

相続・空き家の不動産について

— 慌てて売らないための整理ブック —



※本冊子は、不動産を売ることが目的としたものではありません。相続・空き家の不動産について現状を整理し、あなたとご家族が納得できる進め方を考えるレポートです。

はじめに

この冊子を手にとっていただき、ありがとうございます。

相続や空き家の不動産について考えることは、決して簡単なことではありません。多くの方が、「何から考えればいいのか分からない」「まだ決めきれていない」そんな思いを抱えながら、この冊子にたどり着かれます。

まず最初に、あなたにお伝えしたいことがあります。

この冊子は、不動産を売るためのものではありません。

相続や空き家の問題は、「売るか・売らないか」を急いで決めることよりも、状況と気持ちを整理することが何より大切だからです。

- ✓今、自分は何に迷っているのか
- ✓何が不安なのか。
- ✓誰の意見を、これから聞く必要があるのか

こうしたことが整理されないまま結論を出してしまうと「本当にこれでよかったのだろうか」と感じてしまうことが多くなるものです。そこで、あなたの後悔を少しでも減らしてほしいという願いから本レポートを執筆しました。

相続・空き家の不動産は、単なる「資産」ではありません。そこには、家族と過ごした時間、思い出、簡単には割り切れない気持ちが重なっています。だからこそ、迷うのは当然のこと。そして、立ち止まることも自然なことなのです。今回のレポートでは、

- ① なぜ相続や空き家で悩みやすいのか
- ② 本当の問題はどこにあるのか
- ③ 空き家をそのままにした場合、何が起こるのか
- ④ 査定書や売却方法は、どう考えればよいのか

この4点について、踏み込んだ話をしていきます。

読み進める中で、すぐに答えが出なくても構いません。途中で読むのを止めても問題ありません。

「少し頭の中が整理できた」
「前より落ち着いて考えられそうだ」

そう感じていただければ、それで十分です。相続・空き家の問題に、正解は一つではありません。大切なのは、あなたとご家族が納得できる形で進めることです。この冊子が、そのための『整理のきっかけ』となり、一人で抱え込まずに考えるための小さな助けになれば幸いです。

目次

- **第1章** 相続・空き家で多くの方が立ち止まる理由
～なぜ、すぐに決められなくて当然なのか～P4
- **第2章** 本当の問題は●●
～話が進まなくなる本当の原因～P5
- **第3章** 空き家を放置した末路
～今すぐ困らなくても、少しずつ変わること～P8
- **第4章** 査定書の“正体”
～「価格を決める資料」のポイント～P10
- **第5章** 売却方法は「どこが売るか」
～大切なのは「どう進めるか」～P12
- **第6章** 一般媒介と専任媒介の違い
～契約の話ではなく、「進め方」の話～P15
- **第7章** 専任媒介の“真実”
～相続・空き家で安心して進めるための仕組み～P17
- **第8章** これから始める具体的なステップ
～慌てず、後悔しないために～P19
- **さいごに**P21
- **追伸**
～無料相談のご案内～P22

【第1章】

相続・空き家で多くの方が立ち止まる理由



相続や空き家のご相談をお受けしていると、多くの方が、同じところで立ち止まっていることに気づきます。それは、決して特別なことではありません。むしろ、とても自然な反応です。

多くの方は、次のような気持ちを抱えています。

- ✓売ったほうがいいのかもわからない
- ✓でも、今すぐ決断する勇気はない
- ✓このまま放っておくのも不安
- ✓何から手をつければいいのか分からない

こうした気持ちが重なり合い、「考えなければいけないとは分かっているけれど、動けない」という状態になってしまうのです。これは、相続や空き家の不動産が単なる「資産」や「お金の話」ではないからです。そこには、ご両親やご家族との思い出、長年住み続けた家への愛着、「簡単に手放していいのだろうか」という迷い。それから、「売ると言ったら、家族はどう思うだろうか」という気遣いといった、目に見えない感情が数多く重なっています。

「空き家になっているのは分かっているけれど、
実家に手をつけるのは、どこか後ろめたい気がする」

「売却の話を出すと、家族の中で意見が割れそうで怖い」

「親が大切にしていた家を、自分の判断で処分していいのか悩む」

このようなお気持ちは、決して弱さでも、優柔不断でもありません。それだけ、その不動産には『人生』が詰まっているということです。

また、相続や空き家の不動産では、ご本人だけでなく、兄弟姉妹や親族など、複数の方が関わることも少なくありません。自分は売却に前向きだが、他の家族はまだ気持ちが整理できていない。遠方に住んでいる家族と、考え方に温度差がある。誰が管理をするのか、暗黙のままになっている。

こうした状況では、「一人で勝手に決めていいのだろうか」という迷いが生まれ、さらに動きづらくなります。結果として、とりあえず今は何もしない。もう少し落ち着いてから考えよう。と先送りになってしまうのです。

しかし、ここで大切なのは、先送りしてしまう自分を責めないことです。相続・空き家の問題は、急いで答えを出すものではありません。気持ちが追いついていない段階で無理に決断をすると、あとになって「本当にこれでよかったのだろうか」と後悔につながることもあります。

