

失敗しない不動産選び

プロの視点から教える物件の見極め方

2025.05.24

作成者：道橋和志



自己紹介

氏名：道橋 和志

(みちはし かずし)

学歴

昭和48年3月
大阪府立池田高等学校卒業

昭和52年3月
関西学院大学商学部卒業



職歴

- 昭和52年4月 興亜火災海上保険株式会社 入社
- 昭和56年11月 財団法人 淀川区コミュニティ協会 入団・淀川区民センター勤務
- 昭和57年8月 ダイア建設株式会社 大阪支店 入社 (海外研修表彰経験5回)
- 平成2年11月 ダイア建設株式会社 大阪支店 流通事業部 部長 就任
- 平成4年4月 株式会社 日本信用ファイナンスサービス (NAFS) 出向 部長
(全国不良債権回収業務担当)
- 平成7年12月 ダイア管理株式会社 大阪支店 第一営業部長 就任
- 平成14年12月 ダイア管理株式会社 本社 第一営業部長 最終部長職で退職
- 平成15年3月 株式会社ミチハシ (現 株式会社 日本アセットマネジメント) 設立
- 平成18年10月 ロイヤルリゾート株式会社 熱海支店 部長兼伊東営業所 所長
- 平成25年3月 自社ホームページ「カズホーム」リリース、
事務所を静岡県伊東市に移転

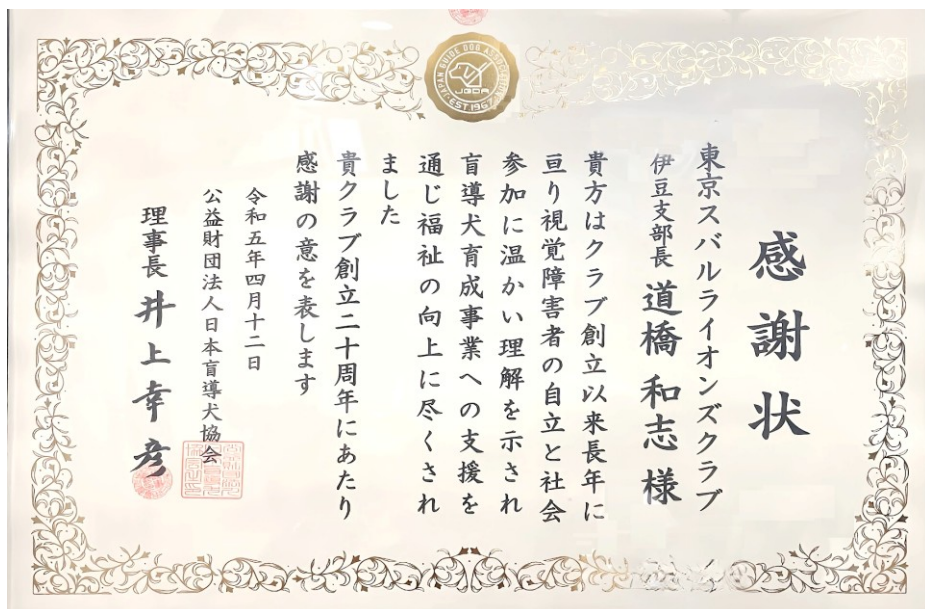
所属団体・免許・資格

- 公益社団法人 全日本不動産協会 静岡支部 会員
- 公益社団法人 不動産保証協会 会員
- 宅地建物取引業者 静岡県知事 (3) 13264号
- 東京都不動産コンサルティング協会 正会員
- KGリアルターズクラブ会員 (関西学院大学OB建設不動産部会)
- 関西学院同窓会 富士山支部・東京支部・神奈川支部 会員
- 承風会 (大阪府立池田高等学校同窓会) 前常任幹事
- ROYAL CLUB会員
(大阪府立池田高等学校同窓会建設不動産部会会員)
- 三気会会員 (大阪の村木茂弁護士を囲む会 会員)
- 伊豆不動産倶楽部会員
- 東京スバルライオンズクラブ会員、伊豆支部長
(盲導犬育成募金活動・伊東市社会福祉協議会子ども食堂支援)
- 自由民主党 党員

保有資格

- 国土交通大臣認定 不動産コンサルティングマスター(7)03363号
- 宅地建物取引士
- 不動産仲介士
- 任意売却士
- 管理業務主任者

東京スバルライオンズクラブ伊豆支部の活動



盲導犬の育成や子ども食堂支援など、
地域福祉にも少しずつ
取り組んでおります。

失敗しない不動産選び

不動産購入は人生最大の買い物とされています。適切な知識がなければ、後悔する結果になりかねません。このプレゼンテーションでは、不動産取引における重要ポイントや注意すべき落とし穴について詳しく解説します。物件の見極め方から投資の観点まで、安全な不動産取引のために必要な知識をわかりやすくお伝えします。失敗しない不動産選びのためのガイドとして、ぜひご活用ください。



不動産投資で元を取るまでの期間を理解する



初期費用の理解

物件購入費用に加え、仲介手数料、印紙代、不動産登録免許税、登記手数料、固定資産税、不動産取得税、保険料などが発生します。一般的に「物件購入費用+1割」が初期費用の目安です。



