

事例でわかる!!

底地トラブルお悩み解決法

底地・借地専門のプロフェッショナル
株式会社ニーズ・プラス

<https://www.needs-p.jp/>

「底地」と呼ばれる土地は、借地人さんに借地権(借りた土地に建物を建てて使用する権利)が、発生している状態です。

「底地」と呼ばれる状態

- ✓ 借地人さんの家が建っている
- ✓ 借地人さんのオフィスビルや蔵、倉庫などが建っている(自宅以外の建物も対象)

ちなみに、土地・建物の両方が大家さんのもので、その家を借りている場合は借地とは言いません。



借地人さんの住宅が
建っている

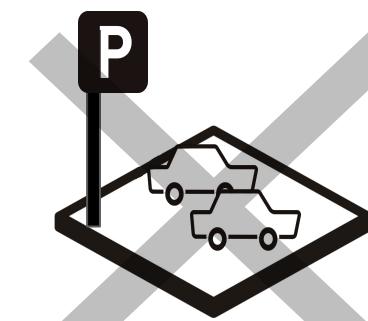


倉庫や蔵などが
建っている

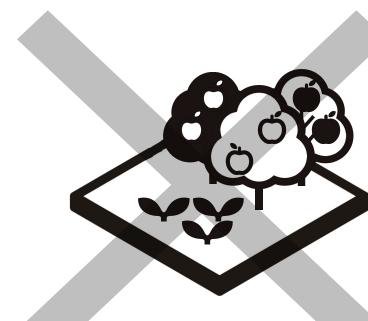
「底地」ではない状態

- ✓ 駐車場
- ✓ 農地、など

駐車場や畠など、建物を建てずに土地自体を利用する目的で貸し借りをしている場合は、単に「貸地」とい、借りている人に「借地権」は発生しません。



駐車場



畠

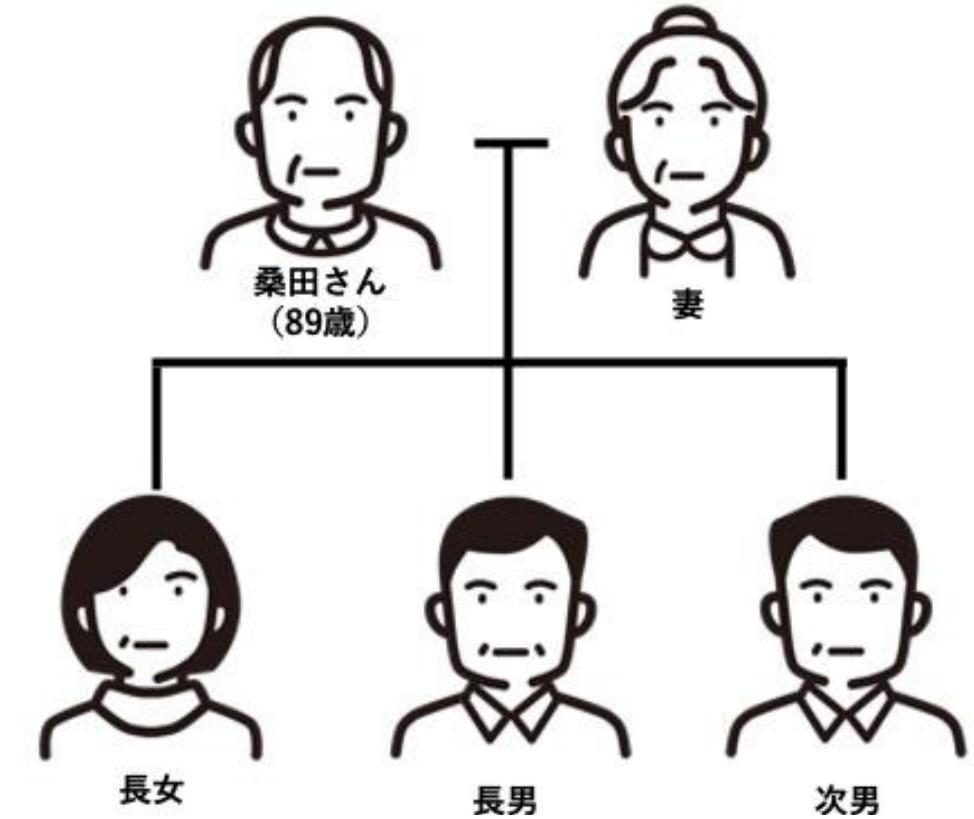
■ 現状

桑田さんは、奥様と2人で鎌倉駅から10分程の静かな住宅地の一戸建てに住んでいます。

お子さんは3人。娘さんは近くのマンションに、息子さんはそれぞれ独立して都内にマイホームをお持ちです。

桑田家は代々、横浜市内にまとまった土地を保有する地主で、現在も底地を所有しています。