だからこそ、最初に必要なのは

=====
「売る・売らない」を決めることではありません。
=====

まずは、

- ✓今、何に不安を感じているのか
- ✓何が決まっていて、何が決まっていないのか
- ✓誰が関わり、誰の意見を確認する必要があるのか

こうした点を、一つずつ整理することが大切です。

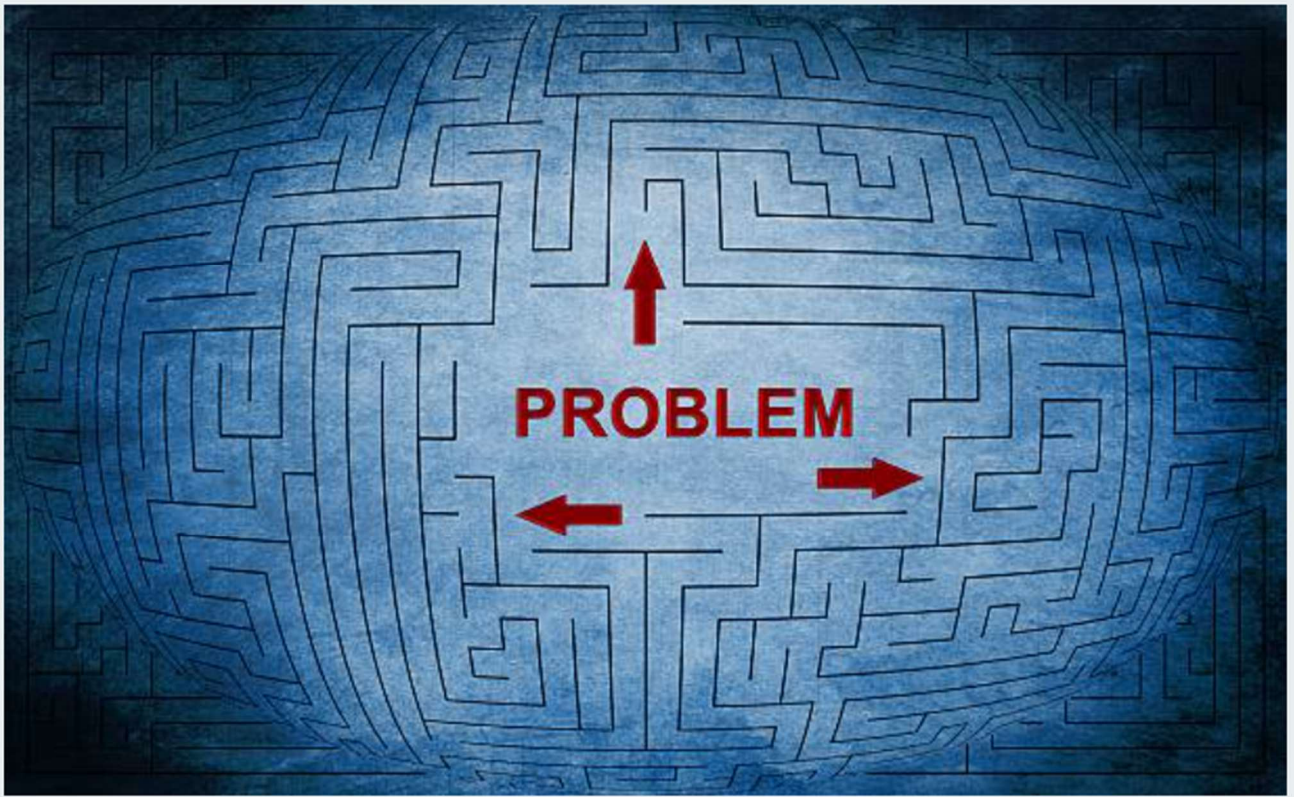
この段階では、答えが出なくても構いません。方向性がはっきりしなくても問題ありません。「自分たちは、今ここで立ち止まっているんだ」「だから悩んでいるんだ」と気づくだけでも、心は少し軽くなります。

相続や空き家の不動産で立ち止まることは、決して悪いことではありません。それは、大切に考えている証拠であり、雑に決めたくないという誠実さでもあります。この冊子は、その立ち止まっている時間を、「無駄な時間」にしないためのものです。

次の章では「なぜ相続・空き家の問題が、売却だけでは解決しないのか」について、もう少し具体的に整理していきます。今はまだ、答えが出ていなくて大丈夫です。まずは、一緒に状況を整理するところから始めましょう。

【第2章】

本当の問題は●●



相続や空き家のご相談を受けていると、多くの方が最初に口にされるのは、「この家、売れるんでしょうか?」「いくらぐらいになるんでしょうか?」というご質問です。もちろん、価格や売却の可能性は大切な要素です。しかし、実務の現場で数多くの相続・空き家案件を見てきた立場からお伝えすると、本当の問題は、そこではないケースがほとんどです。

実際に相続や空き家で話が止まってしまう原因は、「売れる・売れない」よりも、もっと手前の部分にあります。それは、

- ✓ 誰が最終的に判断するのか
- ✓ 誰が日常の管理をするのか
- ✓ 誰が家族や関係者への説明役になるのか

これらが曖昧なままになっていることです。

たとえば、相続人が複数いる場合、「長男だから自分が決めるべきなのか」「いや、みんなの意見を聞かないといけないのではないかと迷いが生じます。また、遠方に住んでいる家族と、近くに住んでいる家族とで、空き家に対する温度差があることも少なくありません。

このような状況では、だれも悪くないのに話が前に進まなくなります。さらに、「とりあえず今は誰も住んでいないから」「今すぐ困っているわけではないから」という理由で、管理や判断が後回しになることも多くあります。

しかし、誰が管理するのかが決まっていないうき家は、結果として最低限の手入れしかされないことや、不具合が見過ごされやすいですし、近隣との関係が希薄になりやすい。負のループにハマりやすいです。そして、時間が経つにつれて、何となく触れにくい存在になりますし、考えるのが面倒な問題へと発展してしまいます。

この段階になると、

=====
**売却の話を出すこと自体が、
心理的に大きな負担になります。**
=====

ここで大切なのは、売却を決めていないこと自体が問題なのではない点です。そして、本当の問題は、判断の窓口が決まっていない。役割分担が整理されていない。情報が共有されていない。この状態が続いてしまうことが最大のデメリットです。

逆に言えば、この「整理」さえできれば、売る・売らないの結論が出ていなくても、状況は大きく前進します。たとえば、当面の管理は誰が行うのか。家族への説明は誰がまとめて行うのか。専門家への相談窓口を誰にするのか。こうした点が整理されるだけで、心の負担は驚くほど軽くなります。

