

定期借地権住宅ブームは定着するか

— その現状と課題 —

都市開発部 副主任研究員 関谷 匡

《要 旨》

1. 平成4年の借地借家法改正により「定期借地権制度」が創設され、これを利用した「定期借地権住宅」がブームになっている。その背景には、以下のように事業関係者の利害が一致したことがあげられる。
 - ①宅地化すべき農地を抱えた地主層が、資金調達の必要がなく土地の返還が法的に担保されている定期借地権に魅力を感じた。
 - ②住宅メーカーは、地主層に対し賃貸アパートに代わる新たな提案を行い、住宅建築による利益が期待できる。
 - ③これまで戸建住宅をあきらめていたユーザー層が、所有権分譲住宅の半額程度の金額で購入することができる。
 - ④税理士・弁護士等は、事業スキームの構築や法務、税務などのコンサルティング業務などでビジネスチャンスが増大する。
2. 主な販売事例から、次のような特徴がみられる。
 - ①土地は三大都市圏市街化区域内の宅地化すべき農地が中心である。
 - ②敷地は50坪以上、建物は40坪程度と、所有権分譲住宅と比べ大型の物件が多い。
 - ③契約に関して保証金の授受が定着しており、金額は数百万円から1,000万円前後、更地価格に対して20～30%程度の水準である。
 - ④保証金と建物代の合計は所有権の場合の半額程度に設定されている。
 - ⑤月額地代は30,000円程度に設定されているケースが多い。
3. 制度発足後間もないこともあり、さまざまな課題を抱えたまま販売が増加している。特に問題とされるのが、①借地権を賃借権とするか地上権とするか②保証金の水準や保証金への融資問題③契約期間中の解約や期間満了時の取扱い④流通市場の整備 一等である。
 - ①借地権については既存事例では賃借権が一般的だが、住宅・都市整備公団は、権利金の授受のみで地代の支払いがない地上権方式による事業化も検討している。
 - ②保証金については、その意義、設定金額とも供給者側の論理で組立てられており、保証金融資問題とも合わせ、高額の保証金や保証金方式そのものの見直しも必要となろう。

③借地人による中途解約は、戸建住宅では認められる方向にあるものの、集合住宅では實際上難しい。
期間満了時の取扱いについては、借地人が更地返還することを原則としつつ、その時点の建物の価値などに応じて柔軟に対応する方向が検討されている。

④流通市場整備のためには、転売時の保証金額の見直しや中古住宅価格鑑定方法の整備等が必要であろう。

4. このような事業方式面の課題が解決されたとしても、供給者側の都合を優先し無秩序な供給が続いた場合、狭小な賃貸アパートが過剰に供給され需給関係が悪化したように、立地条件の悪い定期借地権住宅が供給過剰になるおそれがある。これからは、年代別の世帯数の動向や人口の地域間移動など、住宅市場をめぐる長期的な動向を視野に入れた定期借地権住宅の供給が求められよう。多少高価格であっても住環境が優れていたり利便性が高い戸建住宅や都心型マンション、業務機能が分散した場合に地方部で発生する住宅需要に対し地価高騰を招かない定期借地権住宅など、多様なニーズに対応する住宅供給が考えられる。

1. はじめに

「所有権分譲住宅と比べ半額の価格で、戸建住宅が取得できますよ」という触れ込みで、平成5年以降、住宅メーカーを中心に定期借地権住宅の販売が本格化している。平成6年に入ってから、大手デベロッパーなどの参入や住宅・都市整備公団による事業化検討が進むなど、一層の市場拡大が期待されている。

税務面の取扱いについての国税庁の見解発表や一部金融機関の保証金融資開始等、当初不透明であった幾つかの懸案も解決されつつある。

しかし一方で、契約時に授受される保証金や地代改定の問題、流通市場の整備、集合住宅における定期借地権の利用など、残された課題も多い。

本稿では、定期借地権住宅をめぐる最近の動向と主な問題点を整理するとともに、定着に向けての方向性について考察する。

2. 供給が進む定期借地権住宅

(1) 定期借地権は3種類

平成4年の借地借家法改正において、定期借地権制度が創設された。定期借地権には①比較的短期間の事業での土地利用を想定した、期間10～20年の「事業用借地権」②賃貸オフィスビルなどを想定した、期間30年以上で期限時に地主が建物を買取る「建物譲渡特約付き借地権」③主として住宅利用のための期間50年以上の「一般定期借地権」の3種類がある（表－1）。

「事業用借地権」はロードサイドサービス等を中心に利用が進んでいる。全国農業協同組合中央会（以下「JA」）が平成6年4月に行った調査でも、農家所有地の定期借地権による有効活用事例97件のうち、「事業用借地権」が88件を占めている。

表－1 定期借地権の種類

	事業用借地権	建物譲渡特約付き借地権	一般定期借地権
期間	10年以上20年以下	30年以上	50年以上
利用目的	事業用建物の所有に限る（外食店舗等）	制限なし（オフィスや住宅での利用がみられる）	制限なし（住宅での利用が一般的）
権利内容	以下の3つの規定を適用しない ①法定更新 ②建物の再築等による期間の延長 ③建物買取請求権	地主は契約時に定めた時期に借地人から建物を買取る 賃貸人がいた場合、法定借家権が発生する	以下の3つの特約が有効 ①契約の更新をしない ②建物の築造による存続期間の延長をしない ③建物買取請求権を行使しない

（出所）ニッセイ基礎研究所が整理

「建物譲渡特約付き借地権」を活用した事業は、オフィス市場の低迷などでほとんど行われていない。

最も活発な動きを見せているのが「一般定期借地権」による定期借地権住宅である。一般的な契約では、地主側で造成した住宅地を50年以上の期間にわたって借地人に賃貸し、契約時の一定の保証金と毎年の地代を得る。保証金は期限時に無利息で返還する。借地人は保証金と建物建築費（または購入費）を一時金として用意すれば、住宅を入手することができるわけである。