一方、桑田さん自身は転勤族で、社会人になってからは実家を離れていました。役員となり東京に腰を落ち着けた頃、「環境の良いところに住みたい」という奥様の希望で、鎌倉に土地を購入して移り住みました。

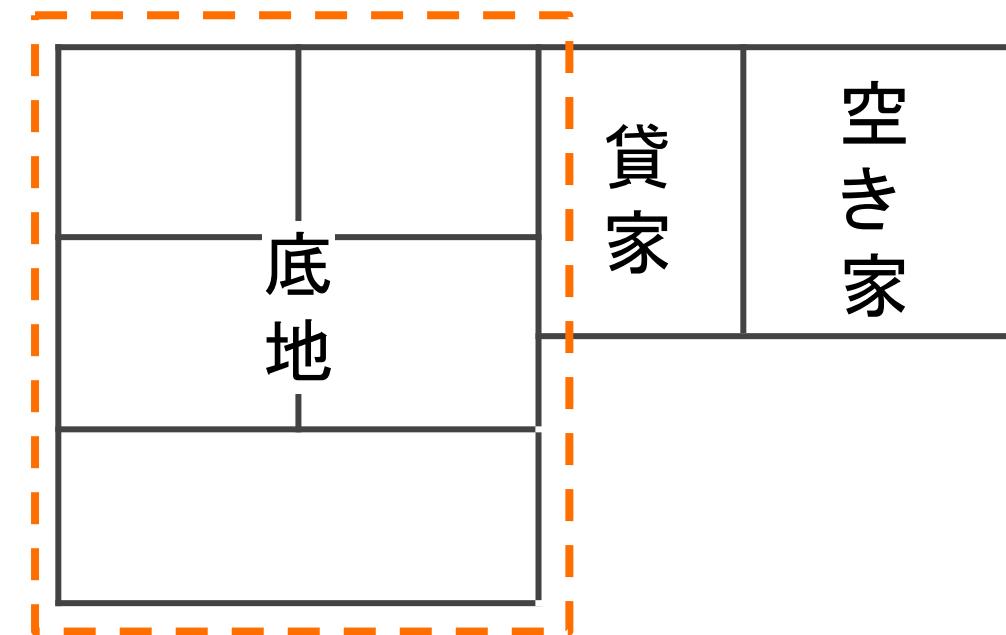


底地整理をしようとした経緯

桑田さんが横浜の実家を出てから長い年月が経っており、その間、両親から相続した底地は放置していました。両親が亡くなった後、実家は空き家になり、借地人さんとの付き合いはもちろん、自分の保有する土地を見に行くこともないまま何年も過ごしています。

桑田さんの保有する不動産

1. 底地:300坪(5軒)
地代:15万円(一坪あたり500円/月)
2. 貸家:家賃5万円／月
3. 空き家(元自宅)



89歳という年齢になり、底地を始めとする不動産の相続のことが気になっていました。

息子2人は近くに住む娘を通して「底地は面倒だから親父の代で処分して欲しい」と、底地を相続したくないという意向を伝えてきました。桑田さん自身も親から引継いだ底地をそのままにしていたのですから、子ども達の気持ちはよくわかります。なんとかしなければ、と思いつつも、具体的な行動が押せないまま現在に至っていました。

桑田さんの保有する不動産のポイント

当社が注目したポイントは、底地だけでなく、「貸家」と「借り手がいないままの空き家(元自宅)」があることです。桑田さんが一番心配されていたのは以下のようなことです。