それで、なぜ、空き家問題で心が重たくなっていくかと言いますと、

=====
**相続・空き家の問題は、
いきなり“結論”を出そうとするから苦しくなるからです。**
=====

まず必要なのは、決断ではなく、整理です。

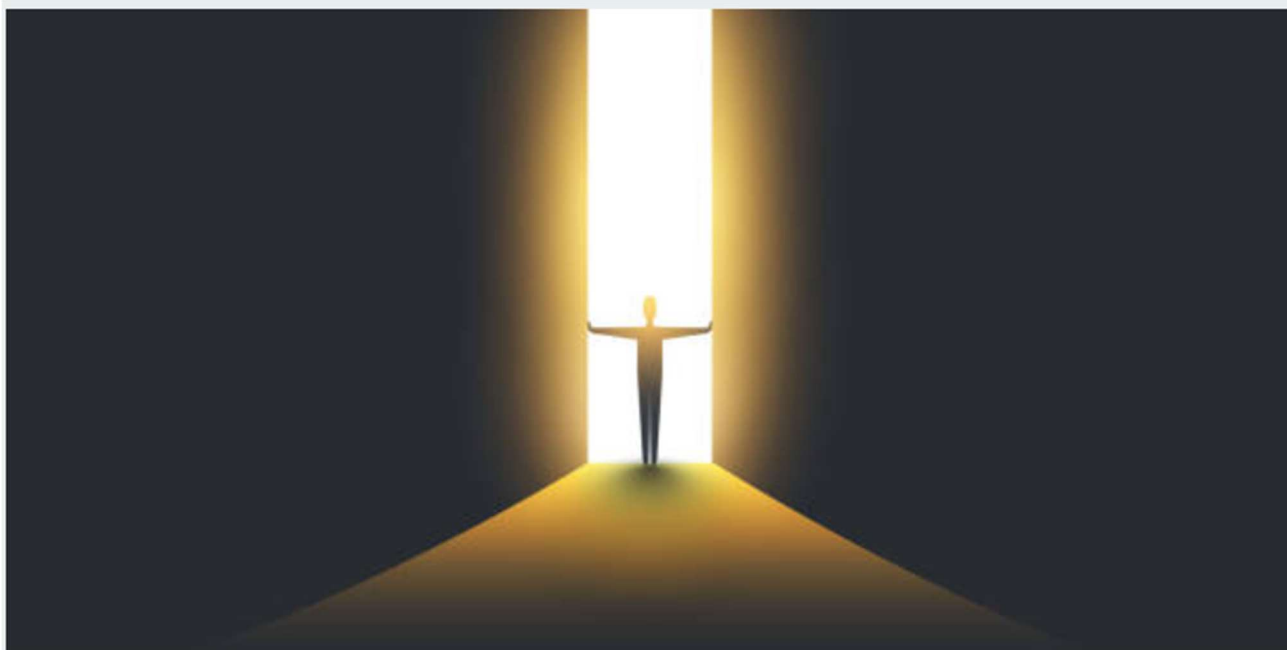
整理ができていない状態で売却を進めると、途中で意見が変わったり、条件の認識がずれたりして、トラブルにつながることもあります。だからこそ、相続や空き家のご相談では、「売るための話」より先に、「整えるための話」が必要になります。

この章でお伝えしたいことは1つです。

相続・空き家の問題が進まないのは、迷っているからではありません。能力が足りないからでもありません。整理されていないだけなのです。次の章では、その整理を先送りした場合、空き家が実際にどのような状態になっていくのか、現実的なお話をしていきます。不安を煽るためではありません。**知っておくことで、落ち着いて判断できるようになる。**そのための章です。今はまだ、売却を決めていなくても大丈夫です。1つずつ、順番に整理していきましょう。

【第3章】

空き家をそのまま放置した末路



空き家についてご相談を受けていると、多くの方が次のようにおっしゃいます。

「今は特に困っていないんです」
「誰も住んでいませんが、急ぎではないので」
「とりあえず、そのままにしています」

このお気持ちは、とてもよく分かります。空き家は、毎日の生活の中で目にするものではない場合も多く、今すぐ何か起きるという印象を持ちにくいからです。しかし、空き家には1つ、大きな特徴があります。

それが、

=====
人が住んでいなくても、
時間とともに確実に状態が変わっていく
=====

という点です。

まず、建物そのものの変化です。人が住んでいる家は、換気がされ、水が使われ、日常的に目が行き届きます。一方、空き家は、窓を開ける機会も少なく、小さな不具合が見過ごされやすくなります。

- ✓湿気がこもる
- ✓傷みが進みやすくなる
- ✓設備の劣化に気づきにくい

これらは、ある日突然、大きな問題になるというより、気づかないうちに少しずつ進行していきます。次に、管理の問題です。空き家であっても、草木は伸び、落ち葉は溜まり、外観は徐々に変わっていきます。最初は、「年に何回か見に行けば大丈夫」と思っている、時間が経つにつれて負担に感じる方が増えていきます。特に、管理を担っている方が一人に偏っている場合、その負担は静かに積み重なっていきます。

忙しくて行けない。遠くて頻繁には行けない。体力的にきつくなってきた。こういった理由から、管理の頻度が下がり、結果として状態の変化に気づくのが遅れてしまいます。また、空き家は近隣との関係にも影響を与えることがあります。周囲の方から見ると、「誰も住んでいない家」は少なからず不安の対象になります。

たとえば、防犯面で問題がない場合、近隣の方は直接強く言ってくることはありません。しかし、心配や不安は、少しずつ蓄積されていきます。こうした状況が続くと、空き家の持ち主に対して「きちんと管理されていないのではないか」という印象を持たれてしまうこともあります。さらに、見落とされがちなのが

=====
「費用の問題」
=====

です。

空き家であっても、固定資産税はかかり続けます。また、管理や補修が必要になった場合、その費用は一度に発生することもあります。何もしていないのに、少しずつ負担が増えていること。これが空き家の現実です。ただし、ここで大切なのは、すぐに売らなければいけない」という話ではないという点です。