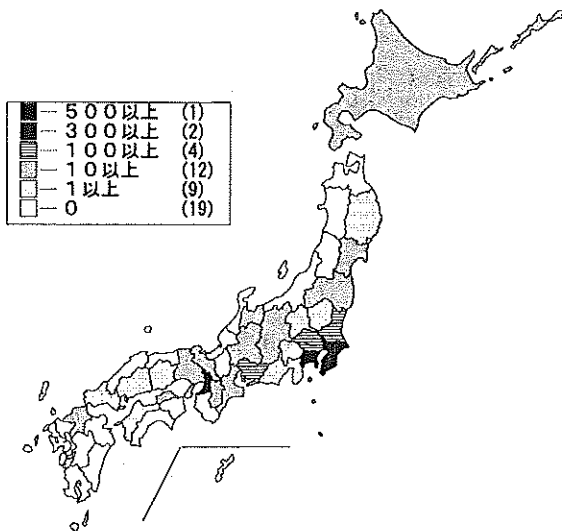
(2) 定期借地権住宅の供給状況

「日経マネー」誌が主要不動産会社、住宅メーカーに聞き取り調査し19社から回答を得た結果によると、平成5年度の販売戸数は302戸であったのに対し、平成6年度の計画戸数は約2,300戸、内10月までに約890戸が供給されている。

これを都道府県別にみたのが図－1である。定期借地権住宅の特徴の一つが、3大都市圏を中心とした高地価の住宅地で所有権と比べて安価な住宅を供給できるという価格面にあるため、東京圏、大阪圏での供給が多くなっているのは当然である。

しかし一方で、戸数は少ないものの地方圏での供給も進んでおり、全体で 28 都道府県で事例がみられる。

図-1 都道府県別販売戸数



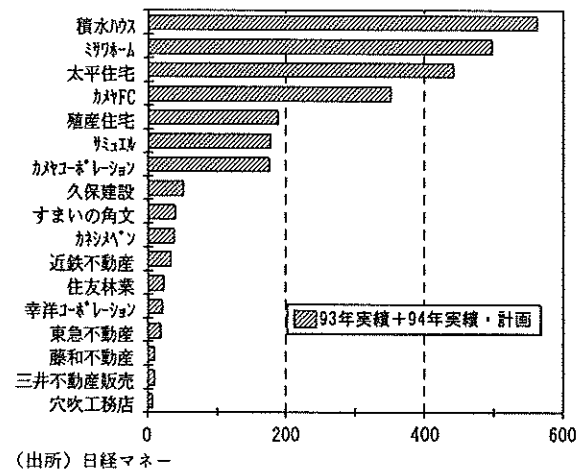
(出所) 日経マネー

同調査から、デベロッパーや住宅メーカー別の取組状況をみたのが図-2である。これまでの供給は圧倒的に住宅メーカーによるものが多い。特に、積水ハウス、ミサワホーム（注）、太平住宅は積極的に事業化を推進しており、3社合わせて全体の約6割に達している。

後で述べるように、事業者の利益は主として住宅建設、販売から発生することから、これまでは住宅メーカーの取組がデベロッパーを大きくリードしている。

(注) ミサワホームの94年度は供給実績のみ

図-2 販売会社別販売戸数



なお、同調査は19社からの回答をもとにしているが、実際に定期借地権住宅を手掛けているメーカーは他にも多数あるとみられ、平成6年度の供給計画は全体で5,000戸になるという見方もある。標準的契約形態がある程度整備されてきたこと、コンサルティング会社等による地主や事業者向けセミナー等が頻繁に開催されていることなどから、地場の工務店でも数件の規模であれば十分取り組める環境が生まれてきており、実際そのような事例もみられるようである。

(3) 販売事例からみた特徴

表-2は、東京圏を中心に販売、または計画された主要事例である。これらの事例からは以下のような特徴がみられる。

① 立地

東京圏の場合、埼玉県、千葉県、神奈川県など都心から30～40km圏、通勤時間1時間半程度の場所が多い。最寄駅からも徒歩15～20分、またはバス便が多い。

② 区画数

数区画程度の小規模な開発事例が多い。造成費用を原則として地主が負担しているため、大規模

表-2 東京圏における定期借地権住宅事例

	所在地	販売年月	区画数	契約期間	敷地面積	定期借地権住宅分譲価格				月額地代	所有権価格(推定)	定借/所有権割合
						万円	内建物代 万円	保証金 万円	更地割合 %			
千葉ミサホーム	四街道市他	H5/9～	30	50年	60坪	3,700	2,800	900	25	2.9万円	6,400万円	58%
湘南ミサホーム	藤沢市	H5/11	2	50	36	3,000	2,100	900	23	2.2	5,988	50
サミュエル	横浜市	H6/2	マンション34	50	専有15	2,300	1,970	(権)330		2.4	4,000	58
幸洋コーポレーション	越谷市	H6/4	5	50	50	2,900	1,900	1,000	25	3	5,900	49
叶建築設計	文京区	H6/4	マンション	35(*1)	専有18	5,220	3,060	2,160		10(*2)		
東急不動産	千葉市	H6/6	8	51	57	3,400	2,500	900	26	3	6,000	56
積水ハウス埼玉総建支店	大宮市他	H6/7	14	50	50	4,000	2,500	1,500	30	3	7,500	53
三井不動産販売	三浦市	H6/10	9	51	61	3,800	2,800	1,000		3	約7～8,000	約50
殖産住宅相互	柏市	H7/3予定	8	50	60	3,500	2,430	1,070	22	2.8	7,200	49
藤和不動産	世田谷区	H7/4予定	マンション9	51	専有25	5,260	4,200	1,060		5.56	9,000	58
三井不動産	昭島市	H7/春予定	10	51	45	4,000	2,600	1,400	30	2.9	7,300	55

(※1) 建物譲渡特約付き定期借地権による。借地期間満了時より建物賃貸借(法定借家権)が発生。

(※2) 管理費等を含む

(出所) 取材・新聞記事等をもとにニッセイ基礎研究所が作成

な造成は難しい。また、制度が定着していないことから、地主や事業者としても大規模な供給はまだリスクがあるとみているようである。

③ 契約期間

一般定期借地権における最短の契約期間である50年もしくは51年を設定している事例がほとんどである。ユーザーの立場からは、もう少し長い期間設定を希望する場合もあると考えられる(30歳代のユーザーであれば、期間満了時にまだ80歳代である)が、地主の希望を優先して法定上の最短期間を設定している例が多い。

④ 土地建物面積

土地は50坪以上、建物は40坪程度と、通常の分譲住宅と比べ比較的大型物件が多い。たとえばミサワホームの販売事例では、通常の所有権住宅が30坪程度であるのに対して、定期借地権住宅の場合は42坪程度と相当広いようである。