- ✓ 「貸家」に古くから住んでいる方に申し訳ない気持ち
- ✓ 「借地5軒」にお住まいの方々への対応



子ども世代には残したくないから処分したい気持ちがありつつも、現実的にはどう対応したらいいのかわからないというところが、桑田さんが判断できかねる部分だということがわかりました。

桑田さんの思いをじっくりとお聞きしたうえで、これらの懸念事項を解決できる方法をこれまでの売買経験や実績から模索し、ご提案させていただきました。

解決へのご提案

桑田さんの所有する不動産にどのような解決方法をご提案したのか、みていきましょう。

桑田さんの保有する不動産

1. 底地:300坪(5軒)
地代:15万円(一坪あたり500円/月)
2. 貸家:家賃5万円／月
3. 空き家(元自宅)



解決方法

1. **底地** ·当社が買い取り
2. **貸家** ·当社顧問弁護士を入れ、入居者への丁寧な説明を実施
·桑田さんから入居者へ、正当な移転費用をお支払い
·当社が仲介として関わり、直接、最終消費者へ売却
3. **空き家** ·当社が仲介として関わり、直接、最終消費者へ売却

貸家と空き家については、底地とまとめて当社が買い取ることも可能でした。しかし、それではどうしても、最終消費者に直接売る時ほどの価格は提示できません。

そのため、「当社が仲介として関わり、最終消費者に直接売る」という方法をとることで、桑田さんの手元に入る現金を多くするように提案しました。

■ 最終的な処分方法

桑田さんにとって、借地人さんとの交流も全くない遠方の底地を維持するメリットは少なく、最終的に、そのような土地の管理を子ども達に引き継がせるのも酷だと思われました。

また、万が一相続したとしても、「相続税」「土地の共有」など問題が発生し、縁もゆかりもない土地のことで子ども達にも迷惑がかかってしまいます。底地の処分に思い悩まれていた桑田さんですが、当社のご提案をご理解いただき、最終的には売却を決められました。

- ✓ 底地は当社が買い取り
- ✓ 空き家は当社が仲介として関わり、直接、最終消費者へ売却
- ✓ 貸家については、当社の顧問弁護士と契約を結び
居住者の移転をお手伝いした上で完了後に更地にして売却

