

1 地主さんの事例

私は底地・借地のご相談で、日々、地主さん、借地人さんとお会いしています。底地・借地関係を解消したほうが経済的メリットが大きいということは、みなさんよく理解しておられるのですが、さまざまな事情や思い入れがあり、なかなか底地・借地関係の解消に踏み切ることができないのが難しいところです。「何かのきっかけで決断した」「家族の合意があつてことが進んだ」、そんな方もいらっしゃいます。思い切って行動を起こし、底地・借地問題の解決に成功した方々の事例をご紹介します。

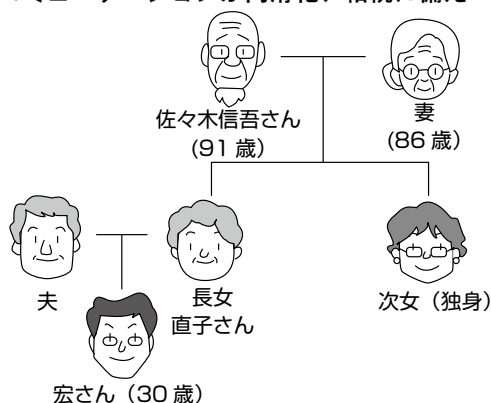
【事例A】

底地売却をきっかけに家族のコミュニケーションが円滑化、相続に備えて資産整理

横浜市

佐々木信吾さん（91 歳）

底地 500 坪 11 軒



横浜市の佐々木信吾さんのお宅は立派な門構えの日本家屋です。近くになりにまとまった底地があるようなので、その底地の整理について提案したいと思い訪問することにしました。

事前にお電話をした際、信吾さんはまるで大工の棟梁のような威勢のいいべらんめえ調の話し方で、頑固そうだなという印象を持っていました。土地の売却の話など持ち出したらきっと怒られるだろうなと少し躊躇しましたが、思い切って呼び鈴を押しました。

「こんにちは！」

「はい、どうぞ」

玄関に出てこられたのは上品なおばあさん、奥様のようです。

「先日お電話させていただきましたとおり、ご所有されている不動産について、有利なご提案ができるのではないかと思いますとお訪ねしました」

訪問の趣旨を伝えたくて世間話をしながら、佐々木家の事情をお聞きました。

「ご立派なお宅ですね。向かいの駐車場も佐々木さんが持っておられるのですか？」

「はい、この辺一帯、昔から代々私どもの土地なのですが、娘たちは別に住んでいますので、空いている土地も多いんです。もう少し先の公園の土地も私どものものです。何しろ古くから住んでおりますので、選挙のときなども応援を頼まれたり、この歳になってもいろいろとあるんですよ」

「失礼ですが、おいくつでいらっしゃるのですか？」

「私は86、主人は91になります」

「は一、お若いですね。でも、ご当主として土地を管理していくのは、たいへんではないですか。これから土地をどうされるか、そろそろお考えなのでしょうね」

「そうね、足腰が弱ってしまって、本当は外に出るのも億劫なんです。ただ、土地は貸して、今のところほとんど手がかかりません。それに、私どもは娘2人で長女はお嫁に行き、次女はいまだに独身なものですから正式な跡継ぎがおりません。長女のところに1人男の孫がおりましてね、主人は孫に譲りたいと言っているのですが、これが本人が要らない

なんて申します。『土地なんか要らないから現金にしてくれ』なんて、最近の若い者はまったくご先祖様の土地を何と思っていることか……」

どうやら不動産の相続について、まだご家族で意見がまとまっていないようです。借地はアパートや貸家と違って、地主さんの管理の手間は

ほとんどかかりません。それで、高齢のご夫婦でも自分たちだけで管理できるのです。

そこへご主人登場です。高齢の割に背が高く、がっしりとした体格の方です。

「わざわざ来ていただいて申し訳ないが、土地を売るつもりはないからね。何度来てもらっても無駄足だよ」

耳が遠いせいか大きな声で、電話の様子から想像していたとおり、頑固そうな印象です。

「いま奥様とお話させていただきました。お孫さんに譲ろうとお考えだそうですね。一度ご一緒にお話をお聞かせいただけませんか。私どもに売ってほしいということではなく、きっと皆さんにとって良いご提案ができると思いますよ」

佐々木さんのご家族間の考えの食い違いについて一端をお聴きすることができたので、その日はご主人にご挨拶をして帰りました。

それから何度かお電話でお話するうち、佐々木さんの不動産の状況がわかってきました。自宅の近くに約 500 坪の底地を保有していて、11 人の借地人さんがお住まいです。地代は銀行振込みと信金の口座振替で集金しておられ、借地人さんとの直接の行き来はありません。

