

アスパ通信

May
2026

**借地権付き収益物件の取り扱い方
特徴や注意点など**

**蛍光灯2027年問題とは？
計画的にLED化を進めるポイント**



株式会社 **アスパ**

Asset value creation partners

借地権付き収益物件の取り扱い方 特徴や注意点など

借地権付き建物の取り扱い

「借地権付き建物」とは、地主から土地を借り、その上に投資・運用目的の建物を所有している状態を指します。建物の所有権は物件オーナーである借地権者にありますが、土地の所有権は地主のものです。

「借地権」とは、建物の所有を目的として設定される地上権または賃借権を指し、物件オーナーが借地権を有して地主に地代を支払うことで、その土地で収益建物を運用できます。

また、借地権には地上権と賃借権の2種類があり、それぞれの主な違いは次の通りです。

いずれを設定するかは地主と物件オーナーの合意によって決定されます。

地上権：地主の承諾なしに建築・売却・賃貸運用ができる

賃借権：地主の承諾を得なければ、建て替え・売却・転貸ができない
また、借地権は別に3つの種類にも分類され、それぞれの特徴は下表のとおりです。

借地権の種類	契約期間・更新	特徴
旧借地権	<ul style="list-style-type: none"> 非堅固建物 → 30年以上 堅固建物 → 60年以上 	<ul style="list-style-type: none"> 更新可能 1992年7月以前に締結された借地契約に適用 借主保護が強い
普通借地権	<ul style="list-style-type: none"> 初回 → 30年以上 最初の更新 → 20年、以後10年 	<ul style="list-style-type: none"> 更新権あり 建物買取請求権あり
定期借地権	<ul style="list-style-type: none"> 一般定期借地 → 50年以上 事業用定期借地権 → 10年以上50年未満 建物譲渡特約付借地権 → 30年以上 	<ul style="list-style-type: none"> 更新権なし 確実に更地で返還

借地権付き建物の特徴と注意点

特徴

物件オーナー目線での特徴としては、次の3つがあります。

①取得費用を抑えられる

土地の購入代金が不要で初期の取得コスト全体を大幅に低減できるので、高い投資利益率を狙った資金計画が立てやすい

②税負担を軽減できる

土地部分にかかる固定資産税・都市計画税などを支払う必要がなく、建物部分にのみ課税されるため、運用中のランニングコストを抑えられる

③長期間の安定運用

借地権の内容によって条件は異なるが、契約内容に応じて長期間の賃貸経営や利用が可能

注意点

借地権付き建物には、地代の支払いや地主の承諾など、不動産運用において事前に把握しておくべき注意点があります。

注意点	内容	対策
地代の支払い	<ul style="list-style-type: none"> 土地の使用料として毎月地代の支払いが発生する 更新時に地主から地代の増額を求められることがある 	<ul style="list-style-type: none"> 契約書の条文を事前に確認する 地代の増額要求の合理性を確認し、必要に応じて専門家に相談する
地主の承諾	<ul style="list-style-type: none"> 建て替え・増改築・売却などに地主の承諾が必要 	<ul style="list-style-type: none"> 承諾要件を確認する 地主と良好な関係を築いておく
住宅ローンやリフォーム時の審査	<ul style="list-style-type: none"> 土地を担保にできないので、通常の住宅ローンを利用できない、または審査が厳しくなるケースがある 	<ul style="list-style-type: none"> 頭金を多めに用意する 借地権付き物件に対応可能な融資商品を検討する

借地権付き建物の売却方法

借地権付き建物の売却は、売却方法によって特徴や注意点が異なるため、全体像を事前に把握しておくことが重要です。主な手法としては、4つの選択肢があります。

①借地権を地主に売却

この場合、地主は底地権と借地権の両方を所有できるため、地主にとっても資産価値向上のメリットがあり、売却交渉が進めやすいのが特徴です。

②借地権を第三者に売却

借地権は個人のみではなく、不動産買取業者や他の投資家にも売却することが可能です。ただし、実行には地主の承諾を得る必要があり、名義書換料等の承諾料を支払うことが一般的となります。

③等価交換後に売却

借地権の一部と底地権の一部を交換して完全な所有権とし、その土地・建物を市場で売却する手法です。

地主との交換比率の交渉や測量が必要となるため、時間と手間がかかる点に留意しなければなりません。

④借地権・底地権を第三者に売却

地主の底地権とオーナーの借地権を統合して完全な所有権化し、第三者に売却することで売却益の最大化を狙うことができます。この方法を実現するには、地主との綿密な交渉と協力が不可欠となります。

蛍光灯の2027年問題とは？ 計画的にLED化を進めるポイント

蛍光灯の2027年問題とは

蛍光灯の2027年問題とは、すべての一般照明用蛍光灯の製造と輸出入が2027年末までに廃止されることを指します。下表のように種類によって段階的に実施されます。

種類	廃止年月日
コンパクト形蛍光灯ランプ	2027年1月1日
環形蛍光灯ランプ	2028年1月1日（※）
直管蛍光灯ランプ	※「ハロリン酸塩」を主成分としたものは2027年1月1日より廃止