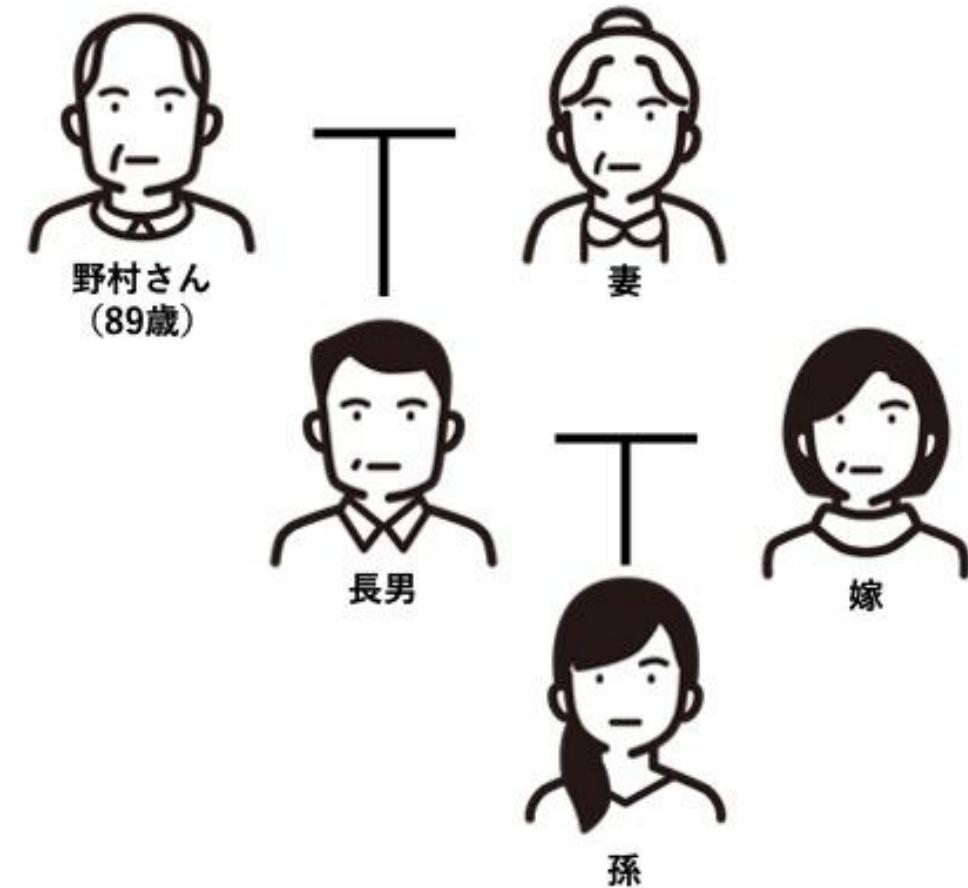


結果として、底地が処分できたのはもちろんのこと、貸家と空き家も予想より高い金額で売れ、桑田さんに喜んでいただける円満解決となりました。

■ 現状

野村家は東京都豊島区の地下鉄沿線一帯の大地主でした。野村さんはその分家で、自宅の周辺に2軒の底地を保有しています。近隣には野村という姓の家が多くあることから、その歴史が偲ばれます。

野村さんは40代半ばで、100坪の家屋敷と底地を相続しました。その後バブル経済で地価が高騰し、ピークからみれば下がったとはいえ、バブル崩壊後の自宅の地価は、坪200万円を超える状態にあります。このままでは息子さんへの相続が大変なことになると考え、相続対策のため、15年前に賃貸マンション併用型の自宅へと建て替えました。



底地整理をしようとした経緯

まず、底地よりも先に相続対策として、15年前に自宅兼賃貸マンションを建築しました。

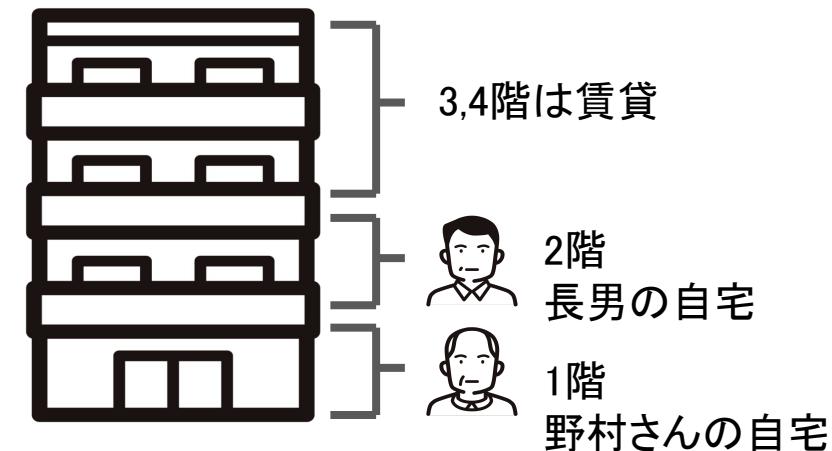
4階建のマンションの1階に野村さん夫婦、2階に息子さん夫婦が住み、3,4階は賃貸にしています。この建築を機に、自宅の相続対策は万全となりました。

底地の方はというと、相続で野村さんの所有となつたきり手付かずの状態でした。自宅の相続対策の時にプランを作成してくれた不動産コンサルタントにも相談しましたが「大事なのは、ご自宅を息子さんに無事引き継ぐこと。底地の対策はそれが終わってからにしましょう」と言われて、その時は何もしませんでした。

しかし、底地の収益性が悪いことは理解していたので、マンション開発などが目的で買いたいという業者が現れる度、一部の土地を売却してきました。

残った底地は3軒、中途半端な状態ではありましたが、底地を処分するための借地人さんへの説明や不動産会社との交渉が億劫で、売りたいと思いつつも行動にうつせないまま過ごしていました。