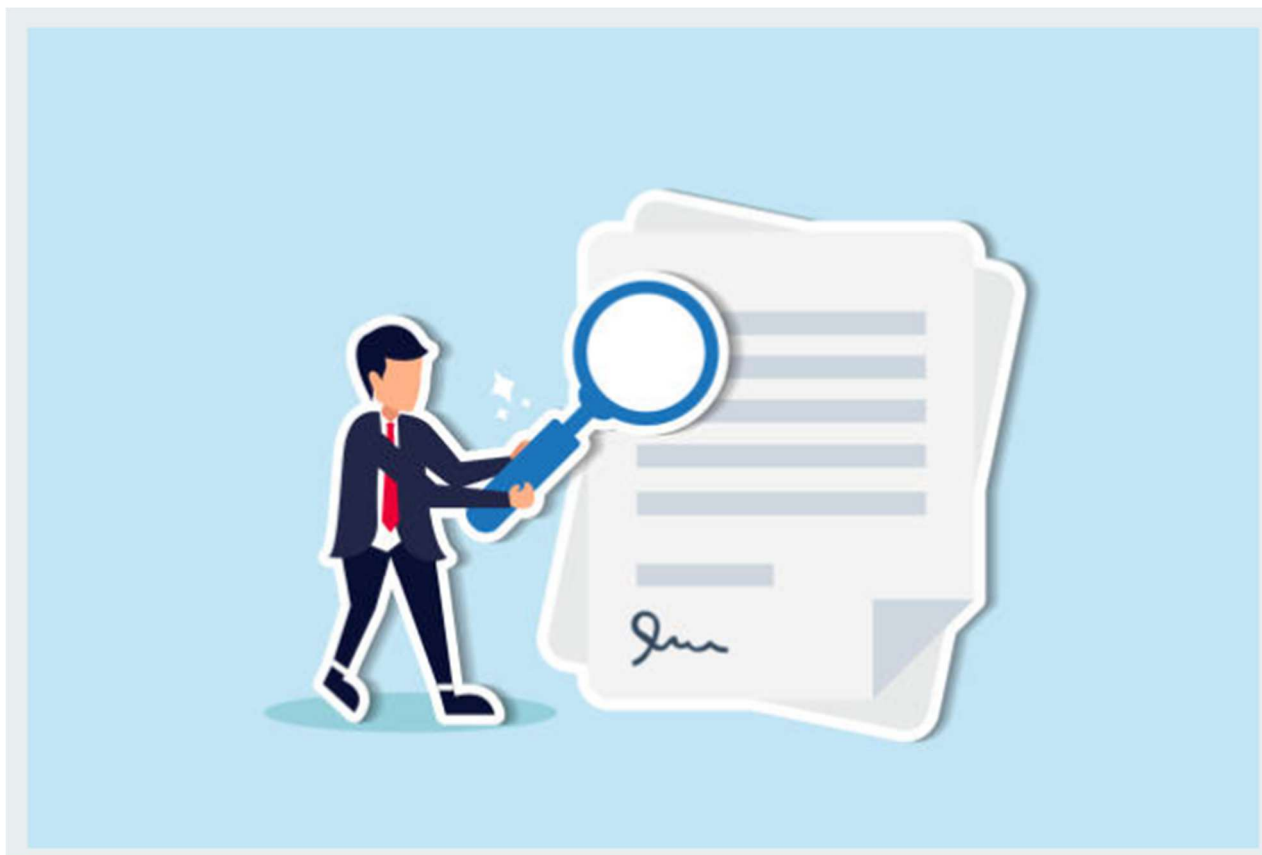
この章でお伝えしたいことは、空き家をそのままにしていると建物の状態管理の負担となり近隣との関係、費用面」こうした点が少しずつ変化していくという点です。多くの方が後から口にされるのは、「もっと早く、整理だけでもしておけばよかった」という言葉です。

そして、売却を決める必要はなくても、現状を把握する。今後の管理方法を考える。選択肢を知っておく。これだけでも、空き家に対する不安は大きく軽減されます。空き家の問題は、放置しているから悪いものではありません。知らないまま時間が過ぎることが一番のリスクなのです。

この章を通して、今すぐ結論は出せないけれど、そろそろ整理は必要かもしれないと感じていただけたなら、それで十分です。次の章では、その整理の第一歩として、査定書が本来どのような役割を持つものなのかについて、分かりやすくお伝えしていきます。

不安を減らし、落ち着いて判断するための材料として、ぜひ続けてお読みください。

【第4章】 査定書の“正体”



～「価格を決める資料」ではありません～

「査定書を出しますね」と言われたとき、多くの方は、無意識のうちに身構えてしまいます。

「いくらで売れるかを決められるのではないか」
「売却の話を進められるのではないか」
「断りにくくなるのではないか」

こうした不安を感じるのは、とても自然なことです。これまでの不動産取引では、

=====
査定書＝売却の入口
=====

という印象を持たれてきたからです。

しかし、相続・空き家の不動産において、査定書の役割は、少し違います。相続や空き家のご相談で必要なのは、「今すぐ売るかどうか」を決めることではありません。まず必要なのは、現状を正しく把握し、選択肢を整理することです。本来の査定書は、そのための「判断材料」です。

査定書を見ることで、次のようなことが分かります。

- ✓今の状態で、市場の中ではどの位置にあるのか
- ✓何が価格に影響しているのか
- ✓どこを整理すれば、結果が変わる可能性があるのか

これらを、感覚やウワサ話ではなく、客観的な視点で整理するそれが、査定書の本当の役割です。相続・空き家の査定では、価格を一つに決めず、「幅」を持たせて提示することが多くあります。

これは、曖昧だからでも責任逃れでもありません。
相続・空き家の不動産では以下の4点を意識してみてください。

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none">① 管理状況② 空き家期間③ 今後の整理の進め方④ 売却時期 |
|---|

この4点で、結果が大きく変わります。

たとえば、同じ建物であっても、管理が行き届いている場合と、長期間手を入れていない場合とでは、印象も評価も変わります。また、売却を急ぐ場合と、時間をかけて進める場合とでも、選択肢は異なります。こうした現実を無視して、「この金額です」と断定してしまう方が、かえって不誠実だと私たちは考えています。だからこそ、相続・空き家の査定書では、幅を持たせた価格とその理由を丁寧にお伝えします。

大切なのは、「いくらか」よりも、「なぜ、その位置なのか」を理解することです。理解が進むと次の判断がしやすくなります。

- ✓今は売らずに、管理を優先する
- ✓条件を整えてから売却を検討する
- ✓家族と話し合う時間を持つ

どの選択も、間違いではありません。査定書は、その選択を冷静に考えるための地図のようなもの。地図を見たからといって、すぐに出発する必要はありません。ですが、地図がなければどこに向かうのかも分かりません。