2028年以降は国内での製造や輸出入が廃止され、市場在庫がなくなると蛍光灯が手に入らなくなります。

直前になって慌てないように計画的にLEDへの器具交換を検討していくことが、将来的な照明トラブルを防ぐための重要なポイントとなるでしょう。

早めにLEDへ切り替えるべき理由

「製造が止まるのが2027年末なら、在庫がなくなってから交換すればよい」と考える方もいるかもしれませんが、その判断には大きなリスクが伴います。

早めにLEDへ切り替えるべき理由は、主に次の3つです。

- ・蛍光灯の値上げと品不足のリスクがある
- ・LED照明が値上げ傾向にある
- ・工事依頼の集中により、切り替えが遅れるリスクがある

また、LED化は電気代の削減・交換手間の解消・環境負荷の軽減など、早期に実施すればするほど多くのメリットを長く享受でき、遅くすればするほどコスト面や利便性での負担は高まる可能性があります。

計画的なLED化の進め方

蛍光灯の2027年問題に備えるには、蛍光灯の使用の現状を調査することから始めましょう。

- ・数量（設置されている本数）
- ・種類（直管形・環形・コンパクト形などの型式）
- ・稼働時間（点灯時間・利用頻度）
- ・劣化状態（設置年数・故障の有無）

調査結果をもとに、交換の優先順位を決定します。

使用頻度・故障率が高い箇所・老朽化が進んでいる器具から優先的に交換するとスムーズです。

この際、費用対効果も併せて分析しておく、納得感のあるリニューアルが可能です。

まずは身近な照明から、着実に準備を進めていきましょう。

LEDへの交換費用を抑える3つのコツ

①一括発注によるスケールメリットの最大化

LED交換費用を抑えるには、複数箇所・複数物件をまとめて依頼する「一括発注」が効果的です。

照明交換工事では、器具代だけでなく、現地調査費・職人の人件費・足場代・高所作業車などの経費が発生します。これらを個別に発注すると、その都度経費がかかり、結果的に割高になってしまいます。

建物全体や所有物件をまとめて発注することで、業者の稼働効率が上がり、全体の施工コストを抑えやすくなります。

②設置場所に適したスペックの選定

LEDは蛍光灯に比べて発光効率が高く、少ない消費電力で十分な明るさを確保できます。

そのため、「とりあえず一番明るいもの」を選ぶ必要はありません。

現在の蛍光灯の明るさを基準に、同等またはやや抑えたLEDを選ぶことで、器具代と電気代の両方を最適化できます。

また、明るさだけでなく「光の色」も重要です。

エントランスは電球色、ゴミ置き場や駐輪場は昼白色など、用途に合わせて選ぶことで、コスト削減と入居者満足度の向上につながります。

③補助金・助成金制度やリース契約の賢い活用

LED化の初期費用を大幅に軽減する手段として、国や各地方自治体実施している省エネ関連の補助金・助成金制度の活用は欠かせません。

ただし、これらの制度は「対象となる建物の用途」「一定以上の省エネ効果の証明」「申請期間や予算枠の制限」などが細かく定められています。予算上限に達すると期日前でも締め切られることが多いため、年度初めなど早めの情報収集と申請準備が不可欠です。

まとめ

2027年問題を見据えた計画的な資産価値向上 2027年末の蛍光灯の製造・輸出入の原則禁止に向けて、今後は駆け込み需要によるLED器具の慢性的な品不足や、工事費用の高騰、施工業者の手配困難といったリスクが予想されます。

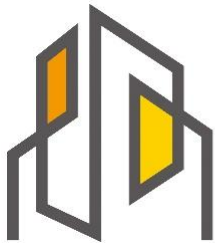
蛍光灯が切れてから慌てて対応するのではなく、設備の減価償却や修繕計画のタイミングに合わせて計画的にLED化を進めましょう。

早期のLED導入は、コスト削減だけでなく、環境への配慮や物件の資産価値向上にも直結する重要な施策となります。安定した照明環境を維持するためにも、ぜひこの機会に前倒しでの切り替えを検討しましょう。

不動産のことなら、地域密着の 当社へお任せください！！

- 1947年創業の会社から独立、豊富な実績と提案力
- 平均入居率98.3%の高入居率
- CPMなどの有資格者によるコンサルティング
- 地域のために愛される不動産管理・取引を実施

まずはアスパにお気軽にご相談ください！



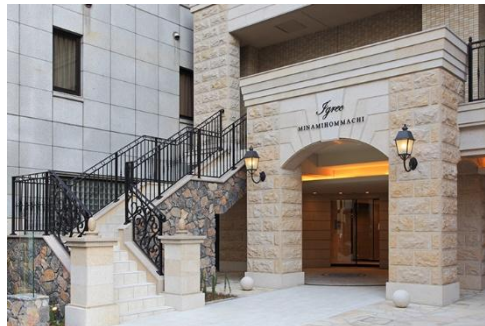
株式会社アスパ

Asset value creation partners

〒541-0059 大阪府中央区博労町1-4-6 イグレック南本町202

TEL : 06-6263-7500

FAX : 06-6263-7501



ホームページは
こちらから

より良い賃貸経営のためのご相談承ります

- 空室について
- リフォームについて
- 家賃滞納について
- 物件の管理について
- 物件の購入について
- 物件の売却について
- 土地活用について
- 相続対策について
- その他