次の訪問は、週末に長女の直子さんとお孫さんの宏さんが来られるタイミングに合わせてうかがいました。宏さんは 30 歳で会社員です。

「前から言っているように、私が死んだら佐々木家の家と土地をすべて宏に譲ろうと思っているんだよ。そのためにきちんと準備をしておきたいと思って、今日はコンサル会社の人にも来てもらった。それでいいね」

「おじいちゃん、僕は借地なんかもらっても困るんだよ。もらったもの



を売るのは気が引けるし、かといって持っているのも面倒だし、おじいちゃんが売ってお金にしてから分けてもらえないかな。それならお母さんだって分けてもらえるわけだし、お母さんもそのほうがうれしいでしょう」

おっ、びっくり。 なかなかハッキリおっしゃるお孫さんです。最初から陰悪な雰囲気になってきました。

「何ということを言うんだ！ ご先祖様からの大切な土地だ。絶対に売らん！」

うわっ。 信吾さんの雷が落ちました。

「大した地代ももらえないのに、地主なんてやってられるか。売ってしまえばいいんだ！」

うおっ。 おじいさんとお孫さんの戦いが勃発か。

「まあまあ、宏もお父さんも落ち着いて。今すぐそんなこと決めなくてもいいじゃないの。ゆっくり考えましょうよ」

娘の直子さんが間に入ってなだめます。

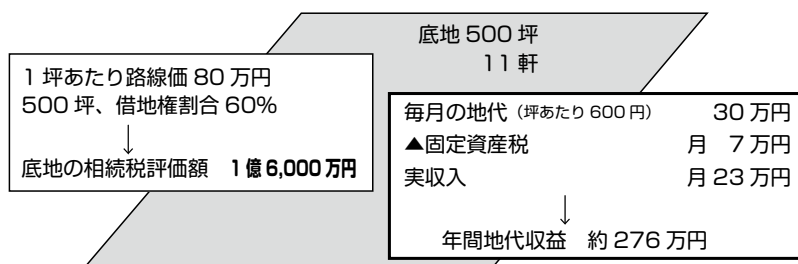
「ごめんなさいね。いつもこんな感じで話が進まないんですよ。息子はうちの背景や父の思いなんてお構いなしですから、父も意固地になってしまっていて……」

それから何度か、ご家族で集まる機会にご一緒させていただきました。佐々木家の歴史や信吾さんの若いころの地元の様子など、昔話をいろいろお聞きするうち、地主さんとして土地を守り、地域に貢献してきたという信吾さんの誇りを、宏さんも理解されるようになりました。信吾さんのほうも、日本経済が成熟したいま、宏さんのような若い世代は思うように給料が伸びず、苦勞しているという現実がわかってきたようです。おじいさんに対して敬意を払うようになったお孫さんの宏さんの様子をみて、信吾さんの態度が変わってきました。

話し合える関係ができたところで、私は底地の収益性の低さ、相続が発生したときの相続税負担の重さについて説明しました。

佐々木さんが所有していた底地は約500坪、その時価は坪あたり約100万円です。路線価が時価の8割とすると更地の場合の相続税評価額は、 $80 \text{ 万円} \times 500 \text{ 坪} = 4 \text{ 億円}$ 。借地権割合が60%なので、底地の評価はその40%、約1億6,000万円となります。それに対して、毎

月の地代は坪あたり 600 円。500 坪の底地から得られる毎月の地代収入はわずか 30 万円しかありません。固定資産税が月割にして約 7 万円かかっていますから、粗利で月 23 万円ほど、年間約 276 万円です。1 億 6,000 万円の相続税評価額に対して、利益が年間約 276 万円というのは、割に合いません。



管理の手間がかからず、地代収入が自動的に振り込まれてくるだけなので、相続が起こるまでは気付きにくいかもしれません。しかし、底地を保有していることの問題はまさにこれ、低収益高評価という点なのです。

後で聞いた話ですが、信吾さんは「絶対に売らない」と主張しつつも、実は、大きな収入もなく煩わしいだけの底地をお孫さんに引き継がせていいのだろうかという葛藤を抱えていたそうです。底地は煩わしいだけでなく、相続では非常に不利になるとわかって、信吾さんは底地を売却することに決めました。売買に必要な土地の測量、借地人さんへの説明などすべて私が担当し、最初の訪問から半年ほどですべて完了しました。

取引が完了したとき、直子さんから、「実は 10 年ほど前から話ができていて、やっと売却することができました。ありがとうございました」と言われ、お役に立ててよかったと、とてもうれしく思いました。

さらに後日談ですが、頑固な信吾さんからこんなメッセージもいただきました。

「何もかもやってもらってありがとう。実はね、借地人さんが菓子折を持って『これまでありがとうございました』とお礼に来たんだよ。最近はずっと付き合いもなかったのに、あれには本当に驚いた。お宅がきちんと間に入ってくれたおかげだね。本当にありがとう」