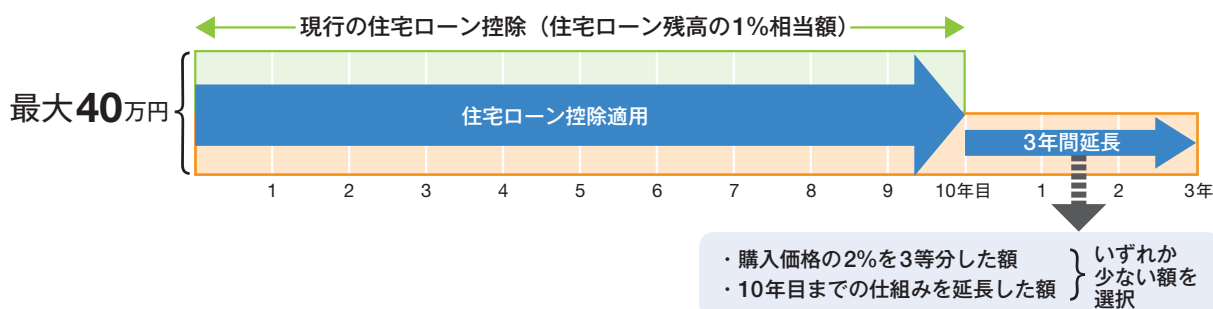
※1 消費税等の税率が8%または10%で取得した場合(10年間)
※2 2019年10月1日～2020年12月31日までに居住した場合(13年間)

2. 住宅取得資金贈与の特例

マイホームを購入する者が直系の父母、祖父母から住宅取得資金の贈与を受け、贈与を受けた年の翌年3月15日までにマイホームの引き渡しを受け居住の用に供した場合には、その住宅取得資金について図表4の非課税限度額まで贈与税を課税しない特例です。

こちらも消費税10%適用時取得については最大3,000万円まで非課税限度額が拡大されますので、将来の相続対策として子・孫世代への贈与を考える際はとても有効な手段です。

図表1 住宅ローン控除の適用期間



図表2 控除期間・控除金額

入居年月	控除期間	購入先	住宅の種類	年末ローン 残高上限	最大控除 (1%×10年)
2014年4月～2021年12月	10年 (*13年)	個人	一般	2,000万円	200万円
		業者	一般	4,000万円	400万円
			新築／認定長期 新築／認定低炭素	5,000万円	500万円

* 消費税10%が適用される住宅を購入し、2019年10月1日～2020年12月31日までに居住の用に供した場合

※ 11～13年目の控除額は図表1を参照

図表3 主な適用条件

対象となるローン	- 住宅とその敷地の取得のための借入金であること。 - 返済期間10年以上の借入金があること。 - 下記の借入金金融機関等からの借入であること。 ① 銀行 ② 住宅金融支援機構 ③ 信用金庫 ④ 各種公務員共済組合 ⑤ 地方公共団体 ⑥ 勤務先（年利1%以上のもの） など
住宅の要件	床面積（登記簿面積）50㎡以上、50%以上は居住用。 （注）家屋の一部が自己の居住用以外に利用される場合でも全体の床面積により判定します。 建物が共有でも持分割合を乗じることなく、全体の床面積で判定をします。
入居時期	取得・増改築後6ヶ月以内に入居、入居後引き続き住んでいること。
適用制限	2021年12月31日までの入居。
その年の所得合計	3,000万円以下（平成31年の場合、給与収入3,220万円以下）
その他の特例との関係	- その年の前後各2年間、合計5年間に前の自宅で3,000万円特別控除や買換え特例（特定居住用財産の買換え特例、相続等により取得した居住用財産の買換え特例）を使っている場合は適用できません。 - 居住用財産の買換え等の場合の譲渡損失の損益通算および繰越控除・特定居住用財産の譲渡損失の損益通算および繰越控除とは併用可能です。この場合、譲渡の年と翌年以降3年間は、譲渡損失の繰越控除を優先し、適用期間の残りの年に住宅ローン控除を適用することになります。

図表4 住宅取得資金贈与の非課税限度額

● 家屋の新築等の費用に含まれる消費税等の税額が10%である場合

住宅用家屋の取得に係る契約の締結期間	良質な住宅用家屋	左記以外
2019年4月1日～2020年3月31日	3,000万円	2,500万円
2020年4月1日～2021年3月31日	1,500万円	1,000万円
2021年4月1日～2021年12月31日	1,200万円	700万円

● 消費税8%または非課税で取得した場合

住宅用家屋の取得に係る契約の締結期間	良質な住宅用家屋	左記以外
2016年1月1日～2020年3月31日	1,200万円	700万円
2020年4月1日～2021年3月31日	1,000万円	500万円
2021年4月1日～2021年12月31日	800万円	300万円

