

## 共有不動産について

今回は、相続により共有状態となった不動産を「今後どうするか」について見てみたいと思います。

相続人が1人の場合、生前に遺言で不動産の相続予定者を1人にしておいた場合や遺産分割協議で不動産の所有者を1人とすることで協議がまとまった場合等を除き、一般的には相続人が複数人おられる「共有」の状態が発生することが多いです。



不動産の共有の場合「保有を継続して賃貸運用」「売却」のいずれの場合も、**共有者全員**の同意がないと今後どうしていくかが決まりません。

**更地や空家**は何もせずに放っておくのは防犯上や資産価値の維持の観点から望ましくありません。



また賃料収入のある**駐車場や賃貸住宅**等の場合、収入が継続的に入ることは良いことですが、修繕費を

共有者で分担できなかったり等、貸主として借主さんにしてあげないといけないサービスを疎かにするとせっかくの相続不動産の価値を減少させることとなります。

日常コミュニケーションをとる機会が多く、かつ仲の良い親子や兄弟の場合の共有であればともかく、それ以外の場合の共有は、基本的には早めの売却、又は同一人に所有権を集中（売却、交換等）させることをお勧めします。

弊社が相続案件の売却依頼を受けたケースで「共有状態を長く放っておくと今後の手続きは煩雑になるだろう」と予想される典型的なケースは**相続人が親子、兄弟間にとどまらず「叔父、叔母、甥、姪等との相続となっている場合」**や**「夫婦に子も両親（死亡）**

もない場合で、配偶者とその義理の兄弟姉妹（及び代襲相続の場合の子息）での相続となっている場合」です。



日本人が長寿化したことで相続が発生したときの相続人が高齢者の兄弟姉妹となることが多くなり、一部の当事者が亡くなって代襲相続で甥、姪が共有者に加わることも多くなっています。この場合で共有状態を長く放っておくとよくない理由は以下の通りです。

**A** 兄弟姉妹でもない限り、日常の往来（家族つきあい）がなく、お互いの居住地が遠隔地同士だったりすると、売却のような大きな決断するには合意形成だけで相当の時間がかかる（当事者間の仲が悪かったりするとなおのこと）。

**B** 共有者に高齢者を含むと、今後、認知症等の発症で意思能力が欠如すると、成年後見人をたてないと共有者の合意形成ができなくなる（成年後見人の選任に時間とコストがかかる）。



**C** 共有者が高齢者の場合で死亡になりになった場合、その相続人が複数いる場合にはさらに共有者が増える（合意形成のやりなおしを余儀なくされる）。

相続人のすそ野が広がってきて、共有者の世代交代も発生してくると、親族とはいえず考え方が簡単にまとまることは少なく、共有者間の意見調整は赤の他人同士の場合とほとんど大差がなくなります。

このような理由から共有状態の早期の解消をお勧めしているわけですが、具体的に取ることのできる手段として左記の方法が挙げられます。

- ① 共有のまま売却
- ② 一部共有者による買取（他の共有者は売却）や交換（別の不動産と）
- ③ 共有物分割請求（訴訟）による
  - a) 「現物分割」
  - b) 「代金分割」
  - c) 「全面的価格賠償」

**特定の当事者が実際の使用を希望する理由がある（所有自体を希望する）場合**  
 ②や③(c)の場合で、使用目的のある当事者による買取  
 ③(a)により不動産自体を分筆等して個別の所有者毎に分ける

①から③に向かうほど手続きが煩雑化してきて、時間とコストがかかるため、裁判所の力を借りても強制的に何等かの結論を出さないといけない場合（当事者が仲が悪いので合理的な話し合いができる環境にない等）には③は有効ですが、本来は個別の不動産の事情に応じて、次のような合意に向かうことが当事者全員にとって合理性で時間のかからない方法ではないかと考えられます（ここでは③の訴訟手続の詳細は各種文献がありますので、説明はそちらに譲ります）。

いずれの場合も買取価格、分筆後の土地の分割価値の妥当性を確認するために不動産鑑定評価等を行うことが望ましく、買取金額や分割価値で合意が得られないと絵に描いた餅で終わってしまいます。

実際には使用目的のある当事者が主導して妥結点を探していくのが現実的かもしれません。

**共有者が特に使用を希望する理由が強くあるわけではないが、不動産売却に対する価値観が分かれるため、売却で意見が一致しない場合**

このような場合には「不動産オークション」がこれらの問題を一度に解決できる合理的かつ、説得性の高い売却方法だと考えられるため、弊社からも積極的にお勧めしています。

①や③(b)で売却を考えたいですが、共有者で売却がうまく進まないケースがあるのは「売却金額」、「誰に売却を依頼するか」、「売却手法」、「売却までのプロセス」等で共有者の意見が一致しないことが多いためかと思われれます。

## オークション出展から決済までの流れ

- 1 不動産の調査・診断  
希望売却価格、他の有効活用案提示など、お客様の潜在ニーズをヒアリング
- 2 対象不動産の確認・調査  
お客様の了解のもと調査を実施。物件の特性やリスク、権利関係などを詳細に調査
- 3 オークション出展の判断  
対象不動産における全ての情報を共有し、お客様のニーズに添う最善な売却方法を提案。オークションに向く向かないを判断し、売却方法を提案
- 4 契約決済  
売却先・価格が決定したのちも、売買契約～決済・引渡しまで責任をもってお客様をサポート致します

\*特別な費用は不要  
報酬は売却成立等、明確な収益が所有者様上がった場合に、宅建業法に定める不動産仲介手数料のみを頂戴いたします。途中の作業等に費用はかかりません。

大きな土地は  
オークションで  
高く売る。

株式会社デューデリ&ディール

<http://dd-d.jp/>

TEL : 東京 03-6273-4275

TEL : 大阪 06-6755-4901

mail : dd-auction@dd-d.jp

Due diligence &  
Deals co.



日兼智之（ひびともゆき）  
株式会社デューデリ&ディール 取締役 不動産コンサルティング事業部長  
不動産鑑定士、不動産コンサルティングマスター、1級FP技能士、  
宅地建物取引士 / 大手信託銀行で10年間勤務後、不動産ベンチャーを経て平成24年より当社へ