これは土地負担額が少ないために建物に対し十分な資金が用意できるという面もあるが、事業を積極的に推進している住宅メーカーの戦略による部分も大きいのではないかと考えられる。

⑤ 販売価格

建物価格が2,000～2,500万円、保証金が1,000～1,500万円、合計3,000～4,000万円程度の価格設定が多い。これを同じ立地での所有権分譲価格と比べると、45～60%程度の水準になる。

地代水準は30,000円程度が多い。住宅メーカーによると、これは「近隣マンションの管理費＋駐車場代」程度の設定で、集合住宅からの住替層に負担感を感じさせないためとのことである。

これを地主側から見ると、保証金運用益（4%で想定）と地代の合計は更地価格に対して2%前後の利回りを示している。住宅メーカーなどでは、土地を売却し譲渡税を支払った後、残額を金融資産で運用（3～4%）した場合とほぼ等しい利回りになることを、地主を事業化に踏み切らせるための説得材料にしているようである。

3. 定期借地権住宅ブームの背景

定期借地権住宅供給が進んでいる理由を、地主、住宅購入者、住宅メーカーなどの立場から考えてみよう。

(1) 地主にとっての魅力

三大都市圏特定市の市街化区域内農地は、「生産緑地」と「宅地化すべき農地」とに区分され、後者は約31,000haが存在している（表-3）。宅地化すべき農地は固定資産税が宅地並みに課税されることになり、税額は100倍程度にアップするとも言われている。

農家は宅地化すべき農地の有効利用を迫られているが、駅から徒歩数分の立地であれば、これまでのように賃貸アパートの建築も可能であるが、それより遠い場合はアパート経営には不向きである。このような立地であっても、定期借地権住宅であれば十分事業化が可能である。

表-3 三大都市圏特定市における市街化区域内農地の現況（平成5年1月現在）

(単位: ha)

	A 市街化区域内農地面積	B 生産緑地面積	A-B 宅地化農地面積
首都圏	25,572	8,411	17,161
中部圏	8,924	1,861	7,063
近畿圏	11,203	4,798	6,405
計	45,698	15,070	30,628

(資料) 自治省「固定資産の価格等の概要調査」および建設省資料による

(出所) 平成6年建設白書

更に賃貸アパートは建築資金が必要な上、空室発生時の募集、建替時期の借家人補償問題などの事業リスクがある。

その点、定期借地契約は、当初事業資金として造成費が発生するケースが多いが、借地契約締結時に受け取る保証金により回収することができる。一旦借地契約を結べば、建物がある程度老朽化するまでは借地人による解約も発生しないものとみられる。

このような理由により、農家の新たな土地有効活用手段として利用されている。

JAによると、農家の中には事業者からの提案を受けて、地元の農協に相談する例が増えているとのことである。そこでJAでは農家向けに定期借地権についての小冊子を作成、配布し、事業の特徴や注意点などを示している。

JAは基本的には「定期借地権は都市的土地利用の選択肢を広げることになる」と位置付けているものの、「相続が必ず発生することを前提に取り組む」、「契約期間が長期にわたることから、経済環境の変化により事実上更地で返還されることの意味が大幅に薄れる可能性が高い」などの点を指摘し、農家に対しては、事業リスクをできる限り小さくし、十分な検討が必要であるとしている。

農家による土地供給が拡大するかどうかは、今後のJAの指導方針によるところが大きいものとみられる。

(2) 購入者にとっての魅力

定期借地権住宅は、同クラスの所有権分譲住宅と比べ、契約時に支払う一時金は半額程度である。毎月の地代も30,000円程度と、賃貸マンションの管理費と駐車場代を合わせた程度の金額に設定されており、事業者は戸建住宅に手が届かない一次取得層を販売ターゲットの中心としている。

ただし、販売事例からみると、一次取得者だけでなく分譲マンションからの買換も多いと言われている（表－4）。中古マンション市場が冷え込み値上がり期待が難しい状況下で、都心から遠かったり比較的狭いマンション居住者を中心に、買換が進んだのではないかとみられる。

表－4 申込者の属性

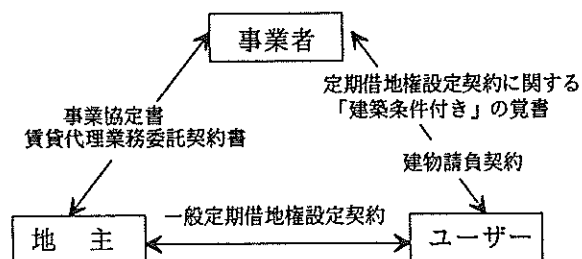
		千葉ミサワホーム	東急不動産
物件概要	所在地	四街道市めいわ	千葉市緑区
	交通	総武本線・四街道駅から徒歩22分	外房線・土気駅から徒歩12分
	販売価格	3,300～3,700万円台	3,151～3,888万円
申込者の属性	年齢層	30代=29% 40代=38% 50代=28% その他=5%	平均年齢46歳（最多年齢層=36～40歳）
	家族数	2人=12%、3人=16%、 4人=39%、5人=26%	平均3.5人
	現在の住居形態	分譲マンション=38%、借家=28%、 社宅=19%、戸建住宅=16%	分譲マンション=44%、借家=37%、 戸建住宅=17%
	現在の住宅地	N.A.	東京都=59%、 千葉県=24%

(3) 事業者側のメリット

事業者が定期借地権住宅事業に参画する方式としては、「代理方式」「転売方式」が主流になっている。

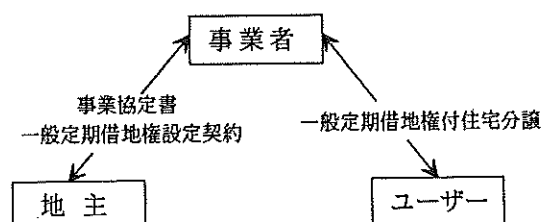
「代理方式」とは、事業者が地主から委託を受け、造成工事や建築条件付きで借地人募集を行うものである。事業者としては、造成工事費や販売代理手数料なども入ってくるが、通常余り高額な造成費が必要なものは地主が事業に積極的でないために、実際事業利益を得るのはほとんど住宅建設によるものであるとみられる。この方式は、当初の造成費を地主が用意しなければならないため、1区画から数区画の比較的小規模な宅地や造成済のものに有効であろうと考えられる。

