

10人以上の権利者がからむ底地・共有を解消。
土地の価値は路線価の3倍に！

相談

3人兄弟から、「駐車場Aの土地にアパート
建築を検討中だが、他の選択肢はないか」
と、セカンドオピニオンを求められた



コンサルティングのポイント

駐車場Aの土地だけに、共有のままアパート建築すると、管理・運営が複雑化。将来の相続時に分割もしにくい

ヒアリングの中で、他にも10人以上の親族と共有する土地などがあることが判明。全体像の「見える化」が必要

- 結果
- 時間をかけて関係者全員の意志を確認・統一
 - 権利を整理し一本化したことで、土地の価値を最大化
 - マンションデベロッパーと等価交換。土地代は路線価の約3倍に
 - 底地・共有を一挙に解消、各人がマンション住戸も入手

お気軽にお問い合わせください

オーナーズ・スタイルから問い合わせできる項目

資料請求 無料相談



オーナーズ・スタイル・ネット
または一括申し込みシートから資料請求ができます



メール azn-marketing@azn.co.jp

「オーナーズ・スタイルを見た」とお伝えください。

株式会社青山財産ネットワークス

東京都港区赤坂8-4-14
青山タワープレイス3階
[定休日]土曜・日曜・祝日
[対象エリア]東京・神奈川・千葉・埼玉・栃木・群馬・茨城（一部地域を除く）

青山財産ネットワークス 検索

底地・共有は将来不安の種 健全な財産に転換しよう！



株式会社青山財産ネットワークス
相澤 光さん

シニアプライベートバンカー（日本アナリスト協会認定）/公認 不動産コンサルティングマスター/1級ファイナンシャル・プランニング技能士/宅地建物取引士

底地や共有持ち分が将来どんな問題を招くか？ リスクやデメリットに気づいていない土地オーナーは意外に多い。「何とかしたい」と思いながら放置している例も……。財産防衛を目指しながら、不安や疑問を抱えていたら、コンサルタントの相澤さんに聞いてみよう。

路線価アップの裏表
賃料アップのチャンスも

（株）青山財産ネットワークスには、東京都内や都心部に多くの不動産を持つオーナーから相談が持ち込まれる。不動産関連の相談トピック3は「底地」「共有持ち分」「課題をもつ収益不動産」。なかでも厄介なのは前の2つだ。

「どちらも1つの不動産に複数の権利者が関わるため、単独所有権のようにオーナーの一存では決められません。しかも、様々なリスクとデメリットがあり（図1）、

図1 底地・共有持ち分のリスクとデメリット

リスク	デメリット
<ul style="list-style-type: none"> 次世代に引き継ぎ後、運用・承継の問題が発生 底地 収益性が低く、相続税の原資を賄えない。将来、他の優良な財産を売却して納税する必要 共有 3人以上の共有は解消が特に困難になる 	<ul style="list-style-type: none"> 収益性・換金性・売却時の価値、いずれも低い 管理の手間が多く、運営上のトラブルが多い 底地 更新拒絶が困難で土地が返還されにくい 共有 何をすることも共有者間で合意形成が必要

運用・管理面や相続・承継の際に問題が噴出することは明らか。放置していると、いつ大きなトラブルを引き起こすかわかりません」

まず底地の場合、先代から借地に貸しているケースが多く地代が低いのが一般的。一方で地価高騰により固定資産税の負担は増していく。市場価値より相続税評価額が高めで、地代収入だけでは納税資金は賄えない。かといって土地は返還されないの、収益性を上げることは難しい。共有持ち分については、修繕や活用の際に共有者間で意見の対立が起きやすい。さらに共有者に相続が起きると権利が枝分かれしていくので、時間が経つほど解消は困難になってしまふ。

解決法は多彩でも何がベスト？
財産の目減りを防ぐコツは？

底地や共有持ち分を解消する方法は、売却や買い取りをはじめ、その他の選択肢も多い（図2）。「ただ、問題が複雑で関係者との調整に時間がかかり、簡単には進みません。売却ひとつ取っても、底地権や持ち分のみでは買い手を見つげにくく、価格も低くなりがちです。対策せずに相続が発生すると、納税のために他の利回

図3 失敗を防ぐためのポイント

- 個々の資産価値・収益性を見ながら、保有財産全体のバランスをチェックする
- 早めに一歩を踏み出す。あとから対策を急ぐと問題が起きてやり直せないなどリスクがある
- 目先の収益・節税だけでなく、将来を見据えて「運用×管理×承継」の3点セットで検討
- 底地・共有は相手がいることを忘れない。「オーナーの意志+関係者の意向」が大事
- 課題解決の選択肢は多岐にわたる。目的に合わせて「長期計画的・戦略的」に実行

図2 底地・共有持ち分の解消法は多彩

どの対策を講じていくか、状況に応じた手立てに

	底地	共有持ち分
売却（換金）	借地人へ	他の共有者へ
	単独（底地/持ち分）で第三者へ 一緒に、まとめて第三者へ	
買い取り	借地人から	他の共有者から
信託	管理運用を信託会社等に委託	
その他	等価交換	共有者間での分割
	定期借地権へ転換	換価分割

りの高い不動産まで売らざるをえなくなってしまう。財産を守るには、なるべく早く着手することが大切。かといって、焦って急ぎ過ぎると、失敗を招きかねません。個々の不動産の時価と評価額、収益性を試算して財産全体の状況を「見える化」して、戦略的に取り組む必要があります」

短期決戦は失敗のもと。図3のように、長期的な視野に立って計

画的に進めることが重要だ。また底地と共有持ち分は別々に存在するとは限らない。底地が共有されているなど、難しい問題がさらに複合化している場合も珍しくない。まさにこうした状態を同社が解決した事例を紹介しよう。

オーナーと関係者の気持ちを取り合わせ解決に導く力量

発端は、駐車場の有効活用で、

土地を共有する3人兄弟の1人から「住宅メーカーからアパート建築の提案を受けているが他に選択肢はないか」というセカンドオピニオンの依頼だった（左上図）。内容を精査すると、多額の借り入れをしてアパートを1棟建てても収益性は低く、共有のままでは分割も困難になる懸念も強かった。さらにヒアリングするうちに、周辺が10数人の親族と共有している土地、借地人のいる底地であることが判明。このままでは相続・承継で行き詰まる危険が見えてきた。そこで相澤さんは「全体をまとめて売れば付加価値が上がる」と提案。兄弟、親族、借地人と個別に会って全員の意向を確認しながら意思をまとめていった。並行して独自のパイプを通じて複数のマン

ション・デベロッパーに競争入札を実施。結果、等価交換方式で路線価の3倍相当で土地を売却し、代わりに各人が相当分のマンション住戸を手に入れるという全員満足のゴールを迎えられた。

このように同社の強みは、不動産実務から法律・税金まで熟知した専門家集団による提案力と、時間をかけて粘り強く話をまとめて行く調整力だ。通常の不動産会社では対応の難しい業務も依頼でき、それでいて費用は明瞭。例えば今回の事例なら売却時の仲介手数料約3%のみ。相談や現状把握の分析も無料だ。保有している不動産にどんな課題やリスクがあり、対策の選択肢には何があるのかを知るだけでも役に立つ。ぜひ一度、同社の門を叩いてみよう。