



で、信頼できる専門家に相談しながら、慎重に進めましょう。市場ニーズに合った投資であれば、結果的に相続税対策につながることもあります。

そして、すでに高い収益を上げている「活用中の不動産」も、この分類に含まれます。賃貸マンションやアパート、商業テナントビル、月極駐車場など、安定した賃料収入を生んでいる物件は、まさに「資産を生かしている」状態にあります。

ただし、こうした高収益物件は、資産価値が高く、売却もしやすいために、さまざまな不動産会社から「今が売り時です」「高値で買いたい人がいます」といった営業提案を受けることが多いです。

もちろん、市場環境によって売却を選ぶことが合理的なケ

ースもあります。「今すぐ売る必要があるのか」「長期的に見て、この不動産は活用し続けるべきなのか」という視点で慎重に判断することが大切です。特に相続対策では、収益を生む物件は将来の納税資金の原資としても活用できる、非常に貴重な存在です。

高く売れるから売るのでなく、その資産を持ち続ける価値を冷静に見極めることが、地主・家主としての重要な判断になります。買い取り事業者の言葉に流されず、自身と家族の方針を軸に意思決定を行いましう。

③換金すべき不動産

最後に「換金すべき不動産」です。これは、立地が悪く今後の価値上昇が見込めない、老朽化が進んで修繕費がかさむ、利用価値が低いなど、保有しているも負担のほうが多い不動産です。このような物件は、早めに売却して現金化しておくことをおすすめします。現金は相続税の納税資金や、ほかの不動産の修繕費・管理費として活用することができ、柔軟性の高い資

産だからです。

また相続後に相続人が急いで売却しなければならぬ状況になると、相場より安く手放さざるを得ないこともあります。時間に余裕があるうちに売却を検討しておくことで、納得のいく条件での資産整理が可能です。

分類で資産を「見える化」

このように所有不動産を三つに分類することで、自身が持つ資産の全体像がクリアになります。何を守るべきか、何を生かすべきか、何を手放すべきかが見えてくるのです。

そしてこの分類をきっかけに、

- ・相続税の試算
- ・納税資金の準備
- ・相続人同士の役割分担
- ・管理や運用の継続方針

といった、より具体的な相続対策につながります。そのために、まずは不動産を見直しましょう。

家族と早めに話し合おう

不動産の相続にまつわるトラブルの多くは「話し合いの不足」と「準備の遅れ」から起ります。所有不動産の状況を整

理し、三つに分類してみてください。そして家族とも話し合い、専門家のアドバイスを受けながら、将来の不安を少しずつ減らしていきましょう。

不動産は「生きた資産」です。持っているだけでなく、生かしてこそ本当の価値があるのです。

今回の解説

一般社団法人あんしん相続支援センター（東京都墨田区）理事
アセット東京（東京都墨田区）代表取締役



宅地建物取引士・公認 不動産コンサルティングマスター
賃貸不動産経営管理士・2級ファイナンシャルプランニング技能士

小林 啓二氏

1985年から38年間、不動産事業に携わり、特に住宅（マンション・戸建て）の取引は1000件超の実績を持つ。また分譲マンションの開発および販売、賃貸不動産の総合管理に従事。さらに大手物販店の店舗開発にも携わった経験から、商業施設、公益施設の複合開発なども含む事業用不動産の取引全般にも精通している。最近は大生命保険会社、新聞社、金融機関のセミナー講師や相続相談員としての活動も多数。