

【CSI 通信】201809 号：土地の相続税評価額を学ぶ

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。

朝夕涼しくなり、虫の声と共に秋の訪れを感じます。
空いた時間を読書で過ごすのにいい季節となりました。



今回の「CSI 問題解決の扉」は、以下の 4 つです。

- 土地の相続税評価額を学ぶ！
- 自分たちに家が買えるの？
- 課題解決の為のリスク分析！
- 贈与相談が商機を生む！

【心の指針】

心を静め純粹にして、自分の進むべき方向を自分自身で考える。
それを習慣にすれば、鋭い感覚が身につき、勘が冴えるようになって、
正しい判断ができるようになるのです。（Kyocera Philosophy より）

■ 「住宅 F P」講座：土地の相続税評価額を学ぶ！

「新築」を検討中の若いご夫婦に、「相続診断」を勧めてみませんか？

「相続診断」の結果、相続税がかかる場合は、住宅資金贈与等の贈与を提案されるとお客様に喜ばれます。そして、新築の高価格化や高価格の建替えの受注に繋がります。

相続診断 Formula：土地＋建物＋現金＞基礎控除 ∴贈与の提案

建物の相続税評価額は前回号でお伝えしました。
今回は、土地の相続税評価額についてです。

◎路線価がある地域は、「**路線価方式**」で評価をします。
例) 路線価×面積×補正率＝70,000 円×264 m²×1.00
＝1,843 万円

※路線価は、[国税庁の路線価図](#)で確認できます。



◎路線価がない地域は、「倍率方式」で評価をします。

例) 固定資産税評価額×倍率=17,000,000円×1.10 =1,870万円

※固定資産税評価額は、毎年市役所から届く**固定資産税課税明細書**で確認できます。

※倍率は、国税庁の評価倍率表で確認できます。

新築すると土地の課税価格を8割減額できる特例が使えなくなります。その為相続税のリスクが高まりますが、贈与で対策が可能であることをお客様にお伝えください。

土地と建物の相続税評価額がわかれば、後は現金と相続税基礎控除です。

現金は生命保険を含みます。基礎控除は法定相続人から算出できます。

※「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、相続診断の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 1話：自分たちに家を買うの？

1話の内容はこんな感じです。ホームページで公開して、資金相談に誘導しましょう！

妻：「お隣さん、家を建てて引っ越しらしいのよ。」

夫：「憧れのマイホーム、いいなあ！
でも何十年とかのローンを組んだんだよね？
返済を考えたら賃貸とどっちが得なんだろう？
お金はかかるし大変そうだな、、、」



▶ 動画を見る

全15話配信！

- 第1話 自分たちに家を買うの？
- 第2話 賃貸より買ったほうが得なの？
- 第3話 自己資金ゼロだとどうなる？
- 第4話 一戸建てにするか？マンションにするか？
- 第5話 いくら借りられるの？本当に返せるの？
- 第6話 何歳まで払い続けるの？
- 第7話 繰り上げ返済でローンを減らす
- 第8話 金利が変わると返済額はどう変わる？
- 第9話 住宅ローン減税って何？
- 第10話 すまい給付金って何？
- 第11話 住宅購入時に行う将来の相続対策！贈与とは？
- 第12話 実は自分にも関係ある、相続税のこと
- 第13話 考えておこう。固定資産税
- 第14話 どちらがいい？リフォームと建て替え
- 第15話 住んでからかかる、お金いろいろ

妻：「**無理のない返済計画**を相談できたらいいの。
収納やデザイン性、耐震性や快適性に拘った
いい家ができたって凄く嬉しそうだったわ。」

夫：「うちの場合、今の収入で買えるのかなあ？
工務店に相談してみようか？」

妻：「そうね、、、」

※「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：課題解決の為のリスク分析！

◎新規事業は不安なものです。そんな時には、「**リスク分析**」プロセスが最適です。

まずは、実行計画をじっくりと眺めて分析します。



そして、**重大領域**を見極めます。例えば、新商品の発売であれば、発売後2ヶ月が経過した時点です。

その時点で想定される問題を洗い出します。

その問題が起きる原因を想定して、問題が起きないような予防対策を策定します。しかし、人、金、物を大量に投入する訳にはいきません。

そこで、想定した問題の**発生確率**と**影響度**を考えます。

発生確率が低くて、影響が少ない問題は、発生時対策を考えるに留めることもあります。新規事業の性質に合わせて適度な対策を講じることが肝要です。

※「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：贈与の相談が商機を生むと判断された工務店様の事例

今回は、「**贈与の相談が商機を生む**」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。



「これまでも贈与の相談はありましたが、なんとなく避けて商機を逸していたように思います。」

「これまでお客様へのサービスは、ほとんどのことを網羅してきましたが、相続と贈与については対応ができていませんでした。」

「本研修で学んだ、**相続診断**と**贈与**の知識を活かして、お客様へのサービスを今後更に充実していきたいと考えています。」

「研修で、期待以上の成果を得ることができました。」

以上は、研修を受講された工務店経営者の感想です。

◎「相続診断」は、今回の住宅FP講座でもお伝えしました。

相続診断 Formula : 土地 + 建物 + 現金 > 基礎控除 ∴ 贈与の提案

◎「贈与」については、まずは**住宅資金贈与**の知識を習得する必要があります。
契約日によって、非課税限度額が異なります。

省エネ等住宅の場合、契約日がH31年3月までは非課税限度額は1,200万円ですが、
H31年4月～H32年3月は、3,000万円になります。

いつ契約するかによって、非課税限度額が異なりますので注意が必要です。

また、**暦年課税**の基礎控除110万円や**相続時精算課税制度**の特別控除2,500万円の併用が可能であることのアドバイスが大事です。相続時精算課税制度については、資産状況や法定相続人の数等の条件によって、活用効果が異なりますので注意が必要です。

『住宅FP研修』では、最適な購入時期と相続税リスクの対策について、お客様にアドバイスができる知識を習得できます。そして、住宅FPの知識を活かしたセミナーや個別相談を実施することで契約率と受注額のアップを実現できます。

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