

道路用地買収・残地処理 および借地人との契約更改に関する コンサルティング

ジュエルエステート 代表 佐藤満利子

1 依頼の趣旨・動機

私の古い友人からの紹介により相談があったもの。

依頼者（70歳）は、他県に在住し、A地、B地をそれぞれA氏（居住）、B氏（居住）に貸地として賃貸中。

市から、斜線部分について道路用地として買収の申し入れがきている。

市への対応、借地人との関係をどうしたらいいか、との相談。

2 依頼内容

A氏との借地契約は期限が切れたままなので、この際更新した上で更新料を請求したい。

B氏との借地契約は残存期間があるが、期間満了時に現在の割安な地代を値上げしたい。

市は、残地Xと残地Yは買収対象外としている。この二つの不整形地として残ってしまう土地について何か良い方法はないか。

3 問題点・課題

依頼者は、将来的には、底地の売却を考えており、将来の借地・底地の交換等も視野に入れての対応が必要である。

A氏は、経済的な理由で更新料の支払いが困難であり、そのことは、依頼者も以前から知っている。

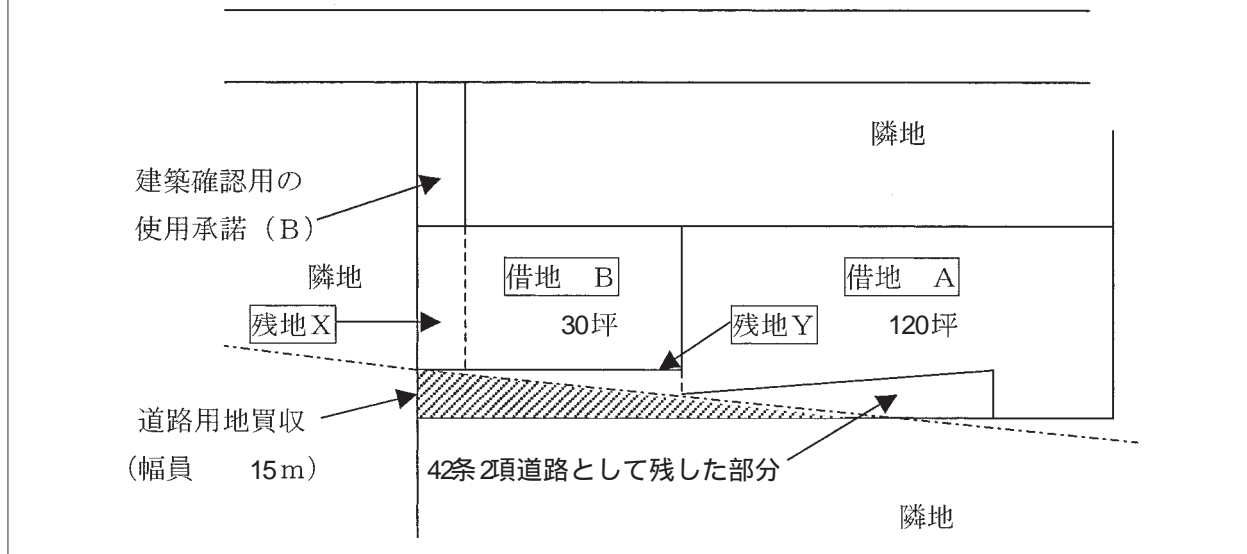
B氏の借地料値上げには、何らかの見返り（メリット）を考える必要がある。

不整形地を生じるとの理由から、市とX地、Y地の買収交渉を続けることは、実現性が少ない上、長期にわたることが必至と考えられる。

4 コンサル内容

道路用地については、依頼者が希望する価格を基にして、私を市との買収交渉の窓口とする。

概要図



X地とY地については、市の買収ではなく、残地の補償として交渉する。

A氏にも市からの借地権買収の金額が支払われることから、幹線道路に面することによって借地権の資産価値が上昇することを説き、更新料の請求を進める。

B氏に対しては、残地であるX地とY地の借地権（ 22.7m^2 ）を無償で譲渡し、これを加えた新地積により、かつ、値上げした借地料で、契約を更新する（そのことをあらかじめ基本合意しておく）。

A地の将来の分割（A氏と半分ずつで借地権と底地を交換する可能性）も視野に入れ、もう1軒の建築確認も取れるように、42条2項道路の廃止手続きを行わずにおく。

5 成果

斜線部分の道路用地については、交渉がスムーズに進み、依頼者が希望する価格を10%弱上回る価格で、買収が合意され、依頼者の満足できる結果となった。

残地の補償については、市は当初補償自体を渋っていたものの、買収との絡みもあって、最終的には当方が想定した補償金額を15%上回る金額で同意が得られた。補償ゼロの状態からの好転となった。

A氏との借地契約については、老朽化した建物の建替え承諾料（非堅固、10年以内に実施）を含む条件で、更新料を支払ってもらい、契約を更新することとした。

B氏との借地契約については、依頼者にはあまり価値のない残地が、B氏への無償での借地権譲渡となり、幹線道路に面することにもなるため、円滑に合意が得られた。

依頼者の懸案事項は、予想以上の好条件で解決を見、底地権者・借地権者とも、資産価値・利用価値・換金性のアップが得られ、関係者の納得できるコンサルティングを実現することができた。

6 コメント

私は常日頃から、コンサルティングを業とするにあたって、CS（Customer Satisfaction 顧客満足）を念頭におくべきと考えています。「顧客主語」とも呼んでいます。お客様を主語にしてお話をお聞きし、考え、行動するということが必要であるといった意味です。それを実践できた事例ではないかと自負しております。

「あなたにお願いして本当に良かった。」と依頼者が大喜びしてくれた時、大変うれしく思いました。「顧客主語」を座右の銘として、これからもこの仕事を続けていきたいと思えます。

解説

不動産鑑定士 内藤九亀

古くからの借地については、旧知の仲である借地権者に対して地代の値上げや更新料の請求などを行うのは難しい場合が多い。本件では道路用地の買収を機会に更新料の支払いや借地条件の変更等を解決している。道路用地の買収条件を良くするためのコンサルティングにとどまらず、これを借地関係の整理に活用する着眼点が優れている。借地人にもメリットを与え、さらに敷地分割への対応など将来の借地利用も考慮して、なお、地主側の要望にも十分に応えている。道路買収の機会に懸案の借地関係の処理を絡めて解決する折衝を行うのは一般の方には困難である。不動産を熟知したコンサルタントならではの仕事といえる。