

【CSI 問題解決の扉】201808 号：築 35 年の建物、相続税評価額はゼロではない

皆様、こんにちは。

「一般社団法人 ACGIA（CSI 総合研究所）」の 大高 です。

連日の暑さ、原因はダブル高気圧のようですね。
水分、塩分、睡眠でしっかりと予防しましょう！



今回の「CSI 問題解決の扉」は、以下の 4 つです。

- 「住宅 FP」講座
- 集客用「アニメ動画」の効果
- 「課題整理」の効果
- 「住宅 FP 研修」レポート

【指針一言】

仁は人の心なり、義は人の路なり。思いやりと正しき行いは、経営者の譲れぬ条件なり。

■ 「住宅 FP」講座：築 35 年の建物、相続税評価額はゼロではない

「築 35 年の建物、相続税の評価額はいくらでしょうか？」

多くの方が、「ゼロだと思います。」とおっしゃいます。

しかし、ゼロではありません。

では、いくらになるのでしょうか？



今回は、建物の相続税評価額についてお伝えします。

新築をご検討中のお客様には、ぜひ『相続診断』をして差し上げて下さい。

相続診断：土地＋建物＋現金＞基礎控除
∴贈与の提案

その際に重要なのが、建物の相続税評価額です。
(建物は、相続対象となるご両親の建物です。)



建物の相続税評価額は、固定資産税評価額です。

固定資産税評価額は、再建築価格の2割で下げ止まりになります。
したがって、ゼロではありません。
築何年で2割下げ止まりになるかは、市役所で確認できます。

方法1) 現在の固定資産税評価額

●固定資産税の通知書で建物の固定資産税評価額を確認できます。

方法2) 将来の固定資産税評価額

●再建築価格×面積×経年減点補正率で確認できます。

私は40歳で家を建てましたので、まだ築17年です。

そこで実際に市役所に行き、再建築価格と建物の固定資産税が何年で2割下げ止まりになるかを確認しました。結果的には、25年で2割下げ止まりになることと、その際の固定資産税評価額を確認することができました。

新築をご検討中のお客様のご実家の築年数により、上記方法1、又は2で確認することになります。

建物の相続税評価額がわかれば、次は、土地の相続税評価額の確認が必要です。
こちらは、次の機会にお伝えします。

『相続診断』をして相続税がかかる場合は、贈与の提案をすることで、お客様には喜ばれ、新築の高価格化、あるいは、もともと高価格の建替えの受注に繋がります。

※「住宅FP研修」では、相続診断のセミナー原稿と相続診断ツールを活用して、相続診断ができるスキルを習得できます。詳しくはこちら！<http://csi-slab.com/>

■集客用「アニメ動画（資金編）：マイホームチャンネル」の効果

展示場や完成見学会で、アニメ動画を放映

◎建物を一通り見学したあと、お客様は、
ちょっと小洒落た「ソファー」と「テレビ」があると！



- ♪奥さんは、テレビの「アニメ動画」に注目！
- ♪ご主人は、お茶を飲みながら、翌週の「資金相談会」のチラシを手にする！

◎「アニメ動画（資金編）」の内容は、こんなイメージ、、、



- ♪「そうだよね！」と共感を得る疑問や不安
- ♪ ちょっと疑問に答え、ちょっと事例を紹介
- ♪ 「詳しくは、工務店さんで相談を！」で終わる

※「アニメ動画（資金編）」については、こちらをご覧ください。☞ <http://csi-slab.com/>

■「課題整理」の効果：意思決定の際は、最初に目的を明確にする。

◎意思決定には、「**決定分析**」プロセスが最適です。

まずは、**期待成果**と**制約条件**を考慮し、
目標を明確にする必要があります。



目標は、数値的な絶対目標と状態把握が可能な
相対目標に分けて設定します。

次に、目標を達成するための選択肢を準備し、実現の可能性を数値評価します。
数値評価以外の経験値等も含めて、採用すべき選択肢を選定、あるいは策定する。

最後に、選択肢のマイナス要因を抽出し、その対策を講じます。

※「課題解決研修」については、こちらをご覧ください。☞ <http://csi-slab.com/>

■「住宅FP研修」レポート：増税後の受注獲得に苦慮する工務店様の事例

今回は、「増税後の受注獲得に苦慮する」という工務店経営者から「住宅FP研修」のお申込みを頂いた事例です。



「前回の消費税増税後は、受注が激減して大変苦労しました。」
「今回は、増税前にいかに多く受注できるかにかかっています。」
「増税後も受注を獲得できる方法があると大変助かります。」
(以上は、研修受講前の工務店経営者の感想です。)

◎増税後の受注を確保する「住宅FP技術」は、2つあります。

1つ目は、「**相続診断**」です。診断の結果、相続税がかかるのであれば、住宅資金贈与を提案します。増税前より増税後が非課税限度額は高くなり、好条件になります。

2つ目は、「**最適購入時期診断**」です。金利の上昇リスクと年金リスク（60歳時のローン残高）等を考慮すると、購入条件が整っていれば、早期の購入が有利と言えます。

「研修受講により、増税後の受注獲得の方法がわかりました。」
「期待以上の研修内容でした。」
「研修後は課題整理をしながら社内で共有し、資金相談をしていきます。」
(以上は、研修後の工務店経営者の感想です。)

「**資金**」セミナー原稿と「**最適購入時期診断**」ツール、及び「**相続診断**」セミナー原稿と「**相続診断**」ツールのロールプレイを実施することで上記のスキルを習得できます。ロールプレイは20項目の評価基準を元に評価と指導を行いますので、2日間10Hの研修で「住宅FP」の技術を習得して頂くことができました。

今回の「CSI 問題解決の扉」はいかがでしたでしょうか？

皆様にお役立て頂ければ幸いです。

ご質問等ございましたら、otaka@csi-slab.com まで連絡下さい。



一般社団法人 建設雇用促進高度職業訓練アカデミー
ACGIA（アクジア）代表理事 大高英則
CSI 総合研究所 代表
内閣府認証平成18年府国生第259号

日本建設広告情報適正評価監視機構 上席顧問