5年経過時点

5年以上所有すると譲渡所得税が短期譲渡所得（税率39.63%）から長期譲渡所得（税率20.315%）に下がります。このため、5年間インカムゲインを得た後に売却するのが、短期間で元を取る現実的な選択肢です。

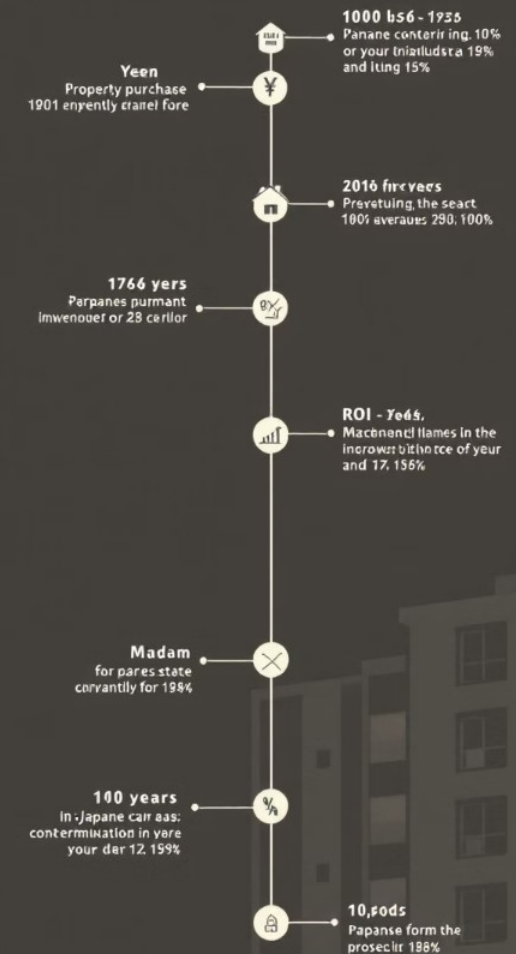


10年経過時点

10年以上経過すると大規模修繕などの費用が増加し、築年数の経過とともに家賃下落や空室リスクも高まります。このため、10年前後で元を取ることを見越した投資計画が一般的です。

不動産投資は短期的な利益よりも、中長期的な視点で考えることが重要です。元を取るのに20年、30年とかかる物件は避け、キャピタルゲインに過度な期待をせず、インカムゲインだけでしっかり元を取れる物件を選びましょう。

JAPANESE REAL ESTATE inver 10 YEARS



初期費用回収の計算方法を理解する



CCR（自己資金配当率）

CCRは初期費用の回収効率を示す指標です。計算式は「(年間収益－利息) ÷ 初期費用 × 100」。例えば初期費用3000万円で年間300万円のキャッシュフローが得られる場合、CCRは10%となり、10年で初期費用を回収できる計算になります。CCRの数値が高いほど回収効率が良いとされます。



実質利回り

実質利回りは「(年間収入－経費) ÷ 物件購入価格 × 100」で計算されます。表面利回りから経費を差し引いた値であり、実際の投資効率をより正確に示します。経費の計算が面倒な場合は、表面利回りから2～4%を引くと大まかな実質利回りが得られます。