自宅兼賃貸マンション



野村さんの底地

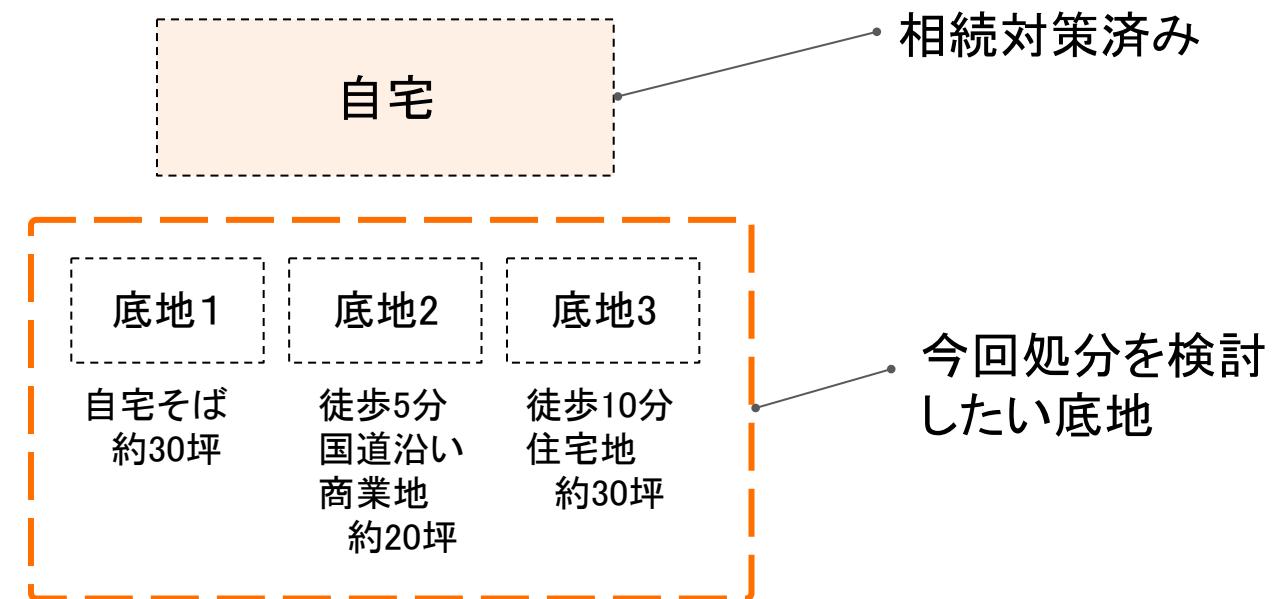
ここで改めて野村さんの底地について整理してみましょう。

先代から引き継いだ 100坪の家屋敷と底地

相続後、声のか
かった不動産会
社へ個別に売却



現在の状況



当社は、残った3つの底地をまとめて購入するというご提案をしました。

野村さんの答えは「いずれは処分したがまだじっくり考えたい」とのこと。なかなか決心がつかないご様子でした。とい
うのも、野村家は昔からの大地主で、近隣には「野村姓」が大勢いらっしゃいます。そんな中で底地を手放せば「野村
の分家はお金に困っている」などと言われかねないのでは、と売却に踏み出せないようでした。

