

経済的裏付けを持った邸宅保存のための方策提案

第四回湘南邸宅文化 NW 協議会 IN 大磯 ・不動産的な視点からの考察

平成 18 年 1 月 8 日 アース・デザイン 齊藤英典
〒248-0015 鎌倉市笹目町 9-21 0467-25-2445

<http://www.earth-d.jp/> <mailto:earth-d@co.email.ne.jp>

はじめに

- (1) 土地は不動産業者に売却してはいけない(売主が大損をする)。
- (2) しかし購買層(買主)で5千万円以上の予算を持つ人は消費者全体の 15%程度に過ぎない。
- (3) 更に制度的に売主(消費者)が独自に土地を分割して売却することは許されていない。

*詳細は第三回湘南邸宅文化 NW シンポジウム IN 葉山 2005 年 2 月 19 日

<http://www.earth-d.jp/theses/200502/01.html>

以上の現実を踏まえ、我々は古く良質な建物の保存という観点からだけではなく、人生最大の消費行動たる不動産売買の場面での経済的優位性を確保するという視点からも、「大きな土地を効率的に消費者から消費者に直接手渡す仕組み」を構築する必要がある。

またこの仕組みの構築こそが、旧来の「所有者全面負担型建物保存事業」を、「所有者への利益還元型保存事業」へと変革する一つの回答なのである。

こうした取り組みを推進するためには、実務上では以下のような課題がある。

課題

1 売主側の不動産業界に対する誤解 その1: 情報発信能力

大前提として今時の不動産は(財)東日本不動産流通機構(通称レインズ)を通じて情報発信をすることが出来る。この端末は全国47万社とも言われている不動産業者をオンラインでネットワークしており、一つの「良識ある不動産業者」に売物件の情報開示を求めれば、どんな不動産業者であっても物件を登録することが出来る。この47万社の中の一社に「全国2万店舗のネットワーク」を唱う大手業者MリハウスやS不動産も全て含まれるため、多数の業者に情報を流せば物件が早く処分出来るという考え方は誤りである。

「良識ある不動産業者」という表現をあえて使うのは、「(レインズに)登録をしておきます」と売主に回答したにも係らず「実は登録をしない」で、時間を掛けてでも手数料の二重取りを狙うという背反行為が不動産業界では大手を中心に相当に横行しているからである。レインズは不動産業者のみにしかアクセス権を与えていないため、売主たる消費者が登録の事実を確認出来ないのである。

一方、売却物件情報を受け取る側の買主の立場では、多数の不動産業者に情報が流れているということは自分の知らない間に物件を他の業者が売っ

現在、不動産業者の持つ物件情報の量は、
(財)東日本不動産流通機構という統一ホームページ
によって同一化されています。



Webに対応していないと
情報取得に遅れ

てしまうという危険が存在することを意味する。「売主 不動産業者」という取引は金銭のみで片づくが、「売主 買主」という構図を求めるのであれば信頼関係が求められる。

したがって最も売主として賢い選択は、信頼出来る不動産業者への専任媒介契約という形に落ち着くのだが、こうした事実関係についてあまりにも消費者側に知識がない。

2 売主側の不動産業界に対する誤解 その2:不動産業者の利益

本稿冒頭での指摘を具体的に述べれば以下の通りである。この表を眺めてもらえば、なぜ土地を不動産業者に売却してはいけないのか、説明の必要はないであろう。考えれば簡単に理解出来ることだが、利益の大小はさておき、不動産業者に土地を売却する以上、そこには仕入れ業者の利益が必ず付加され、値上がりした土地が改めて消費者に手渡されるのである。以下は全て平成16年～17年の取引の実例である。

所在地	面積	業者仕入値A	業者売値B	利益B-A=C	B/A
鎌倉市Y町	80坪	7200万円	10800万円	3600万円	150%
鎌倉市H町	150坪	9000万円	18750万円	9750万円	208%
鎌倉市S町	170坪	9000万円	13500万円	4500万円	150%
鎌倉市S町	250坪	13000万円	35000万円	22000万円	269%