相続・空き家のご相談で、査定書をお渡しすると、後からこのようなお声をよく聞きます。

「数字を見て、ようやく現実を整理できました」
「家族に説明しやすくなりました」
「売る・売らない以前に、状況が分かって安心しました」

これは、査定書が売却のための資料ではなく、
「整理のための資料」として機能している証拠です。

この章でお伝えしたいのは、査定書を決断を迫られる道具だと思わないことです。査定書は、あなたの判断を助けるためのものであり、決断を奪うものではありません。次の章では、この整理が進んだうえで、売却を考える場合に「どのような進め方があるのか」について、分かりやすくお話しします。今はまだ、結論が出ていなくて大丈夫です。査定書を通じて、一步一步、状況を整理していきましょう。

【第5章】 売却方法は「どこが売るか」ではない



不動産の売却について考え始めると、多くの方が次のように思われます。

「どの不動産会社に頼めばいいのだろうか」
「少しでも高く売ってくれる会社はどこだろうか」
「たくさんの会社に頼んだ方が有利なのではないか」

この考え方は、決して間違いではありません。一般的な不動産売却では、「どこが売るか」が重要になる場面もあります。しかし、相続や空き家の不動産の場合、少し視点を変える必要があります。

相続・空き家のご相談で大切なのは、

=====
**どの会社が売るかよりも、
どのように進めるか**
=====

です。

なぜなら、相続・空き家の不動産は、単に「買主を探す」だけでは完結しないからです。そこには、ご家族や相続人の意向、そして、管理や近隣への配慮なども関係してきます。また、売却までの準備や整理など、売却以外の要素が数多く関わってきます。こうした状況において、とにかく広く声をかけるとか、いろいろな会社に任せてみるという進め方を選ぶと、かえって混乱してしまうケースも少なくありません。

たとえば、複数の不動産会社に相談した場合、それぞれから異なる意見や提案が出てきます。価格の考え方が違うとか、売却時期の見解が異なる。そして、管理や整理についての考え方がバラバラという場合もあります。

これらは、どれも間違いではないのですが、判断する側にとっては、**「結局、どれを信じればいいのか分からない」**という状態になりがちです。さらに、相続人が複数いる場合には、

「A社はこう言っている」
「B社は別のことを言っている」

といった形で、情報が分散して伝わることもあります。この状態が続くと、話し合いは進まず「もう少し様子を見よう」という結論になりやすくなります。つまり、売却方法を間違えると、売却以前に話が止まってしまうということです。

ここで、売却方法の考え方を整理してみましょう。

不動産の売却方法には、一般媒介、専任媒介などがありますが、これは「契約の種類」の話ではありません。本質的には、進め方の違いにあります。**情報を広く分散させて進めるのか。窓口を一本にして進めるのか。**この違いだと考えてください。

相続・空き家の不動産では、判断や調整が必要な場面が多くあります。

- ✓ 価格をどうするか
- ✓ いつ売却に踏み切るか
- ✓ 管理をどう続けるか
- ✓ 家族への説明をどうするか

こうした判断を行うとき、誰が整理役になるのかが決まっていないと、話は前に進みにくくなります。だからこそ、相続・空き家の売却では、「たくさんの会社に頼むかどうか」よりも「**整理役をどうするか**」が重要になります。

売却方法を考える際には、次のような視点を持ってみてください。

- ✓今はまだ売却を決めていない
- ✓家族との話し合いが必要
- ✓管理や準備も含めて相談したい

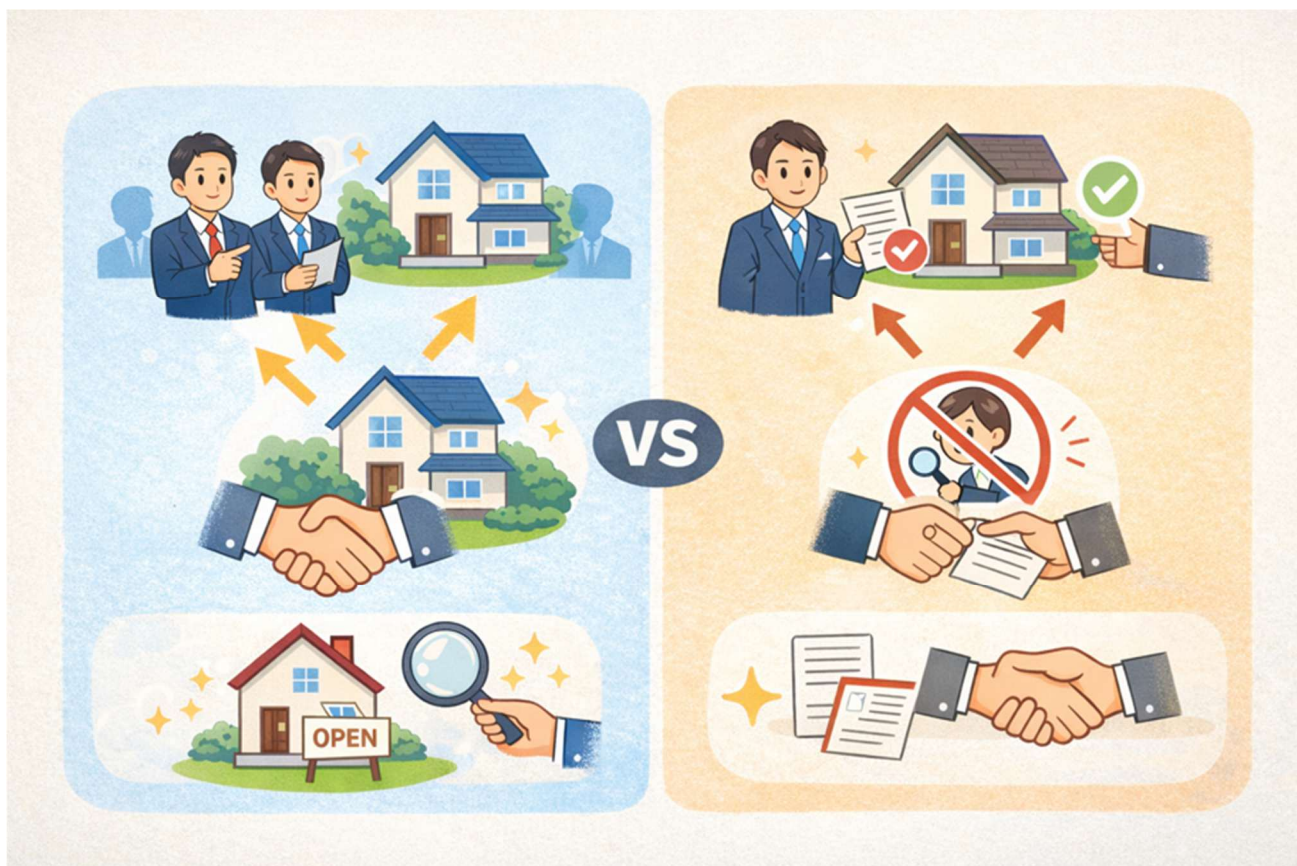
こうした状況であれば、売却活動そのものより、進行を整理してくれる存在が必要になります。この章でお伝えしたいのは「どの方法が正解か」ではありません。相続・空き家の不動産には、それぞれ事情があります。