悩んだ末、この時点では自宅から一番遠くの底地1軒のみ売却することになりました。

野村さんの底地、1年後

1年が経過した頃、どのようなご様子か野村さん宅をご訪問しました。

その後も、不動産業者が数々やってきて売却の提案を多数受けたとのこと。ですが、前回、売却されなかった2軒は、底地のままで残っていました。

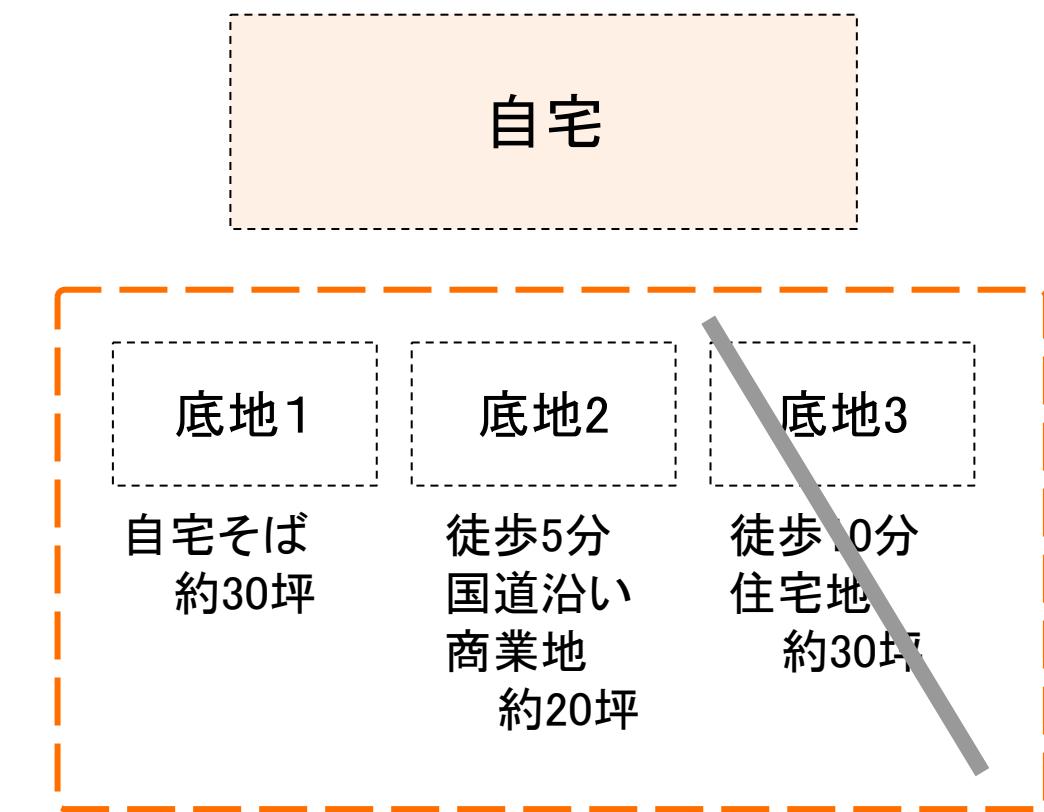
妻や息子にできるだけ現金を残したい気持ちがあり「より高い金額で買ってくれる業者に売却を」と思っているとのことでした。

底地1は、環境のよいエリアではあるものの前の道が狭いため150万円程度。

買取金額だけの比較では大きな差はなかったようです。

よって付随する部分、「買取後の運用方針」「借地人への説明・提案内容」「取引手続き」などを慎重に検討しておられました。

現在の状況



■ 最終的な底地売却の結果

結果、当社の方針をご理解いただき、残り2軒の「底地」の売却をお決めいただきました。マンション建築から始まった野村さんの相続対策、「底地も無事売ることができ、まとまった現金ができました。手元に老後ためのお金が残せて、ホッとしています」とのことでした。ご家族みなさまの笑顔が心に残りました。

「底地を売る」ということは第三者が住んでいる土地をそのまま売ってしまうこと。借地人さんからすれば、一生暮らすかもしれない家が建っている土地ですから、単純な「物」の売買というわけには行きません。

相続で受け継いだ底地であれば、ご自身には縁もゆかりもない土地かもしれません。ですが、以前は地主さんと借地人さんが良い関係で暮らしてきたなど、底地には深い歴史があることも珍しくないものです。