※ 良質な住宅用家屋とは、

- ① 断熱等性能等級4、もしくは一次エネルギー消費量等級4以上、または省エネルギー対策等級4
- ② 耐震等級（構造躯体の倒壊等防止）2以上、または免震建築物
- ③ 高齢者等配慮対策等級（専用部分）3以上

詳細は国土交通省または地方整備局にお尋ねください。

3. 空き家の譲渡所得の3,000万円特別控除

相続日から起算して3年を経過する日の属する年の12月31日までに、被相続人の居住の用に供していた家屋を相続した相続人が、当該家屋（耐震性のない場合は耐震リフォームをしたものに限り、その敷地を含む）、または取り壊し後の土地を譲渡した場合には、当該家屋、または土地の譲渡所得から3,000万円を特別控除します（図表5、6）。

空き家の3,000万円控除は相続直前に老人ホーム等に入所していた場合には適用できませんでしたが、平成31年度税制改正で2019年4月1日以後の譲渡については相続直前老人ホーム等入所でも適用できるようになりました。

4. 教育資金の一括贈与に係る非課税措置

2013年4月1日から2021年3月31日までの間に、30歳未満の子・孫（以下受贈者）が、教育資金に充てるため、金融機関等との一定の契約に基づき、受贈者の祖父母などから贈与により取得した金銭を銀行等に預け入れをした場合、または書面による贈与により取得した場合などには、金銭などの価額のうち1,500万円までの金額に相当する部分の価額については、金融機関等の営業所等を経由して教育資金非課税申告書を提出することにより贈与税が非課税となります。

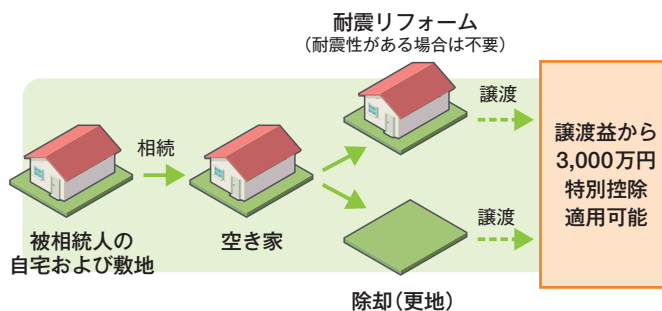
その後、受贈者が30歳に達することなどにより、教育資金口座に係る契約が終了した場合には、非課税拋出額^{※1}から教育資金支出額^{※2}（学校等以外に支払

図表5 空き家に係る譲渡所得の3,000万円特別控除の特例

個人住宅が空き家となった理由の大部分は「相続」による取得と言われています。しかし、空き家や更地の売却では居住用財産の3,000万円控除が使えないため、創設された制度です。

<要件>

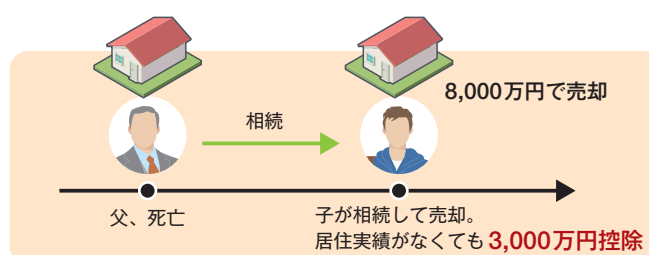
- ①1981年5月31日以前に建築された家屋（マンション等の区分所有建築物を除く）であること
- ②相続発生時に、被相続人以外に居住者がいなかったこと
- ③譲渡をした家屋または土地は、相続時から譲渡時まで、事業、貸付、居住の用に供されていたことがないこと
- ④2016年4月1日から2023年12月31日までの間の譲渡であること
- ⑤相続開始から3年経過する年の年末までの譲渡であること
- ⑥譲渡価額が1億円を超えないこと