図－3 代理方式のスキーム



「転売方式」とは、事業者が地主と定期借地権契約を締結し、借地上に建物を建築したのち、定期借地権住宅として販売するものである。事業者は地主に対して一旦保証金を預託することになるため、資金負担が必要になる。また売れ残りのリスクを事業者が負わなければならない。半面、ある程度大規模な開発を一体的に行うことができ、建売住宅を販売するために街並も統一的に整備されるというメリットがある。

図－4 転売方式のスキーム



そのほか、事業者が定期借地で借りた土地をユーザーに転貸する方式が考えられる。事業期間中、事業者が契約の当事者であり続けるため、地代改定や契約上の問題に主体的にかかわっていくことから、最も望ましい方式であると言える。ただし、住宅金融公庫が転貸物件については建物への融資を行っていないため、現在この方式は採用されていない。

「代理方式」「転売方式」とも、通常の方譲住宅の場合と異なり、事業者は土地に付加価値を付けて転売して利益を得ることが難しく、利益を発生させるのはほとんど住宅の受注、販売に限られてしまう。そのため、これまでの事例は住宅メーカーが事業を進めたものがほとんどである。

ミサワホームは、定期借地権住宅に最も積極的に取り組んでいる住宅メーカーの1つであるが、同社は定期借地権住宅専門のセクションを設置しており、年間2,000戸の定期借地権住宅を供給する計画であるともいわれている。同社の戸建注文住宅販売が年間11,000～14,000戸程度であることから、この15～20%程度にも達することになる。

住宅メーカーと比べ、デベロッパーの取組は遅れている。三井不動産、東急不動産などの大手デベロッパーは、最近供給をスタートしたところである。これはさきに述べたように、定期借地権住宅販売による利益が主として住宅建築に負うところが大きいためである。

ただし、デベロッパーが中心になって行った大規模区画整理地の一部を定期借地権住宅として販売し、デベロッパーグループとして50年間事業にかかわっていく例が見られる。

(4) コンサルティング会社の積極的な動き

現在のブームを起こしたもう一人の仕掛人がコンサルティング会社である。借地借家法改正に合わせ、税理士・弁護士・不動産鑑定士・プランナー等がグループを組み、場合によっては会社を設立して、定期借地権制度の研究を行ってきており、事業の提案、事業協力等に力を発揮している。

コンサルティング業務の需要が大きいということは、定期借地権をめぐる課題がいかに多いかを示しているとも言えよう。農家を中心とした地主と居住者である借地人という不動産権利関係についての素人同士が50年間にわたって契約関係を続けていくわけであるから、契約の維持管理、またはトラブル発生に対し、専門家が必要になる場面も予想される。

5. 定期借地権住宅制度の問題点

定期借地権住宅については、法務、税務、あるいは経済上の問題点がさまざまな角度から指摘される(表-5)。ここでは主な問題点と検討の方向性について整理する。

表-5 定期借地権住宅をめぐる主な課題

	契約時	借地期間中	契約終了時
(1)契約形態	①地上権か賃借権か	②借地人による中途解約	③更地返還以外の取扱い
(2)保証金・地代	①保証金の意義 ②保証金・地代の水準 ③保証金融資	④地代改定	
(3)建物	①契約期間満了時の取扱	②集合住宅の場合のスラム化	③集合住宅の場合の取壊価格上昇の場合の費用負担
(5)その他	①流通市場の整備 ②造成費用の負担		

(1) 契約形態上の課題と対応策

① 賃借権か地上権か

旧借地法における借地権が通常賃借権で設定されていたこと、地主が転売自由な地上権設定をいやることなどから、現在供給されているものについては、賃借権による契約が一般的である。

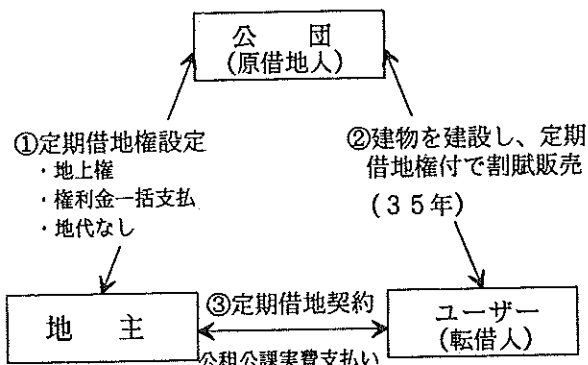
表-6 賃借権と地上権の差異

	賃 借 権	地 上 権
登記	借地権設定者は登記義務なし	地上権者に登記請求権あり
対抗力	なし（賃借権設定登記または建物の登記をすればあり）	あり（地上権の登記または借地上の建物の登記を要する）
譲渡性	借地権設定者の承諾または裁判所の許可がなければ譲渡転貸できない	自由に譲渡、転貸できる
地代	地代支払い義務	地代支払いを要素としない
地代不払時の取扱い	即座に借地契約解除の恐れ	2年間の不払いまでは権利は消滅しない
譲渡・転貸	地主の承諾が必要	自由

これに対して、最近、地上権方式による定期借地契約が検討されている。これは一定期間土地を所有するに等しいとして、「定期所有権」方式という呼び方もされている。

住宅・都市整備公団（以下「公団」）が「新しい住宅供給方式に関する研究」の中で行った具体的なスキームは、以下のとおりである。

図-5 公団による地上権方式スキーム



○公団は、地主から50年+工事期間の地上権を取得。地上権設定対価として、更地価格の50%超の権利金の授受を行う。

○公団は建物を建設し、定期借地権付で割賦譲渡を行う。

○住宅取得者・地主間で定期借地契約を締結する。

当方式では、借地人が抵当権設定や借地権譲渡を自由に行えるというメリットがある。地主にとっては、受取権利金が譲渡所得として扱われ、立体買換の特例や公団への譲渡時の軽減税率が利用できる。さらに、地代の支払いがないことは、両者にとって地代改定交渉の手間が省けることになる。その他、流通業者にとっても権利価格の3%の仲介手数料を受け取れることから、流通市場整備の促進が期待される。