「底地」の処分は、地主さん・借地人さん双方の立場を十分理解し、配慮できる底地専門の不動産会社に依頼することをおすすめします。



底地・借地・貸地についてのご相談

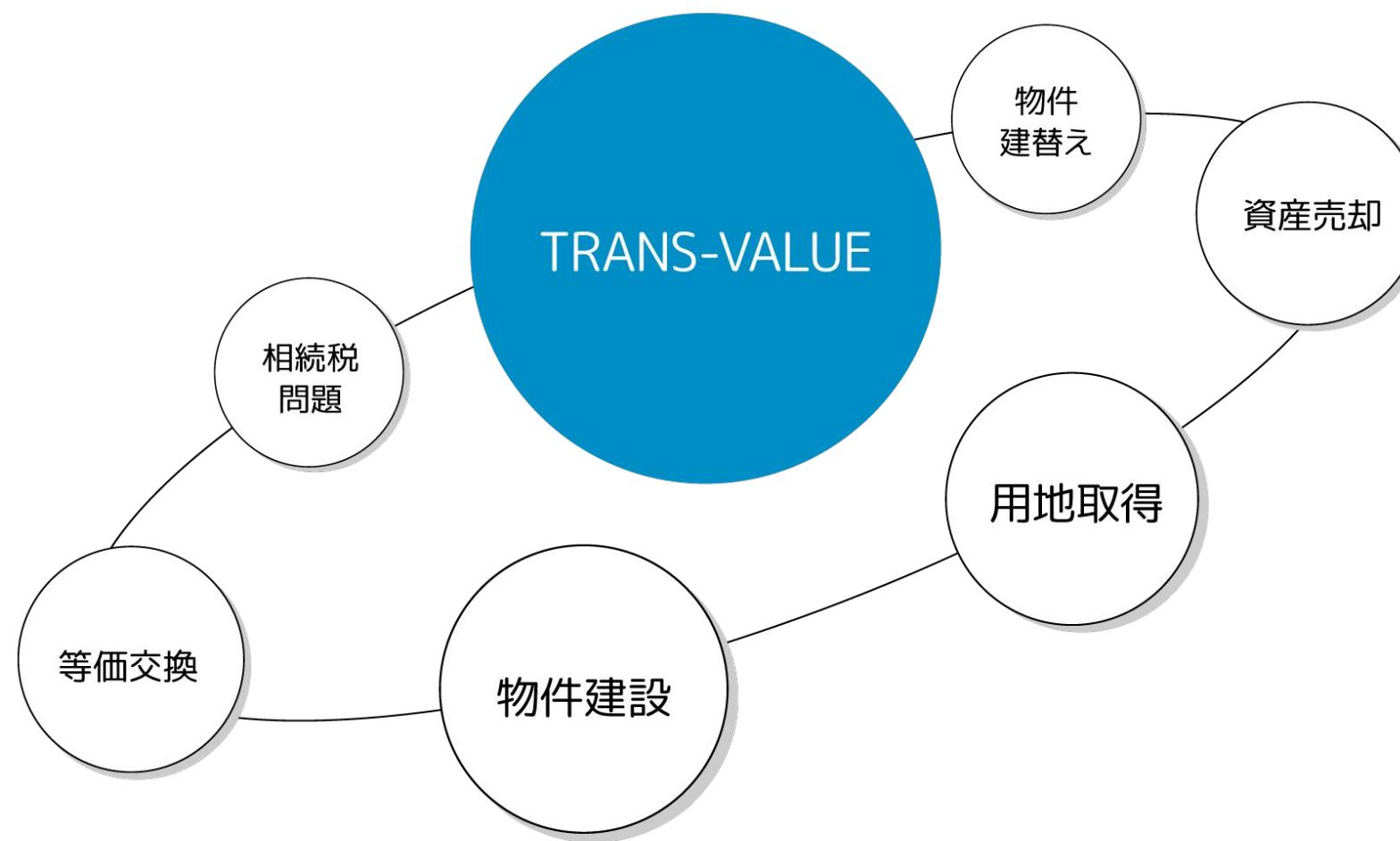
底地・借地のプロフェッショナル

ニーズ・プラスは、東京や千葉、埼玉、神奈川を中心に数多くの物件を取り扱い豊富な実績とノウハウを有しています。

底地・借地専門のコンサルティング不動産会社として多くの地主様、借地人様からご支持をいただいております。

また「借地・底地の相続」など、みなさまの多様なお悩みに多くの事例があるからこそ、ご提案できることもございます。

是非一度ご相談ください。



会社概要

底地・借地専門のコンサルティング不動産会社として、多くの地主様からご支持をいただいています。

地主様と借地人様が抱えているお悩みに対して、豊富な経験に基づき、多様なソリューションをご提案します。まずはお気軽にご相談くださいませ。

社名 株式会社ニーズ・プラス

創業 1989年11月7日

資本金 9,000万円

代表取締役 每熊隆一

宅地建物取引業免許 東京都知事(3)第88593号

業務内容

総合不動産業

1. 地主様、家主様の視点に立った土地活用コンサルティング全般(資産売却、相続税問題、物件建て替え、等価交換、用地取得、建築など)
2. 税理士様、不動産仲介業者様などに向けた、貸地問題解決コンサルティング全般

■ お電話でのお問い合わせ



0120-437-120

受付時間: 9:30~19:00(土曜日17:00まで)

日曜祭日、第2第4土曜日は定休

■ メールでのお問い合わせ

info@needs-p.jp