図表6 計算例

Q 空き家の3,000万円控除が適用できる場合、税額はどれくらい異なるのですか？

- ・購入価額：不明
- ・用途：父が一人暮らししていた土地・建物
- ・売却価額：8,000万円
- ・譲渡費用：600万円



ケース1: 空き家の3,000万円控除 適用なし

譲渡所得
= 8,000万円 - (概算取得費5% (400万円) + 譲渡費用 (600万円))
= 7,000万円

譲渡税額
= 7,000万円 × 20.315% = 約1,422万円

差額
約609万円

ケース2: 空き家の3,000万円控除 適用あり

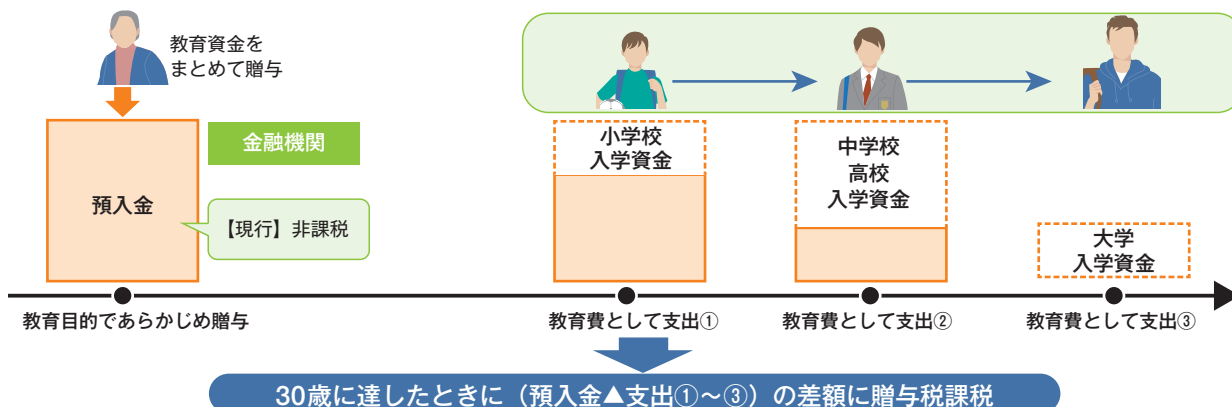
譲渡所得
= 8,000万円 - (概算取得費5% (400万円) + 譲渡費用 (600万円) - 特別控除 (3,000万円))
= 4,000万円

譲渡税額
= 4,000万円 × 20.315% = 約813万円

併用は不可

空き家の3,000万円控除は、下記の特例とは併用できません。
（※1）10年超所有の軽減税率（＝14.21%）特例
（※2）相続税額の取得費加算

図表7 教育資金の一括贈与



う金銭については500万円を限度とします）を控除した残額があるときは、その残額はその契約終了時に贈与があったこととされます（図表7）。

※1「非課税拠出額」とは、教育資金非課税申告書または追加教育資金非課税申告書にこの制度の適用を受けるものとして記載された金額の合計額（1,500万円を限度とします）をいいます。

※2「教育資金支出額」とは、金融機関等の営業所等において、教育資金の支払いの事実を証する書類（領収書等）により教育資金の支払いの事実が確認され、かつ記録された金額の合計額をいいます。

【教育資金とは？】

学校等に対して直接支払われる次のような金銭をいいます。

- ①入学金、授業料、入園料、保育料、施設設備費または入学（園）試験の検定料など
- ②学用品の購入費や修学旅行費や学校給食費など、学校等における教育に伴って必要な費用など

平成31年税制改正で2019年4月以降に贈与者（祖父母等）が死亡した場合、死亡前の3年間に贈与した財産のうち、教育費に使わずに残っている分があるときは、受贈者（子や孫）が贈与者から相続や遺贈により取得したものとみなされ、相続財産に加算されて課税されます。ただし、贈与者が死亡の日に、受贈者が、

- 1) 23歳未満の場合

- 2) 学校等に在学中の場合

- 3) 教育訓練給付金の支給対象となる教育訓練を受講している場合

——は除かれます。

同非課税措置に係る契約は受贈者が30歳に達したときに終了しますが、その場合でも、2019年7月以降に、その達した日において上記の2) 学校在学中、または3) 教育訓練給付金の支給対象となる教育訓練を受講している場合のいずれかに該当するときは、契約は終了しないものとし、その達した日以後については、その年において上記2) もしくは3) のいずれかに該当する期間がなかった場合におけるその年12月31日、またはその受贈者が40歳に達する日のいずれかの早い日に契約が終了します。

今回は事業承継円滑化等についてご説明いたします。

ご質問について

紙上研修についてのご質問は、お手数ですが、「文書」で下記宛先までご郵送くださいますようお願いいたします（電話・FAX・電子メールによるご質問はお断りさせていただいております）。なお、個別の取引等についてのご質問・ご相談にはお答えできません。

●ご送付先

（公社）全国宅地建物取引業保証協会紙上研修担当
〒101-0032 東京都千代田区岩本町2-6-3

ご存じですか？

全宅保証Web研修

検索

Web研修動画
配信スタート



不動産業界 会員数 No.1



※（公財）不動産流通推進センター調べ

宅建協会

安心の不動産取引は、
ハトマークが目印です。

堀内孝平さん
(99RadioService)



堀内孝平さん出演の
宅建協会イメージソング CM
「きみと街を繋ぐハトマーク」
公開中！

スマートフォン・携帯電話からはこちら▶



公益社団法人 全国宅地建物取引業協会連合会
公益社団法人 全国宅地建物取引業保証協会