一方、課題としては、更地価格の50%を超える権利金の水準が妥当であるか、また借地人から公租公課を直接徴収することができるかどうかなどが残されている。

しかし最も大きな問題は、地主が地上権方式による土地供給に応じるかどうかではないだろうか。当方式が一般化するかどうかは、今後の公団の取組方針、特に地主の土地供給をどのように促進するかにかかっているとみられる。

② 借地人による中途解約の取扱い

戸建住宅の供給事例では、更地返還することを条件に中途解約を認めている場合が多い。流通市

場がどの程度整備されていくかが不透明な現在、何らかの理由から転居する必要が生じた場合、解約により保証金の返還を受けられることが借地人にとって重要な要件である。

地主の立場としては、解約を安易に認めることは常に保証金返還準備をしておく必要があるということであり、また解約後新たな土地活用の手段を考えなければならないことになる。したがって、契約後一定期間の解約禁止などの措置も考えられよう。

中途解約が困難なのは集合住宅の場合である。全借地人が同時に解約する場合であれば、建物を取り壊し更地返還することも可能であろうが、借地人の一人または一部の解約を認めた場合、以下の問題が発生する。

- ・解約人の区分所有部分のみの建物取り壊しは現実には不可能である。仮に建物を現状有姿で返還した場合、将来の建物取り壊し費用相当額を保証金から差し引くことになるが、取り壊し費用の算定が難しく、また価格変動リスクを地主が負うことになる。
- ・地主が再度定期借地契約を結ぼうとしても、50年未満の期間設定ができないため、他の借地人と期間満了時点が相違してしまい、建物取り壊しができない。

そのため、建物全部が滅失あるいは著しい毀損のときは例外的に解約を認めてもよいが、通常は中途解約を認めないのが一般的になるのではないかとみられる。しかし、その場合は流通市場が整備されることが必要である。また、残存期間がわずかなときに転居を希望する場合、新たな借手を見つけるのは難しく、転居後もカラ地代を払わなければならない事態も起こり得る。

すでに集合住宅の販売もみられるようになっていく中で、ユーザーに対してこうしたリスクがあることを十分に説明することが求められるとともに、将来的にはこうした状況に対応した制度改革も必要であろう。

(2) 保証金・地代

① 保証金の意義

これまで販売されたほとんどの定期借地権住宅では、契約時に保証金が支払われる。保証金授受の理由として、以下の点が考えられる。

まず、借地契約終了時の借地人による建物取り壊し義務の不履行に備えるためである。この場合、50年後の建物取り壊し価格を想定することは難しいが、通常の戸建木造住宅であれば、多くの事例で見られるような新築価格の半額近い保証金額は高すぎるのではないかと。

次に、賃貸アパートと同じように、地代の不払いに対する保全の意味があろう。この場合は地代の数ヶ月分の水準で十分に目的は達成されるはずである。

地主が宅地造成費に充当するためという考え方もある。前述したように、造成費を地主側が負担するのが一般的になりつつある中で、地主が借入等をしなくても資金が用意できるという点で、地主にとってはメリットがある。

さらに、地主が所有地を一定期間自由に利用できないことに対する対価の意味合いもあろう。

保証金の意義としてこのような考え方があるが、保証金授受は定期借地権契約が成立するために絶対必要な要件であるわけではない。建物取り壊し費用相当額程度の保証金であれば、もっと少額でもよいという考え方もあり、その場合は地代額を高くすることによって、実質的な支払額を調整することになろう。

② 保証金・地代の水準

これまでの販売事例から、定期借地権住宅の価格は所有権の半額程度、そのうち保証金は土地価格の20%、月額地代は30,000円、一方地主にとっての利回りは2%程度の水準が定着しつつある。この水準は地主・ユーザー・あるいは事業者にとって分かりやすい価格設定であり、三方丸く収まっ

て適切な水準であるようだ。地主側とすれば、これまでなかなか有効活用できなかった土地が利用でき、しかも自己資金なしに事業が可能であるわけであり、地価の2%の水準でも毎年収入があるのは魅力的であろう。

一方、ユーザーにとっては所有権の半額の一時金と3万円程度の月額地代が本当に妥当なものであるかという点が問題であろう。

これについてはさまざまなシミュレーションが行われているが、試算の前提条件をどのように設定するかによって、所有権と定期借地権のどちらが有利かわ変わってくることになる。

表－7 試算の前提となる住宅価格

(単位：万円)

	所有権	定期借地権
購入価格	6,500	3,300
土地価格	4,000	—
建物価格	2,500	2,500
保証金	—	800
手元資金	1,000	
借入金	5,500	2,300
年額地代	—	36
固定資産税	12	12
50年後の状況	更地にして売却	更地にして土地返還、保証金の返還を受ける。

表－7のような物件について、50年後に土地を返還（または売却）するとした場合の50年間の実質支払総額（現在価値に割り戻す）を比較してみよう。

「借入金利」「地代上昇率」「地価上昇率」「現在価値への割戻率」「譲渡税」をそれぞれどのように設定するかによって、試算結果が変わってくることになる。

たとえば、以下の条件設定のもとでは、固定資産税を除く実質支払額の現在価値は、所有権、定期借地権ともに4,250万円ほどでほぼ等しくなる。

- 地価上昇率……………2%/年
- 地代上昇率……………6%/3年

- 借入金利……………4%
- 現在価値への割戻率……………4%
- 譲渡益課税……………39%

しかし、この前提条件を変えると結果も変わってくる。地価が毎年2%以上上昇すれば所有権の方が有利になり、借入金利が上昇すれば定期借地権住宅が有利になる。

ただし、今後バブル期のように地価の急騰がなければ、計算上は定期借地権住宅と所有権住宅の差異はそれほどなく、定期借地権住宅の価格設定は適当な水準にあるものとみられる。

結局、定期借地権住宅を選択するかどうかは、各人の価値観やライフスタイルによって変わってくることになる。子孫への相続を重視する人は、所有権を選択するであろう。一方、定期借地権住宅は借入金の年間返済額が所有権の半額程度で済むことから、住宅ローン支払いに苦慮せず現在の生活を楽しみたい層は、ライフスタイルに合わせ定期借地権住宅を選択することになる。

③ 保証金融資

建物への融資については、住宅金融公庫（以下「公庫」）が普通借地権住宅同様の取扱をしている。公庫の審査基準に合致した住宅については、建物に対する第一順位の抵当権の設定により融資を実行しており、基本的に問題はないとみられる。保証金に対する融資は、表－8のようなスキームで一部の金融機関が行っている。

