

# 令和時代の土地活用を考える

## 第4回 「売却」という選択肢

### 【最終回】

大木 祐悟

特定非営利法人 都市住宅とまちづくり研究会理事

旭化成不動産レジデンスマンション建替え研究所特任研究員

【おおき・ゆうご】1983年旭化成工業(株)入社。マンション建替え、標準管理規約、借地借家（特に定期借家権）、賃貸住宅の企画、不動産相続問題等に取り組む。社内コンサルとして同潤会江戸川アパートメント建替え事業、諏訪町住宅建替え事業、野毛山住宅建替え事業等を支援。現在、一般社団法人不動産総合戦略協会理事長、旭化成不動産レジデンスマンション建替え研究所特任研究員。著書に『定期借地権活用のすすめ』（プログレス）、『マンション再生』（プログレス）、『マンション建替え』（共著、日本評論社刊）、『都市の空閑地空き家問題を考える』（共著、プログレス）等多数。

### 1. はじめに

前々回は「建物の賃貸」、前回は「土地の賃貸」についての話をいたしました。最終回である今回は、「売却」に関して改めて考えてみたいと思います。

土地や建物（以下「土地等」といいます。）の売却に際しては、売却により最大限の収益を確保することが売主の基本的な要求と考えてよいでしょう。そのため、最も高い金額で土地等を売却できる手腕やネットワークを持つことは不動産営業に求められることとは思いますが、一方で、自らの営業手腕等の実力を顧客に示すことはそれほど簡単なものではありません。

ところで、土地等を売却するときは、売却益に対して税金が課されますし、売却に伴う諸経費も発生するので、売却に伴う手取り収入は、「売却代金－税金－売却に要した諸経費」で計算されます。そのため、税務面でメリットを提案できる力があれば、コンサルティング営業の差別性をアピールできるのではないのでしょうか。

具体的には、土地等の売却について税制上の「特例」の適用に係るアドバイスのようなものがその典型と考えてよいでしょう。

もちろん、税務面についての現実のコンサルティングや税務署への申告は、税理士や公認会計士（以下「税理士等」といいます。）が行うべき業務です。ただし、

売却の検討前に税理士等に相談をしない顧客は多いと思われるので、売買相談等の初期時点における基本的な方向性の整理は、コンサルタントが対応可能な事項となるのではないのでしょうか。

また、土地等の売却を考える側も、特に売却予定の土地等に愛着がある場合などでは、「良い買主に購入してもらいたい」、あるいは「地域貢献ができるような使い方をしてもらいたい」といった考え方をすることもあります。このようなときは、単に高く売るよりも、妥当な金額で良い買主をあっせんできることが売主の満足につながるかもしれません。このような場面では、売却の依頼を受けた際のヒアリング能力等も重要な要素となるでしょう。

そのほか、売主が、売却益の運用を考えているときは、「売る」だけでなく「売却益による運用の成果」も重要なミッションとなります。もちろん、金融資産による運用は、不動産コンサルティングマスターの業務ではありませんが、収益不動産への買換えであれば、私たちの手腕を見せる場面があるはずで

以上で述べたように、不動産業者の日常業務である「売買」の仲介等の場面でも、コンサルティング能力が役に立ちます。そこで、今回は、税金と売却益の活用の視点から、土地等の売却について考え方の整理をさせていただきます。