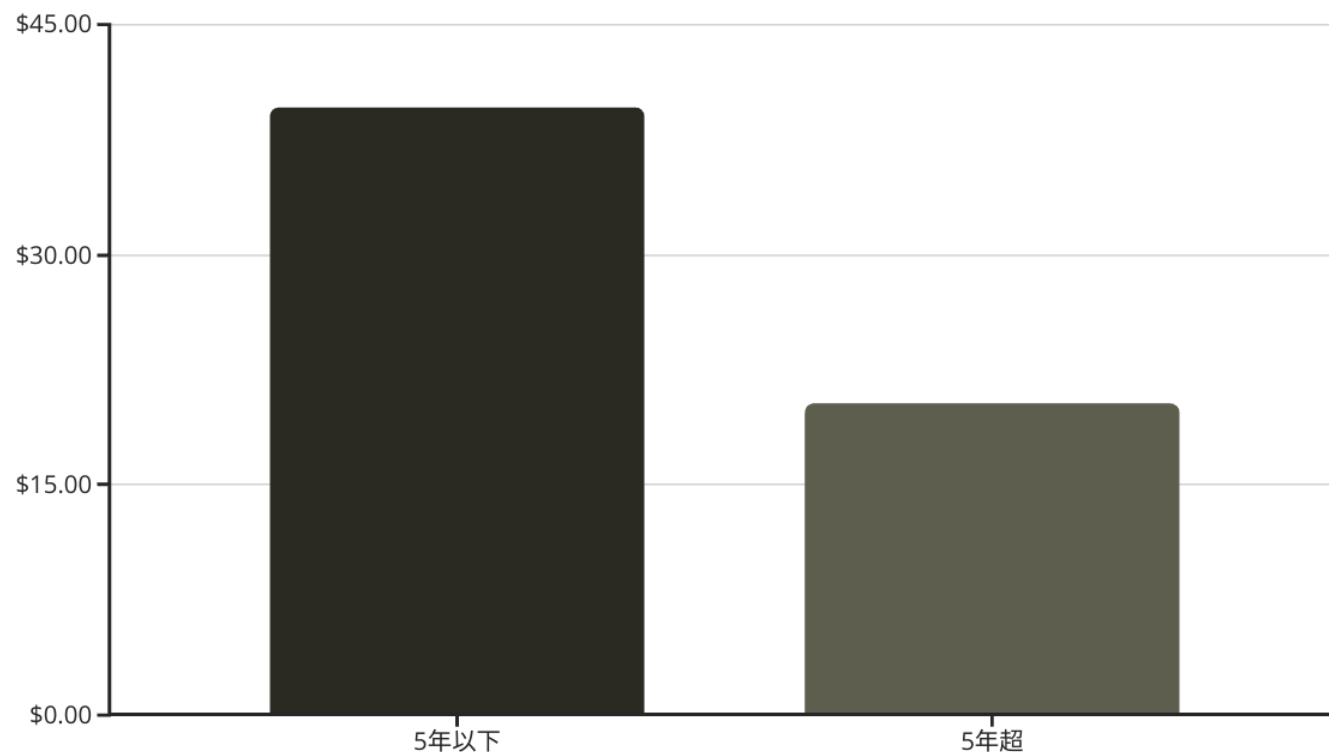
IRR（内部収益率）

IRRは将来的なキャッシュフローを現在価値として計算できる指標です。初期費用・収益・売却価格という不動産投資において重要な3つの要素を全て考慮しているため、より精密な分析が可能ですが、計算式が複雑という特徴があります。

不動産投資の成功には、これらの計算方法を理解し適切に活用することが重要です。単純な表面上の数字だけでなく、実質的な収益性を見極める目を養いましょう。特に長期投資の場合は、IRRを用いた分析が有効です。



初期費用回収の現実と計画



不動産投資では、5年を境に譲渡所得税率が大きく変わります。5年以下の短期譲渡所得では39.63%もの高い税率が適用されますが、5年を超えると長期譲渡所得として20.315%まで下がります。これは投資計画を立てる上で重要なポイントとなります。

一方で、物件の経年劣化も考慮する必要があります。取得から10年以上経過すると大規模修繕が必要になり、費用が増加します。また築年数が経つほど家賃が下がりやすく、空室リスクも高まるため、インカムゲインの減少も予想されます。

これらの要素を総合的に考慮すると、不動産投資で元を取るには5～10年が現実的な期間となります。元を取るのに20年、30年とかかる物件は避け、計画的な投資戦略を立てることが重要です。

利回りの種類と計算方法

表面利回りとは

表面利回りは最も基本的な不動産投資の指標です。計算式は「年間収入÷物件購入価格×100」となります。単純で計算しやすい一方、経費を考慮していないため実際の収益性を正確に反映していません。

例：年間収入600万円、物件価格1億円の場合
 $600\text{万円} \div 1\text{億円} \times 100 = 6\%$

実質利回りとは

実質利回りは表面利回りから経費を差し引いた値で、より現実的な収益率を示します。計算式は「(年間収入－経費)÷物件購入価格×100」です。

例：年間収入600万円、経費200万円、物件価格1億円の場合
 $(600\text{万円} - 200\text{万円}) \div 1\text{億円} \times 100 = 4\%$

経費には管理費、修繕費、固定資産税、空室損失などが含まれます。表面利回りから2～4%引くと、おおよその実質利回りが分かります。

東京23区内の一棟RCマンションなどは、利回り3%後半～4%前半で流通しているケースが多いです。利回りの高さだけでなく、物件の立地や築年数、将来性も考慮して総合的に判断することが大切です。

不動産投資における元本回収の基本

元本回収とは

不動産投資における「元を取る」とは、初期費用を収益で回収することを指します。つまり「収益>初期費用」の状態を達成することです。初期費用には物件購入費用に加え、仲介手数料や税金、保険料などが含まれ、一般的に「物件購入費用+1割」が目安とされています。

収益の種類

不動産投資で得られる収益は、インカムゲイン（家賃収入）とキャピタルゲイン（売却益）の2種類があります。物件を売却せずインカムゲインだけで元を取る方法と、「インカムゲイン+キャピタルゲイン」で元を取る方法があり、どちらの方法を選ぶかは投資スタイルによって異なります。