大切なのは、今の状況に合った進め方を選ぶことです。

売却方法は、後から変更することもできます。一度決めたら、後戻りできないものではありません。だからこそ、最初の段階では、「どう進めれば、自分たちが一番楽か」という視点で考えてみてください。

次の章では、こうした進め方の違いを、一般媒介と専任媒介という形で、もう少し具体的に整理していきます。無理に決める必要はありません。ただ、違いを知っておくことで、後悔のない選択ができるようになります。

【第6章】 一般媒介と専任媒介の違い



不動産の売却方法について調べると、必ず目にする言葉が「一般媒介」と「専任媒介」です。多くの方はこの二つを

=====
「縛られる/縛られない」
「自由か/不自由か」
=====

という、イメージで捉えがちです。

しかし、相続・空き家の不動産において、この理解だけで判断してしまうと、あとから「思っていたのと違った」と感じる場合があります。ここで一度、一般媒介と専任媒介を契約の種類ではなく、進め方の違いとして整理してみましょう。

一般媒介とは、複数の不動産会社に同時に依頼できる方法のこと。

一見すると、

「たくさんの会社に頼める＝有利」
「競争してくれる＝高く売れそう」

と感じられるかもしれません。

確かに、立地が良く、条件が分かりやすい物件では、一般媒介が合っているケースもあります。しかし、相続・空き家の不動産では、一般媒介が必ずしも楽な進め方とは限りません。その最大の理由は「情報と判断が分散してしまう」からです。複数の会社に関わると、それぞれが別々の見解を持ったり、進捗状況が把握しづらい。また、誰に何を相談すればいいか分からなくなるという状態が起きやすいです。

また、この話は、あの会社にも伝えた方がいいのか。どこまで共有すればいいのかと、売主側が調整役になってしまうことも少なくありません。相続・空き家では、この“調整の手間”が、想像以上に負担になります。その一方、

専任媒介は、依頼する不動産会社を一社に絞る方法です。

この説明だけを聞くと、「選択肢が減るのではないか」「自由がなくなるのではないか」と感じる方もいらっしゃるかもしれません。しかし、相続・空き家の不動産において、専任媒介の本質は売却を縛ることはありません。

専任媒介とは、「整理役・窓口役を一人決める」という考え方です。

- ✓相談先が一本化される
- ✓状況の説明を毎回やり直さなくてよい
- ✓家族への説明内容が揃う
- ✓判断のタイミングを相談しやすい

こうした点が、大きな違いとして現れてきます。

特に、相続人が複数いる場合や、売却を迷っている段階では、「誰が全体を整理するのか」が非常に重要になります。専任媒介では、売却を急がせることはありません。むしろ、今は動かない方がいいとか、もう少し整理してから考えましょうとか、家族の意見を確認してからにしましょうといった判断もしやすくなります。

なぜなら、一社が全体を把握しているため、状況に応じた助言ができるからです。ここで強調したいのは、一般媒介が悪い、専任媒介が良いという話ではありません。大切なのは、今の状況にどちらが合っているかという視点です。

すでに売却の意思が固まっている。条件が明確で、整理が不要である。こうした場合には、一般媒介が合うこともあります。一方で、まだ売るかどうか迷っている。家族間の調整が必要という状況であれば、窓口を一本にした方が、結果的に負担が少なくなることが多いのです。

専任媒介は、「**売ると決めた人のための契約**」ではありません。

むしろ、まだ決めきれていない人のための進め方だと考えてみてください。次の章では、専任媒介が「縛り」ではなく「安心につながる仕組み」である理由について、さらに踏み込んでお話しします。ここまで読んで少しでも「なるほど、そういう違いか」と感じていただけたなら、それで十分です。

【第7章】 専任媒介の“真実”



「専任媒介と聞くと、どうしても不安になります」

この言葉を耳にすることは少なくありません。一度決めたら、後戻りできないのではないか。売らされてしまうのではないかとか、他の意見を聞けなくなるのではないか。こうした不安を感じるのは、とても自然なことです。

これまでの不動産取引では、専任媒介が「早く売するための契約」「売却を前提とした契約」として説明されてきた場面も多かったからです。しかし、相続・空き家の不動産において、専任媒介の本当の意味は、まったく別のところにあります。

じつは、相続や空き家の問題で一番大変なことは「売却そのもの」ではありません。

- ✓状況を把握すること
- ✓関係者の意見を整理すること
- ✓判断のタイミングを見極めること

これら一つひとつ進めていく過程が、実は一番の負担になります。専任媒介とは、この負担を軽くするための「整理役を決める仕組み」です。たとえば、相続人が複数いる場合を考えてみてください。一般媒介の場合、それぞれの不動産会社から異なる説明や提案を受けることになります。

そのたびに、「この話は家族にどう伝えればいいのか」「誰の意見を基準にすればいいのか」と悩むことになります。結果として、売主様ご自身が調整役・連絡役・説明役をすべて担うことになってしまいます。