表－8 金融機関の保証金融資スキーム例

融資条件	底地への抵当権付き保証金返還請求権に質権を設定 建物につき公庫融資がついていること
融資限度額	総額1,500万円、かつ建物と保証金合計額の80%を限度とする
金利	新長プラ+1.25% (94/12時点で4.75%)

この方式については、特に2つの問題点が指摘される。

第一に、地主が底地への抵当権設定を承諾するかどうか疑問であるという点、第二に、抵当権付き借地人の保証金返還請求権は借地権が第三者に譲渡されたときに当然には第三者に引き継がれない（注）という点である。

（注）建物が第三者に譲渡や競落された場合、地主は借地契約が解除されないにもかかわらず旧借地人に保証金を返還し、銀行は質権実行により債権を回収することになる。新たな借地人が旧借地人が返還したのと同額の保証金を預託しない場合もあり得る。この点は地主にとって不利な点である。
仮に借地権の移動に伴い保証金請求権も移転する特約を締結していても、競売時に債権である保証金返還請求権が競売に含まれるかどうか疑問であるという考え方もある。

一方、公庫はこれまで以下の理由で保証金融資を行ってこなかった。

- ・保証金は返還が約定されており、従来から公庫融資対象となる「借地権の設定または譲渡の対価」として取り扱っていない
- ・融資を実行した場合の保全策が難しい

公庫は95年度から公社分譲住宅と戸建優良分譲住宅に限って保証金融資を開始することになったが、その際底地への抵当権設定を条件としているため、地主の了解を得られない可能性が高く、広く利用されるかどうか疑問視する意見もある。

公庫については、転貸方式に対する融資も望まれている。公庫は従来の普通借地権も含めて転貸物件に対する融資を行ってこなかった。その理由は、①転借により取得した賃借権は、元の地主と賃借人の賃貸借契約が賃借人の賃料不払いなどの理由により解除された場合転貸借権も消滅してしまい、転借人の法的権利が不安定、②その場合、土地の明け渡し請求や建物取り壊し時に公庫の債権保全が難しい—である。

しかし、転貸方式は信用ある事業者が地主との賃貸契約の当事者となることにより、事業が安定することになるため、公庫の柔軟な融資が望まれている。

このように、保証金融資については主として債

権保全上の問題から必ずしも十分な対応がなされていないわけであるが、実務上は保証金融資はそれほど必要ないという見方もある。

保証金が900万円、建物価格が2,500万円（合計3,400万円）の販売事例では、建物についてはほぼ公庫融資でカバーされている（注）。保証金部分については金融機関が融資対象としたが、融資限度額を「建物+保証金」の80%（＝約2,700万円）としていたため、公庫融資を除くと200万円程度しか枠がないことになり、結果的に保証金の融資が行われた例は1件もなかったようである。

保証金そのものの意義が曖昧な中、今後現在のような高額保証金が定着するかどうかは不明である。また借地人が返済能力ぎりぎりのローンを組むことは、地主にとっても望ましいことではなく、数百万円程度の保証金が定着すれば、これを自己資金でまかなうことを前提にしてもよいのではないだろうか。

（注）その後、公庫融資が購入価格の8割に制限されるようになった。

④ 地代の改定

地代の改定時期、改定方法については、当事者間の紛争を防止するためにも、客観的な指数に基づく改定方法を契約書に明記しておくことが望ましい。

建設省の「定期借地方式の普及・活用方策研究会」では、平成4年7月に「契約約款（案）」を示しているが、その中で地代の改定条項例として、以下のようなスライド条項を示している。

○改定額＝（従前の地代－従前の地代決定時の
公租公課等の諸経費）×変動率＋
現在の公租公課等の諸経費

- ・公租公課等の諸経費＝本件土地に係る固定資産税、都市計画税、地価税等の租税及び管理費
- ・変動率は、①国民総支出または県民総支出の変動、②卸売物価指数、消費者物価指数または家賃地代指数の変動、③地価公示または都道府県地価調査による地価変動、のうちから選択してまたは組合せによって一定の方式を定める

ここで特に問題になるのは、地代改定を地価と連動させた場合である。バブル期のような地価高騰が再発すると、借地人は地代負担が急増してしまうが、少なくとも建物のコストをある程度回収するまでは解約もできず、地価上昇の影響から逃れることができない。しかも土地の含み益はすべて地主のものになってしまう。

しかし、含み益は居住住民が良好な住環境を維持形成することによっても生じると考えれば、含み益の一部は借地人にも還元されるべきであろう。そのように考えると、地価上昇にスライドした地代支払額の増額は、地主に極めて有利な取り扱いになってしまう。

もちろん、将来の地価水準がどのように推移するかは分からないが、地価にスライドする地代変更方式は、借地人の安定した住生活を脅かすおそれがあり、採用すべきではないと考える。

経済指標等の指数に自動スライドしない地代改定方式では、改定の都度地主と借地人間の交渉が必要になる。地主は地代改定交渉や事務手続き等を、事業に参画した住宅メーカーやデベロッパー、またはコンサルティング会社に委託することになる。一方、借地人は個別に専門家に相談するのはコスト的に難しく、結局地主側の提示した地代改定を認めざるを得なくなるのではないかと。地代が月額 30,000 円程度であれば、それほど影響はないが、「低額保証金+高額地代」方式が広がった場合、地代の大幅改定は借地人にとって切実な問題となるおそれがある。

(3) 建物

① 契約期間満了時の取扱

一般定期借地権契約においては、建物の買取を請求しない特約がなされることから、通常は借地期間満了時、借地人は建物を取り壊し更地返還しなければならない。しかし、借地契約期間中に建物を再築した場合や長期間使用できる集合住宅な

ど、期間満了時に良質なストックとして残っていれば、建物を取り壊さずに引き続き使用することも検討すべきである。

地主側としては、50 年後の土地利用方法に制限を受けたくないことから、地主からのみ建物を買取る申し出ができる旨、特約として取り決めておくことも考えられる。その際、以下の点について契約時に定めておく必要がある。

- ・建物譲渡価格の決定方法
- ・地主が買取りを申し出る時期（期間満了直前では借地人が不利ではないか。契約満了数年前に決定することにより、借地人も良好な建物管理に努め、結果的に良好なストックが維持されることになる。）