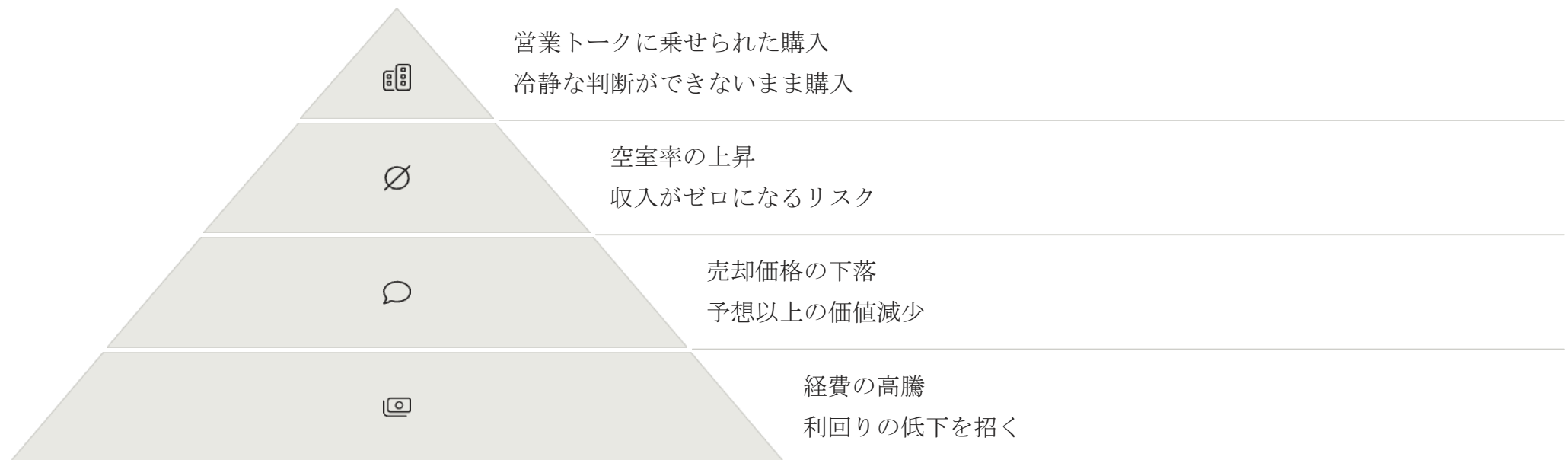
キャピタルゲインの不確実性

キャピタルゲインは需給バランスや災害リスクなどの変数が多く、正確な予測が困難です。そのため、キャピタルゲインに過度な期待をせず、インカムゲインだけでしっかり元を取れる物件を選ぶことが安全な投資戦略と言えます。

不動産投資は長期的な視点で考えることが重要です。短期的な利益を追求するよりも、安定したインカムゲインを生み出せる物件を選び、計画的に資産形成を進めていくことをお勧めします。



不動産投資で初期費用を回収できないケース



不動産投資は常に成功するとは限りません。「節税対策になる」「二度とこんな良い物件はない」といった営業トークに乗せられて質の悪い物件を購入してしまうと、空室が続いたり修繕費用がかさんだりして、初期費用の回収が難しくなります。

特に比較的敷居が低いワンルームマンション投資では、営業トークに乗せられて損をするケースが多いようです。マッチングアプリなどで出会った相手から不動産投資を勧められる「デート商法」も存在するため注意が必要です。

最低限の知識を身につけ、周囲の意見を参考にしつつも、最終的には自分の意思で投資物件を選ぶことが重要です。冷静な判断ができない状況での投資は避けるべきでしょう。

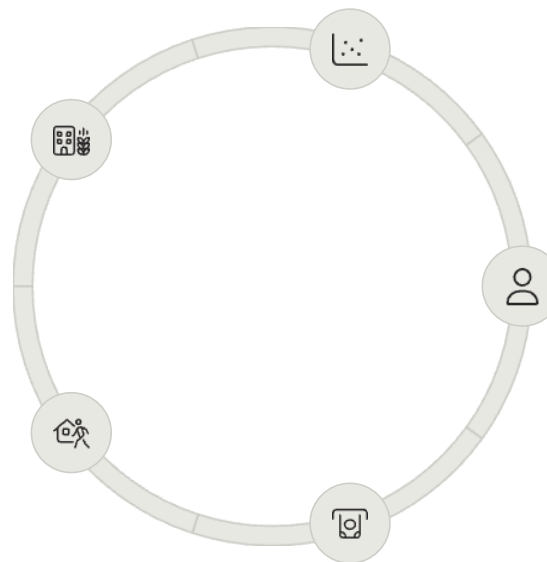
空室リスクとその対策

競合物件の出現

新築マンションなど魅力的な選択肢が増えると、既存物件の空室リスクが高まります。

物件の老朽化

設備の劣化や古さが目立つと、入居希望者が減少します。



供給過多

需要に対して物件が多すぎると、空室率が上昇する傾向があります。

人口減少

地域の人口が減少すると、入居者を見つけるのが難しくなります。

経済状況の悪化

景気後退により家賃を払える人が減少し、空室リスクが高まります。

空室リスクを軽減するためには、人口が増え続ける都市部での投資が有効です。また、入居者の入居期間が長くなれば空室リスクも減少します。そのためには、設備をきちんと修繕したり、管理会社の対応に関するアンケートを実施したりするなど、入居者満足度を高める取り組みが重要です。

差別化のために、玄関に大きな鏡を設置したり、コンセントカバーを付けたり、照明をおしゃれにするなどの工夫も効果的です。投資家自身の創意工夫が、空室リスクの軽減につながります。