一方、専任媒介では、窓口が一本になる点が大きな特徴です。

- ✓状況の説明は一度で済む
- ✓判断に迷ったとき、相談先が明確
- ✓家族への説明内容が揃う

この違いは、時間が経つほど大きく感じられるようになります。

また、専任媒介だからといって、「必ず売却しなければならない」ということではありません。相続・空き家のご相談では、次の4つの判断が必要になることも多いです。

1. 今は売らない方がよい
2. 管理を優先した方がよい
3. 家族の話し合いを待つべき
4. 条件が整ってから動いた方がよい

専任媒介は、こうした「売らない判断」もきちんと整理しながら進めるための仕組みです。売却を急がせる契約であれば、こうした提案はしづらくなります。しかし、相続・空き家の実務では、急がない判断こそが、結果的に良い選択になるケースも少なくありません。

専任媒介のもう一つの大きな役割は『**責任の所在が明確になること**』です。たとえば、誰が全体を把握しているのか。誰が近隣対応をするのか。誰が進捗を管理するのか。これがはっきりしてくるのです。

ですので、

=====
「何かあったときに、誰に相談すればいいのか」
=====

が明確になるわけです。

これは、心理的な安心感にもつながります。

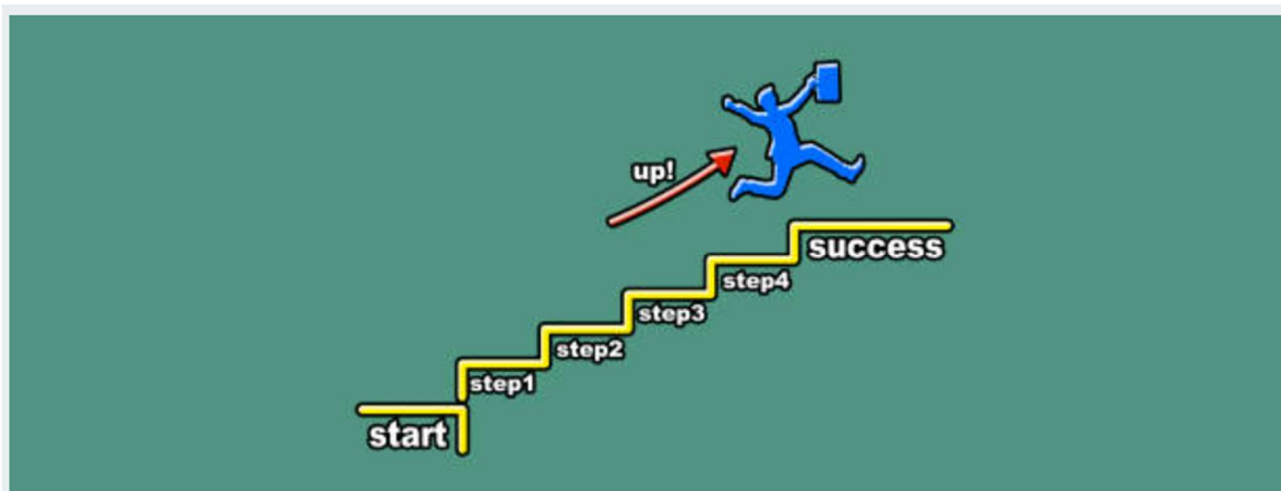
専任媒介を「自由がなくなる契約」と捉えるのではなく、「安心して任せられる体制を作ること」と考えてみてください。もちろん、途中で状況が変わることもあります。たとえば、売却方針を見直したい。進め方を変えていきたい。一旦立ち止まって方向性を定め直したい。こうした場合でも、専任媒介は話し合いの余地がない契約ではありません。

大切なのは、「納得しながら進められているか」という点です。

この章でお伝えしたいのは、専任媒介は「売る覚悟ができた人だけのもの」ではない、ということです。むしろ、まだ迷いがある方、整理が必要な方ほど、その良さを感じていただける仕組みだということをお頭に置いておいてほしいです。

次の章では、ここまでの話を踏まえ、「これからどのように進めていけばよいのか」を、具体的に整理していきます。今は、「専任媒介＝縛り」という考えを、少し横に置いていただければ十分です。

【第8章】 これからの進め方について



ここまで読み進めてくださり、ありがとうございます。

相続や空き家の不動産について、一つひとつ整理しながらお話してきました。この章では、「では、これからどう進めていけばいいのか」という点について、分かりやすくまとめていきます。

まず、はっきりお伝えしておきたいことがあります。

=====
この段階で、売却を決める必要はない
=====

という点です。

相続・空き家の問題は、スピードよりも納得感が大切です。急いで結論を出した結果、

「本当はもう少し考えたかった」
「家族と十分に話し合えなかった」

と後悔してしまうケースも少なくありません。

これまでの章でお伝えしてきた通り、相続・空き家の不動産は、単なる資産の話ではなく、気持ちや家族関係が深く関わる問題です。だからこそ、進め方にも“段階”があってよいのです。最初の段階では、「売る・売らない」を決めるよりも、次の3つを意識してみてください。

1. 今の状況を正しく知る
2. 何が決まっていて、何が決まっていないのかを把握する
3. 誰が関わり、誰の意見を確認する必要があるのかを整理する

この整理ができるだけで、不安は大きく減ります。

そして、次の段階では、「もし動くとしたら、どんな選択肢があるのか」を知ることが大切です。

- ✓すぐに売却する場合はどうすればいいのか？
- ✓しばらく管理しながら様子を見る場合はどうするのか？
- ✓条件を整えてから売却を検討する場合はどう行動すればいいのか？

選択肢を知っておくことで、「今は決めなくていい」という判断も、自信を持ってできるようになります。そして、この整理や検討を進める中で、多くの方が感じられるのが、

「一人で考えるのは、思った以上に大変だ」

ということです。

**家族にどう説明するか、
どの情報をどう整理するか、
判断のタイミングをどう考えるか。**

こうした点で迷ったとき、相談できる窓口がはっきりしているかどうかは、とても大きな意味を持ちます。ここで初めて、「進め方として、どの形が自分たちに合っているのか」を考えてみてください。

一般媒介が合う方もいれば、専任媒介の方が楽に感じる方もいます。

どちらが正解かではなく、自分たちが納得して進められるかという点を意識してみてください。専任媒介についても、この段階で必ず選ぶ必要はありません。そういった決断力よりも、もし進めるなら、窓口が一本の方が安心かもしれない。その程度で十分です。

