

クライアントから絶大な信頼を勝ち取る 「空き家特例」

— 専門性を活かしてリードする — (前編)

佐藤 雄樹

株式会社Next BRANDING代表取締役

我々、公認不動産コンサルティングマスターが相続にまつわるコンサルティングの中で最大限に活用・提案をしたいのが、「空き家特例」。一言で表現してしまえば、「相続した空き家を売却した場合、一定の要件を満足すれば、譲渡所得を最大で3,000万円も控除できてしまう」インパクトのある制度です。

税理士との協力のもと、制度趣旨をきちんと理解しながら、複雑に絡み合う各種要件のうち、物的要件が満足されているならば、後は、不動産売買における形式的要件を満足するようにコンサルティングをするだけです。クライアントから喜ばれることは間違いありません。この「空き家特例」をきちんとマスターしきれている不動産プレーヤーは稀有なため、公認不動産コンサルティングマスターとして、看板となる1つのコンサルティングメニューになり得ます。実際のところ、私自身は、毎年、30~50件前後の「空き家特例」に係るコンサルティング契約の依頼をいただき、「空き家特例」の専門家として、税理士をはじめ、弁護士、行政書士、司法書士等の士業の先生方から、ご相談いただいている次第です。

では、少しずつ、「空き家特例」について触れていきましょう。実は、「空き家特例」は通称で、正式名称は、「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」。「空き家特例」（平成28年創設）の2年前の平成26年に法制化された「空家特措法（空家等対策特別措置法）」と、よく誤解されます。

【さとう・ゆうき】 財閥系不動産仲介会社で約6年半、上場企業や富裕層向けの不動産コンサルティングサービスをはじめ、会社更生、民事再生等の不良債権処理に従事。2011年(株)brands、2020年(株)Next BRANDINGを設立し、相続コンサルティングに特化したコンサルティングを提供。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）、(一社)東京都相続相談センター理事。

● 空き家の発生を抑制するために

国内に広がる空き家の発生を抑制するために創設・制度化された特例や法制度には、今般の「空き家特例」の他にも、空き家が増加する1) 制度的な要因、2) 経済的な要因の両面から空き家問題を解決しようとするものが多く、先にご案内した「空家特措法」、平成30年に法制化された「所有者不明土地法（所有者不明土地の利用の円滑化等に関する特別措置法）」等が挙げられます。

1) 制度的要因

空き家が増加する制度的な要因として挙げられる代表的なものが、不動産登記法と、固定資産税（都市計画税も含む）の減免です。

不動産登記法では、権利部については、あくまで所有者が第三者に対する対抗要件（公示力）を有するに過ぎず、従来の不動産登記法では、不動産の権利を取得した場合でも、その権利を登記すること自体は義務化されていませんでした。また、相続が発生しても、特に売買する予定もなく現状を維持されようと、数年、数十年、数代にわたり遺産分割がなされないような実態も相続の現場では日常茶飯事で、いざ、登記名義を確認すると、明治時代に登記されているようなケースも稀に目にします。土地の所有者と協議をしたくても誰と協議したらよいものか、途方に暮れることも少なくありません。

一方で、相続の発生に伴い、相続登記は終えたものの、相続した古家の処分に思い悩んだり、複数人で相