キャピタルゲイン下落のリスク要因



経済状況の悪化

景気後退や金融危機などにより、不動産市場全体が冷え込み、物件価値が下落することがあります。過去の不動産バブル崩壊のように、急激な価格下落も起こりえます。



地域の魅力低下

主要企業の撤退や公共施設の閉鎖、治安の悪化などにより、地域の魅力が失われると物件価値が下がります。人口減少地域では特に注意が必要です。



供給過多

同じエリアに類似物件が多数供給されると、需要と供給のバランスが崩れ、物件価値が下落します。新築マンションの大量供給が起きている地域では特にリスクが高まります。



老朽化とメンテナンス不足

適切な修繕や更新がされていない物件は、築年数の経過とともに急速に価値が下がります。大規模修繕の履歴や管理状態は重要な価値判断基準です。

キャピタルゲインだけを頼りにした不動産投資は非常にリスクが高いため、おすすめできません。安定したインカムゲインを確保できる物件を選び、キャピタルゲインはあくまでボーナスと考える姿勢が重要です。将来の売却価格に過度な期待を持たず、現実的な投資計画を立てましょう。

なぜ不動産の知識が必要なのか？

投資と資産運用の最適化

不動産は多くの人にとって重要な資産です。市場知識があれば、投資判断を適切に行い、価値のある物件を見極めることができます。知識不足は不利な投資につながるリスクがあります。

ライフプランニングの基盤

住宅購入や賃貸、土地利用に関する知識は、個人のライフプランに大きく影響します。住宅ローン、税金、保険などの知識は、将来設計において重要な要素です。

市場動向と法的理解

不動産市場は経済の影響を強く受けます。市場動向や需給関係、金利変動の理解は最適なタイミングでの取引に不可欠です。また、土地法や建築基準法、税法などの法的知識がなければ、違法な取引や契約トラブルに巻き込まれるリスクがあります。

交渉力向上とリスク管理

不動産知識があれば、売買や賃貸契約時の交渉を有利に進められます。また、災害や経済的不確実性などのリスクを理解し、適切な保険や対策を講じることができます。

不動産に関する知識を持つことで、単なる居住空間の確保を超えた価値を見出すことができます。経済的利益だけでなく、安心して暮らせる環境の選択や、将来のリスク回避にもつながります。不動産は人生における最も大きな買い物の一つであり、その決断に必要な知識を持つことは非常に重要です。



不動産に掘り出し物はない！

安価なサイトの危険性

「格安物件」「掘り出し物」を謳う不動産サイトには要注意です。相場より著しく安い物件には、必ず理由があります。隠れた瑕疵や法的問題、周辺環境の悪化など、表面上は見えない深刻な問題を抱えていることが多いのです。

過去には、土壌汚染や建築基準法違反の物件が安価で販売され、購入後に多額の修繕費用や法的処理費用が発生したケースも少なくありません。

不動産市場は効率的であり、情報が広く行き渡っています。本当の「掘り出し物」は、ほぼ存在しないと考えるべきです。相場より安い物件には必ず理由があることを念頭に置き、専門家の意見を仰ぎながら慎重に判断することが重要です。

不動産の価値を決める要素

不動産の価値は、立地、周辺環境、建物構造、設備など、多くの要素によって決まります。これらの要素が総合的に評価され、市場価格が形成されるのです。相場から大きく外れた価格設定には、必ず「見えない理由」が存在します。

- ・ 立地条件：交通の便、商業施設へのアクセス
- ・ 周辺環境：治安、学校、公園の有無
- ・ 建物品質：耐震性、断熱性、設備の新しさ
- ・ 法的制限：用途地域、建ぺい率、容積率



購入を避けたい傾斜地に建つ不動産

地盤沈下のリスク

傾斜地に建つ不動産は、長期的に見ると地盤沈下や土砂崩れのリスクが高まります。大雨や地震などの自然災害時には特に危険で、建物の基礎に深刻な損傷をもたらす可能性があります。

維持費の増加

傾斜地の物件は、平地に比べて維持費が高くつく傾向があります。擁壁の修繕や雨水対策、地盤補強などの追加工事が必要になることが多く、予想外の出費が発生するケースも少なくありません。

売却困難性

将来的な売却を考えると、傾斜地の物件は買い手がつきにくい傾向があります。資産価値が下がりやすく、売却時に大幅な値下げを余儀なくされることもあるため、長期的な資産として考えると避けるべき物件です。

傾斜地の物件を検討する際は、必ず専門家による地盤調査を依頼し、災害ハザードマップも確認しましょう。見た目の魅力や価格の安さだけで判断せず、長期的な安全性と資産価値を優先することが重要です。

道路付けの重要性



道路付けの種類と意味

不動産の「道路付け」とは、敷地が接する道路の状況を指します。公道に直接面している「公道付け」、私有地を通る「私道付け」、そして複数の道路に面する「角地」など、様々な種類があります。公道付けの物件は、アクセスの安定性や将来的な価値維持の面で有利です。



道路幅員の重要性

理想的な道路幅員は6メートル以上です。幅員が狭いと緊急車両の進入が困難になり、災害時に危険です。また建築基準法では接道義務があり、幅4メートル以上の道路に2メートル以上接していないと建築許可が下りません。幅員が狭い道路に面する物件は、将来的な建て替えや売却に制約が生じる可能性があります。