最近、「契約終了時に最初の契約者か配偶者が引き続き居住している場合には、土地、建物を地主に無償譲渡した上で一代に限って借家契約に移行する」という事業方式が提案されている。50 年後に更地返還する定期借地権住宅では、20 代・30 代の層は期間満了時に生存している場合も多いためなかなか購入できないが、期間満了後も立ち退くことなく借家住まいができる点は、借地人にとってはメリットであろう。しかし、地主にとっては土地返還時期が確定しないことや、現在の借家法のもとでは借家契約移行後は借家権が発生してしまうなど問題が多い。このように定期借地権契約から借家契約に移行するものについては、特に定期借家制度を創設することによって契約の連続性を保っていくことが必要であろう。

② 集合住宅で残存期間が少なくなった場合のスラム化の恐れ

地主が中途解約を認めない集合住宅では、ユーザー側が何らかの理由によりその建物に住めなくなり、しかも譲受人が見つからない場合、保証金を放棄してでも転居しようという場合が予想される。残存期間がわずかな場合は、居住しないが地

代は払い続けなければならない問題も発生しよう。

年数が経過するにしたがって居住者が減少していく問題は、通常のマンションでも起こり得ることであるが、分譲マンションでは売却しない限り手元に資金は返ってこないため、売却先が見つかるまではそこに住み続ける場合が多いとみられる。定期借地権マンションの場合は譲渡先が見つからない場合でも期間満了時には保証金が戻ってくるため、次の居住者がいなくても比較的簡単に転居してしまい、空室が拡大していくおそれがある。

スラム化防止のためには、50年間にわたり建物の維持管理をいかに行っていくかが大切である。そのためには、良好に維持管理されていた住宅は期間満了時に地主が建物の買取るか、建物取壊費と相殺する形で地主が無償で受け取ることができるなど、借地人が良好な建物維持管理に努めるような仕組が求められる。

(4) その他の課題

① 流通市場の整備

定期借地権住宅が広く普及するためには、流通市場の整備が必要である。特に、中途解約を認めない方向で検討が進みつつある集合住宅については、流通市場が整備されないと、転居を考えるユーザーは第三者への賃貸によってコストを回収するしかなく、ユーザーのリスクは余りにも大きい。流通市場整備のためには、以下の取組が必要であろう。

まず、定期借地権中古住宅購入に対する融資の充実である。中古物件に対する融資は通常の所有権売買においても新築住宅と比べ条件が厳しいが、今後良質な住宅ストックを維持していくためには、中古住宅への取組を強化していく必要がある。次に、中古住宅価格の鑑定方法の整備、具体的には、転売時の保証金価格の見直しを制度化する必要があると考えられる。

特に、中途解約可能物件では以下のような問題

が発生するおそれがある。

当初の保証金が1,000万円以上の比較的高額な戸建住宅を転売しようとしても、これより低い保証金額の取引慣行が定着していた場合、高額の保証金のままでは購入者が見つからない可能性が高い。借地人が解約を選択すると、地主には保証金返還義務が発生することになり、再度定期借地権を設定しても、その時点から最低50年間は土地が返ってこないことになる。したがって、地主としては解約よりも転売を希望するであろう。借地人としても、解約の場合は建物取り壊し費用が必要となるが、転売であれば保証金の返還を受けるとともに建物部分を残存価格で買い取ってもらうことも有り得る。

地主、借地人双方とも転売の方が有利だと判断した場合、保証金金額を当初設定価格より低い価格に変更してでも新たな購入者を探すことになるのではないか。ただし、保証金価格設定に当たっては、地主、借地人、購入者の3者の利害が絡むことから、中古物件価格についての鑑定方法の整備や事業者による一旦買取りなどの制度上の整備が求められよう。

表－9 解約と転売による有利性の違い

	地 主	借 地 人
解約	当初借地人に対する保証金返還義務が発生	建物を取り壊し保証金の返還を受ける
転売	中古物件購入者に保証金債務を引き継ぐが、保証金額低下の場合が出てこよう	建物は時価で売却の上、保証金の返還を受ける

② 造成費の負担

既存事例では、区画整理地など新たな造成費負担が不要な土地での開発が多く、また造成費が必要な場合でも地主が負担するのが一般的であるようだ。

造成による土地の価値の上昇分は最終的に地主に還元されるという見方に立てば、地主が負担すべきであろうと考えられる。また造成費が比較的

少額な場合は、保証金で充当するため、事実上地主の資金調達は不要であった。

しかし、多額の造成費を必要とする開発において定期借地権住宅を供給しようとする場合、全額を地主が負担するのは困難な場合も出てくるとみられる。保証金の一部を造成費に充当する形ではなく、今後は地主と借地人の費用負担を明確にする代わりに、借地期間満了時に造成費の一部を借地人に返還するような考え方も必要になるものとみられる。

地主が造成費を負担した場合、造成費が経費として認められないため、造成費がそのまま収入減につながってしまう、という点も指摘されている。

また、造成費に充当するために他の土地を譲渡した場合には課税の繰延べを認めてほしいという意見もみられる。

6. 制度定着のための方向性

(1) 多様な需要への対応の必要性

定期借地権住宅は、さまざまな問題点を内包しつつも、供給戸数は順調に増加しており、持家、借家に次ぐ第三の権利形態として住宅市場の中に定着していく勢いである。

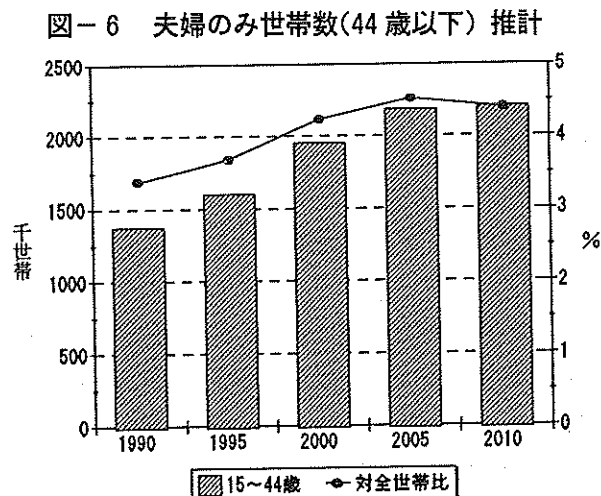
現在の定期借地権住宅ブームの中で、事業者は土地の供給があると、すぐに事業化を進めている傾向がみられるのではないだろうか。周辺部の比較的安い住宅の供給が続くと、かつてワンルーム・マンションなど狭小な間取りの賃貸住宅が過剰に供給され良好な住宅資本の形成につながっていないように、将来、立地不便な定期借地権住宅が大量に売れ残ることが懸念される。