相続・空き家の問題は「一度決めたら終わり」というものではないからです。状況や気持ちの変化に合わせて、進め方を見直していくこともできます。だからこそ、焦らず、立ち止まりながら進めてください。この冊子を通してお伝えしたかったことは、

=====
相続・空き家の問題は、急いで答えを出すものではなく、
整理しながら進めるものだ
=====

ということです。

立ち止まることは、決して悪いことではありません。

それは、大切に考えている証拠です。

さいごに

もし今、「まだ結論は出ていないけれど、少し気持ちを整理できた」と感じていただけたなら、この冊子を作った意味があります。これから先、必要だと感じたタイミングで、専門家に相談してください。

=====
あなたの夢は誰かに叶えてもらう！
=====

この視点をこれから大事にしてほしいです。
自立、自立と、日本の政府は私たちが洗脳してきました。

ですが、

**本当の自立とは、助けてほしい時に、
「助けて！」とヘルプを出せる力のこと。**

困っている時に、1人で抱え込んでうまくいきましたか？

上手くいくはずがありません。なぜなら、自分の頭で考えて、物事がうまく進むのであれば、私のレポートなど読んでいないからです。「自分で考える」という行為そのものを疑う必要があるのです。そうしなければ、あなたがせっかく今まで積み上げてきたスキル、チャンス、知識という資産をうまくいかせず、たいして活用もできず、あなたの経験がゴミとして腐ってしまうのです。

だからこそ、困っている時に、助けてほしい！とヘルプをだす力、勇気がこれから、あなたの未来を救ってくれるということを忘れないでほしいんです。そこで、最後に、私から、無料相談のご案内をさせていただきます。興味のある方は、ぜひ、以下をご覧ください。

追伸～無料相談のご案内～

ここまで、この冊子をお読みいただき、ありがとうございました。

相続や空き家の不動産について考えることは、決して簡単なことではありません。読み進める中で、不安になったり、迷いが深くなった部分もあったかもしれません。

それでも、ここまで目を通してくださったということは、あなたがこの「不動産を雑に扱いたくない」「後悔のない形で向き合いたい」そう考えておられる証なのです。

それだけで、十分です。

私は、相続・空き家の不動産を「できるだけ早く売る対象」だとは考えていません。

不動産は、そこに住んだ時間や、家族との記憶、人生の節目が重なった、暮らしの一部だからです。つまり、家族の絆、家族の思い出の結晶なのです。だからこそ、「売るかどうか」よりも前に、どう向き合うかが大切だと考えています。

専門家として、私が最も大切にしていることは、

＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝
迷っている方を、無理に決断させないこと
売ると決めていない方を、置き去りにしないこと
＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝

これが私が仕事をしていく上で、一番大事にしている点です。

「まだ決めきれっていません」
「家族と話し合えていません」
「気持ちが追いついていません」

こうした言葉を聞いたとき、それで大丈夫です」とお伝えしています。決められていない状態は、未完成なのではありません。考えている途中なだけです。そして、その途中にこそ、専門家が寄り添う意味があるのです。

また、売らないという判断も、立派な選択肢です。

管理を続ける方がよい場合もあれば、時間をかけて考えた方がよい場合もあります。私たちの役割は、「売らせること」ではなく、選択肢を整理し、判断しやすくすることです。

この冊子に書かれている内容は、特別な理論や、難しい話は1つも書いていません。実際の相談の現場で、多くの方が「もっと早く知っていれば、こんなに悩まなかった」とおっしゃったことを、1つずつ、そして、丁寧に言語化しまとめたのです。

もしこの冊子が、家族で話し合うきっかけとなり、一人で抱え込まなくていいと思えたと、1ミリでも心や気持ちが軽くなってもらえれば、それ以上の役割はありません。相続・空き家の不動産は人生の中で、そう何度も経験するものではありません。だからこそ、急がず、比べすぎず、あなたのペースで進めてください。

=====
**私たちは、結論を急がせる専門家ではなく、
納得できるまで一緒に考える専門家であること**
=====

を、ここにお約束します。

必要になったとき、思い出したとき、「一度、話だけでも聞いてみよう」そう感じたときで構いません。そのときは、どうぞ遠慮なくご相談ください。

無料相談フォームはこちらから↓↓

<https://lifestage-co.net/souzoku-akiya/#souzoku-form>
(3分で簡単に予約できます)

とは言ったものの…

**どんな相談が分からない…
なんか、売り込みとかあるんじゃないか…**

こんな風に思われた方もおられると思います。ですので、相談の詳細について簡単にお話させていただきます。

この相談では、いきなり売却の話を進めることはありません。

主に、次のようなことを一緒に整理します。

- ✓今の状況で、何が決まっています、何が決まっていないのか
- ✓ご家族や相続人の中で、確認すべきポイントは何か
- ✓今すぐ動く必要があるのか、もう少し時間をかけられるのか

結論を出す場ではなく、考えを整理するための相談窓口だと考えてください。ですので、

「相談したら、売らなければいけない」
「専任媒介を勧められるのではないか」

そういった話は一切しません。

もし、私がそういったセールス臭を漂わせた瞬間に、無料相談を中断し、相談の回線を切っていたら結構です。その時は、私の話し方が悪かったわけですので、あなたに一切の責任はありません。

しかしながら、いい加減な気持ちで、時間をつぶすような方とは面談はお断りさせていただいております。真剣な方、今の現状を何とかしたい。このような思いを持たれた方というのが、私の無料相談の条件となります。そして、

こんな方に向いている相談です！

- ・売るかどうか、まだ迷っている
- ・家族にどう説明すればいいか悩んでいる
- ・空き家の管理や今後の負担が気になっている
- ・専門家の意見を、一度整理として聞いてみたい

一つでも当てはまれば、相談するには十分です。相続・空き家の不動産は、人生の中でも、判断が難しいテーマの一つです。だからこそ、急がず、比べすぎず、納得できる形で一緒に話し合いを進めていきましょう！

無料相談はこちらから↓↓

<https://lifestage-co.net/souzoku-akiya/#souzoku-form>