道路付けがない場合のリスク

道路に接していない「無接道地」は、建物の建築や建て替えができないため、大幅に資産価値が下がります。また私道を通る場合は、私道の所有者との関係や通行権の問題が発生する可能性があります。私道の補修費用の負担問題も発生しやすく、将来的なトラブルの原因となることがあります。

不動産を購入する際は、道路付けの状況を必ず確認しましょう。特に将来的な建て替えや売却を考慮すると、公道に十分な幅で接している物件が望ましいです。道路付けの問題は、物件の利便性だけでなく、法的な制約や資産価値にも大きく影響する重要な要素です。



別荘地の落とし穴



管理規約の重要性

別荘地には独自の管理規約が存在することが多く、これらの規約は一般の住宅地よりも厳しい制限を設けていることがあります。例えば、建物の外観や色、増改築の制限、ペットの飼育禁止など、様々な制約が含まれています。購入前には必ず管理規約の内容を詳細に確認し、自分のライフスタイルと合致するかを検討することが重要です。



① 規約違反の事例と深刻な結果

管理規約に違反すると、思わぬトラブルに発展することがあります。実際の事例では、管理費の滞納により水道や温泉の使用を制限されたり、共有施設の利用を禁止されたりするケースがあります。最悪の場合、管理組合から法的措置を取られることもあり、別荘としての価値が大きく損なわれる可能性があります。



別荘地購入の注意点

別荘地を購入する際は、通常の住宅以上に慎重な調査が必要です。特に管理費や修繕積立金の金額、過去の値上げ履歴、管理組合の運営状況、共有施設の維持管理状態などを確認することが重要です。また、売却時の制限（組合の承認が必要など）があるケースもあるため、将来的な売却の容易さも考慮すべきポイントです。

別荘地は非日常的な空間として魅力的ですが、その特殊性ゆえに多くの落とし穴が存在します。購入を検討する際は、短期的な利用価値だけでなく、長期的な維持管理の負担や将来の売却可能性も含めて総合的に判断することが大切です。理想の別荘ライフを実現するためにも、事前の徹底した調査が不可欠です。



地方の別荘購入時の注意点

42%

地方別荘の5年内売却率

購入後5年以内に売却される割合

30%

平均価格下落率

購入時から売却時までの平均下落率

15%

年間維持費の割合

物件価格に対する年間維持費の割合

地方の別荘を購入する際は、立地とアクセスの確認が重要です。高速道路ICや駅からの距離、冬季に閉鎖される道路の有無などを調査しましょう。また、病院やスーパーまでの距離、近隣にトラブルのある施設がないかも確認すべきポイントです。

物件の状態も詳しく調査する必要があります。使用頻度が低く、メンテナンスが不十分な場合が多いため、シロアリ被害、雨漏り、カビの有無を確認しましょう。水道・電気・ガスの状況も重要で、私設水道の管理状況や、冬季の水道凍結リスクなども調べておく必要があります。

土地の法規制も見落としがちなポイントです。建築制限や再建築不可の可能性、森林法や農地転用の規制がかかる場合もあるため、将来的な活用方法も考慮して検討しましょう。



「掘り出し物」に見える物件の注意点

相場より安い理由を必ず調べる

- ・ 瑕疵物件（欠陥がある物件）の可能性
- ・ 相続問題や権利関係の複雑さ
- ・ 管理費未納など財政的な問題
- ・ 周辺環境の悪化（騒音、悪臭など）

過去の取引履歴を確認

- ・ 頻繁に売りに出されている物件は要注意
- ・ 短期間に所有者が頻繁に変わる場合は問題あり
- ・ 登記簿謄本（登記事項証明書）で確認可能
- ・ 過去の売却価格の推移も参考になる

現地確認は必須

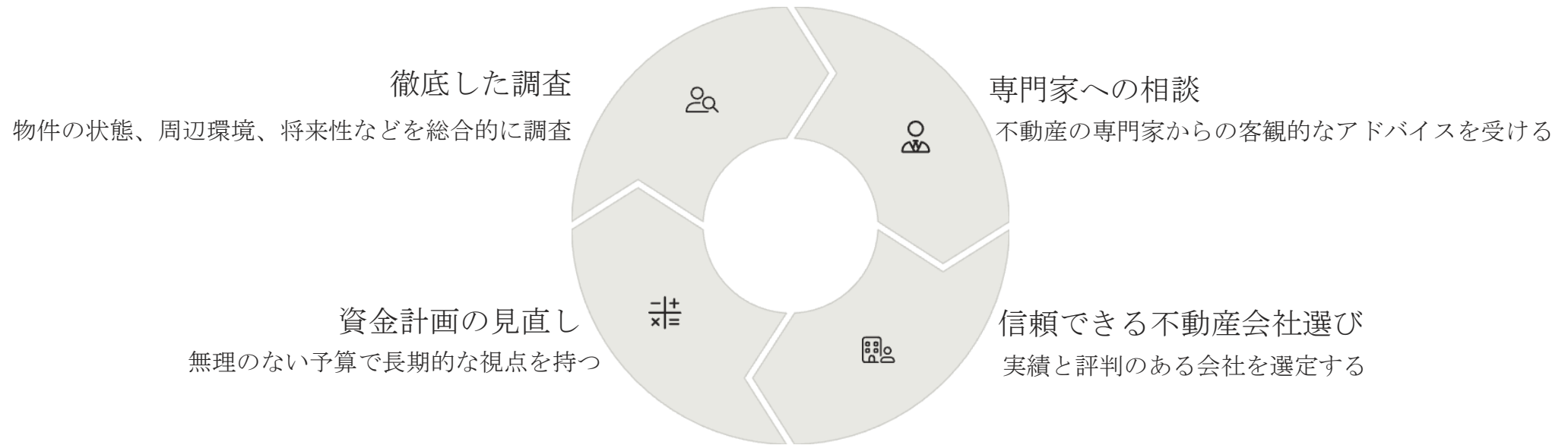
- ・ 写真やネット情報だけで判断しない
- ・ 朝・昼・晩・深夜と異なる時間帯に訪問
- ・ 周辺の音環境や臭いにも注意を払う
- ・ 近隣住民や地域の状況も観察する