定期借地権住宅は、戸建住宅購入に手が届かなかった層への安価な住宅供給という側面がある一方、土地の所有にこだわらないさまざまな層に対し、多様な形態の住宅を供給していくことが求められている。具体的には、たとえば以下のような

取組が考えられよう。

(2) 夫婦のみ世帯向け住宅の供給

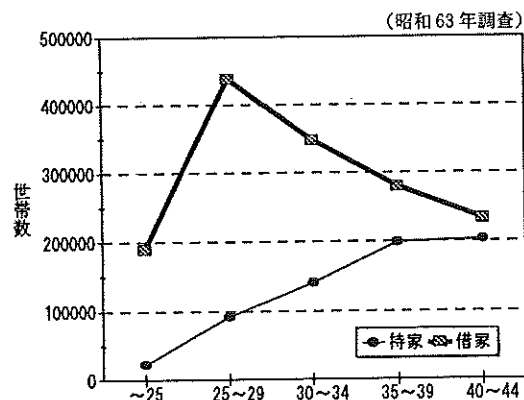
少子化の動きの中で、夫婦のみ世帯が増加している。子供のいない世帯数の動向をみるため、便宜上「44歳以下の夫婦のみ世帯」の今後の世帯数予測をみると、2005年まで全世帯数の伸びを上回る増加が続いていく（図-6）。



(出所) 厚生省人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計」

これらの層の多くが借家に居住している（図-7）が、彼らが相続資産を残す必要がないと考えているとすれば、定期借地権住宅に対するニーズも潜在的には高いのではないだろうか。彼らの希望する住宅は、郊外の余り利便性の良くない立地

図-7 持家・借家別年代別夫婦のみ世帯数



(出所) 総務庁「住宅統計調査報告」

での建物 40 坪の戸建住宅である場合は少なく、むしろ多少高価格であっても都心型マンションや都心から 1 時間圏内の利便性の高い戸建住宅が多いとみられる。共稼ぎ家庭の場合、特にその傾向が強いものと考えられる。

このような立地での事業のためには、地主による積極的土地供給が必要であるが、利便性の高い立地では賃貸マンション等の有効活用策との比較が問題となる。借家権の問題や高い建築費などによって良質な賃貸マンション供給が難しいとすれば、むしろ定期借地権住宅建設への積極的支援を行い、良質な住宅ストック形成に努めるべきではないだろうか。

(3) 都心居住策における活用

都心の人口の空洞化に対し、都心居住の必要性が叫ばれているが、公団などによる都心居住型分譲マンションが検討されているほか、都心の遊休地の活用に定期借地権を利用した開発事例もみられる。

バブル崩壊で不良債権化した土地が有効活用されずに残っており、土地所有者も土地を処分したくても膨大な売却損が発生するため動くに動けない状況が続いている。そこで自社で定期借地権マンションを建設して利払い程度の回収を行おうというものである。しかし、借地期間中は売却による資金回収が難しいこと、抵当権がついている場合、これの付け替えが可能であるかどうかという点が事業化を妨げている。

そのため、都心部の土地有効利用を進めるためには、金融機関の柔軟な対応や定期借地権の流動化（たとえば底地の小口化による売却等）などの仕組づくりが必要となろう。

(4) 業務機能の地方分散への対応

東京圏の人口は転出超過に転じており、今後の増加は自然増にとどまる可能性が高い。東京圏内部においても、業務機能の分散が進むことによって、都心を中心とした住宅需要から業務核都市等を中心とした多核多圏域型の構造に変わっていくのではないかと。

業務核都市周辺部などの住宅供給を進める上で、定期借地権住宅の活用が考えられる。区画整理地の一定部分を定期借地権住宅として販売することに対して支援を行うなど、地価の値上がりを招来しない住宅ストック形成を進めていくことが求められよう。

おわりに

定期借地権住宅をめぐる状況は日々変化しており、借地借家法改正からわずか二年間でさまざまな契約形態の商品が開発されている。この動きが余り早いために、法律・税務等の専門家や事業者はともかく、一般の地主やユーザーはなかなか理解できないのではないだろうか。

新しい仕組が出来上がるまでにはトライアル・アンド・エラーが必要であるとはいえ、わずか一年前に契約した内容が、すでにさまざまな問題点を抱えているとすれば、これまでの供給は利用者不在の中で進められた部分があるのではないかと危惧される。さまざま契約内容、権利関係の商品が、将来中古市場に出回った場合にも混乱を招くことが懸念される。

地主に対する土地活用という側面だけが強調されることなく、たとえば、契約時の「重要事項説明書」の中で定期借地権住宅特有の問題点を整理し、借地人に説明することをルール化するなど、ユーザーへの情報提供が必要である。

一方、定期借地権住宅のユーザーの多くは地価の値上がりを期待していないとみられることから、

定期借地権住宅市場の拡大によって地価上昇期待が減少し、地価は長期的に安定ないし下落する方向に動くことが期待される。

住宅開発事業の収益構造も、土地の転売利益中心から建物建築費や事業コンサルフィー中心へと変わることになり、定期借地権住宅の事業メリットが相対的に拡大していくことになる。

このように、定期借地権住宅の普及によって再び地価神話が復活することなく地価が下落・安定することが、何よりも求められるのではないだろうか。

【主要参考文献】

- サテライト・コンサルティング・パートナーズ編「定期借地権付住宅活用マニュアル」（きんざい、1994年）
- 同上「事業用定期借地権活用マニュアル」（きんざい、1994年）
- 澤野順彦「定期借地権」（日本評論社、1992年）
- 「定借ビジネス情報」（総合ユニコム、1994年）
- 中村隆一「早わかり定期借地権住宅」（東洋経済新報社、1994年）
- 国土庁「土地白書」（平成6年版）
- 建設省「建設白書」（平成6年版）