地方別荘の購入は魅力的ですが、維持管理や売却のしやすさも考えた上で慎重に選ぶことが成功のカギです。固定資産税や管理費、除雪や草刈りの費用、修繕費用などの維持費が思いのほか高額になることも多いため、事前に詳細な調査と計画が必要です。

また、地方別荘は流動性が低く、売却が難しいケースが多いことも認識しておくべきです。需要が限られているため、将来的に価格が下がる可能性も高く、「投資」というよりも「消費」として考えるのが現実的かもしれません。

不動産取引において「掘り出し物」に見える物件には、必ず理由があります。その理由を徹底的に調査し、自分にとって許容できるリスクかどうかを冷静に判断することが、後悔しない不動産選びの秘訣です。

まとめ：失敗しない不動産選びのポイント



不動産取引は人生最大の買い物と言われるように、慎重な判断が求められます。特に初めて購入する方は、表面的な魅力だけでなく、物件の本質的な価値や将来性を見極める必要があります。

専門家への相談は非常に重要です。不動産の専門家は、一般の方では気づきにくい問題点や注意点を指摘してくれます。また、信頼できる不動産会社を選ぶことで、安心して取引を進めることができます。

最後に、無理のない資金計画を立てることも成功の鍵です。購入後の維持費や修繕費も含めた長期的な視点で予算を考え、将来に渡って快適な生活ができる物件を選びましょう。

借地・借家の法律知識と定期借地・定期借家の活用

道橋 和志

1. 不動産市場の変化と賃貸借契約の増加

人口減少が進む現代において、不動産売買の市場は縮小傾向にあり、今後は賃貸借契約がますます増加していくと予想されます。特に、定期借家契約を含む賃貸借契約の利用が活発になる時代を迎えるにあたり、借地・借家に関する法的な知識は不可欠となります。

2. 不動産売買の原則と収益物件の課題

不動産の売買においては、「売りたい時が売り時、買いたい時が買い時」という原則は普遍的です。しかし、収益物件においては、建物の経年劣化、構造的劣化、環境劣化、物理的劣化、化学的劣化、社会的劣化、経済的劣化といった様々な要因により、時代にそぐわないものとなり、空室が増加する可能性があります。

3. 賃貸借契約の重要性と保証会社の役割

今後、賃貸借契約は増加傾向にあり、定期借家契約もその一つです。近年では、賃貸借契約において保証会社が関与するケースが多くなっています。

以下具体例です。 参考にしてください

Q1. 借地上の空家を賃貸マンションへ転用するには？



父が土地を借りて自宅を建てて暮らしてきたが、十数年前に 他界し母も特別養護老人ホームに入っており自宅は空家になっている。子供たちも皆独立しそれぞれマンションを所有している。地代だけが毎月かかるし、夏は庭の草むしりも大変である。 マンションデベロッパーが子供達に連絡を取り、「借地 を売ってもらいたい 6階建ての賃貸マンションを建てたい。」と言ってきたが、この話（計画）を実現するためには、具体的にどのような手続きを取ればよいか？

また、地主が承諾してくれない場合は、どうすればよい か？

回答

地主への借地権譲渡の承諾取得、公正証書による契約締結、名義変更、登記、固定資産税の名義変更等の手続きが必要。

承諾を得られない場合は裁判所に譲渡許可申立ても可能。

地主の承諾が必要。承諾が得られない場合や高額の手承諾料が請求された場合は、裁判所に代替許可を申立てる。

説明

借地にある空き家を壊して賃貸マンションを建てたい場合、まずは地主さんにその計画を伝え、「借地権を譲ってもよい」という許可をもらう必要があります。

その後、マンションを建てる会社（デベロッパー）と、契約書を作って交わします。この契約は、後でトラブルにならないように『公正証書』という形式にするのが安心です。

また、土地の名義や建物の名義も変更し、登記（とうき）の手続きも行います。

地主さんがどうしても許可してくれない場合は、裁判所に相談して、許可の代わりを出してもらう方法もあります。

地主さんが納得してくれない時や、高いお金を請求された場合は、裁判所に頼んで地主さんの代わりに許可を出してもらう『許可申立て』という制度があります。

Q2. 借地の空いた庭で駐車場経営をしても問題ないか？



借地をして自宅を建て居住しているが、
借地は庭が広く空いているので、
そこで駐車場経営をしたいと考えている。
問題はないか？

回答

借地契約に反する用途変更となる可能性があり、地主の書面による許可が必要。
承諾なしでは契約違反となり借地権を失う恐れがある。

広く一般に貸す駐車場経営は契約違反で不可。
建物の借家人向け駐車なら許容されるケースもある。

説明

借地は基本的に『住むための家』を建てるために借りるものです。

なので、家の横に空きスペースがあっても、そこを他の人に貸して駐車場として使うと、契約違反になる可能性があります。

駐車場として使いたいなら、地主さんにちゃんと許可をもらう必要があります。

自分の家の前のスペースを、一般の人に貸してお金を取るような『駐車場経営』は契約違反です。

ただし、家に住んでいる人（借家人）に使ってもらう場合はOKとなるケースがあります。

Q3. 借地上のアパートで空き地を住人用駐車場にして料金を取るの？



借地の上に賃貸アパートを所有しているが、
アパートの住人達のために空いている部分
に車を駐車させ、家賃とは別に駐車料金を
取っている場合はどうか？

回答

契約違反の可能性があるが、住人向け駐車場として使用すること自体は一般的に可能。
税務上は駐車場収入も不動産所得として申告が必要。

アパート住民のために空き地を駐車場にし料金を取るのには問題ない。

説明

借地契約で『アパート経営のみ』と決まっている場合、空き地を住人用の駐車場にするだけでも本来の目的と違うと見なされるかもしれません。

ただ、住人のために使う分にはOKになることが多く、料金を取る場合でも『不動産収入』として税務申告する必要があります。

アパートの住人に限って、空き地を駐車場として使ってもらい、料金を取るのには問題ありません。

Q4. 空き地を10～20年だけ貸して建物を建てさせることは可能か？



空いている土地があるので人に貸して建物を建てさせ、地代を取ってもいいと思っている。

ただあまり長い間貸すのは嫌なのでせいぜい10年から20年くらいの短期間に限定して貸したいが、そのようなことが出来るのか？

回答

定期借地権を利用すれば可能。
契約期間、建物買取請求権の排除、
公正証書による契約などの要件がある。

可能。
事業用借地権に該当し、法的にも認められている。

説明

はい、可能です。その場合は『定期借地権』という契約方法を使います。

これは『借りる期間が決まっていて、更新されない』という特別なルールの借地契約です。

期間が終わったら、借りていた人は建物を壊して、土地をきれいにして返すことになります。

トラブルを避けるためにも、公正証書という形で契約書を作るのがおすすめです。

10年や20年など、短い期間でも貸すことはできます。こういった貸し方は『事業用借地権』にも該当し、法律上問題ありません。

Q5. 高級住宅地で不適切な建物を防ぐために所有者間で協定を結べるか？



一団の土地を開発する場合において、多くの土地所有者が存在することになり、一部の者が自分勝手な建物（ex. 賃料の安い賃貸アパートや居酒屋等の高級住宅地に相応しくないもの等）をたてることにより団地全体の価値を下げてしまうことがある。これらの問題について、土地所有者間でこれらの行為を禁止する旨の協定を結んで防止することが出来るかどうか？

回答	説明
建築基準法に基づく建築協定、都市計画法に基づく地区計画、私的契約等が活用できる。 定期借地契約の特約で制限を設けることにより防止可能。 特約違反時は契約解除される。	はい、可能です。たとえば、 『この地域では〇〇のような建物は禁止』などのルールを、みんなで決めて『建築協定』を結ぶことができます。 また、行政と相談して『地区計画』として登録すると、より強力に規制することもできます。 定期借地契約を使って、契約の中に『こういう建物は禁止』というルールを書いておけば、それに違反した場合は契約を解除できるので、地域の景観を守ることができます。

Q6. Aが費用なしでBに建て替えさせ、本社ビルの一部を利用できるか？



Aが土地・建物（ex 本社ビル）を所有しており、建物が老朽化しているため建て替えたいが、Aにその費用がない。しかし土地の容積率には余裕があり、そこにテナントビルを建てたいと考えているBがいる。なお、そのビルの一部をAが利用することを、Bは了解している。Aが定期借地権を利用して無料で本社ビルを建て替えることができるのかどうか？

回答

定期借地権を設定し、Bが建設費用を負担しAが一部を本社利用することで可能。

等価交換方式＋自己借地権方式により可能。Bが建て、Aが地代前払いを受けて建物の一部所有権を得る。

説明

はい、A社（地主）はB社に土地を貸して、B社が自費でビルを建て、その一部をA社が本社として使う、という方法が可能です。
このとき『定期借地権』を使い、契約内容をしっかり決めておくことが大切です。

AはBに50年以上の定期借地契約で土地を貸し、地代を一括で前払いしてもらう。
その代わり、Bが建てたビルの一部の所有権をAが得るという『等価交換』の形にすれば、Aはお金をかけずに本社ビルを持てます。