* ただし最下段のS町は建売仕様の建物(坪単価25万円程度)を含む価格

* JIA神奈川シンポジウム2003に関連文書寄稿 <http://www.earth-d.jp/theses/200306/01.html>

3 物件情報の集約・収集

不動産業者の悪口ばかり書いているようだが、ちょっとは良いところもある。それは買い取り価格が安かろうが、良心的でなかろうが「明日」現金を持ってくるところである。従って逆説的な言い方をすれば、賢く(高額に)土地を処分しようと思うのなら絶対に時間のない状況での土地売却を避けるという心がけが必要になる。

また一方で我々は、こうした窮地に直面した売主に対して直ちに購入希望者を紹介出来るような仕組みを予め構築しておく必要がある。スピード感という意味では明らかに不動産業者の側が優位に立っていると云わざるを得ない状況なのである。

4 「不動産」としての邸宅の価値

これは実は(財)日本ナショナルトラストから与えられた本稿論述の際の課題である。しかしながらこれまでに記述してきたような現状を捉えるに、回答のしようがない。「不動産の価値(値段)」というものは本来、市場が決定すべきものであるところ、その市場が未だ洋館や数寄屋建築、近代和風建築に関しては構築出来ていないのである。

一つ記述するとすれば「吉田茂ほどの人が購入した土地であれば、価格はいくらであっても(いくら高額であっても)、良いものに決まっているのだから、自分に購入出来るなら購入する」という価値観が存在することは事実である。こうした市場に、いかに情報提供できる仕組みを作れるかが今後の課題であろう。

対応策

1 課題1「情報発信能力」(の誤解) に対する取り組み ..+R

「+R」は鎌倉を基盤に古い建物の再生設計プランや事業収支をパッケージで販売、古い建物の市場流動

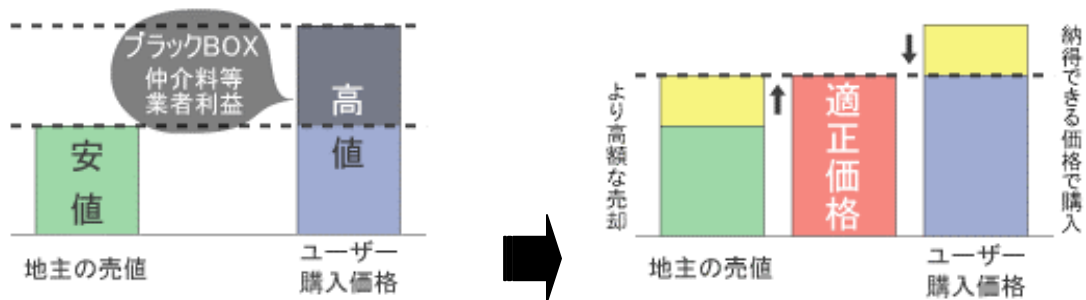
化を促進しようと言う取り組みである。この中で +R が預かる売り物件は一切専任媒介物件 (他の不動産業者を排除する排他的な仲介業務契約) となっている。理由は以下の通りである。

- (1) 他業者を排除することでリフォームプランの作成やプレゼンテーションに労力をかけても、最終的に設計者の業務になる可能性が高まる (このため売主を責任ある仕事でサポート出来る)。
- (2) 買主の立場ではリフォーム物件は耐震性を含めて検討には時間がかかるが、検討期間に物件が売れてしまうという危険が無い (検討対象物件になりやすい)。
- (3) 専任媒介契約を締結した場合にはレインズへの物件登録が義務づけられるが (+R では当然に登録する)、仮に建物除却が引渡条件になったとしても上記 (1) が不動産仲介料の中からある程度は回収出来るため、設計作業が先行して無料提供出来る (無理矢理建物を保存させようという拘束も売主に係らない)。

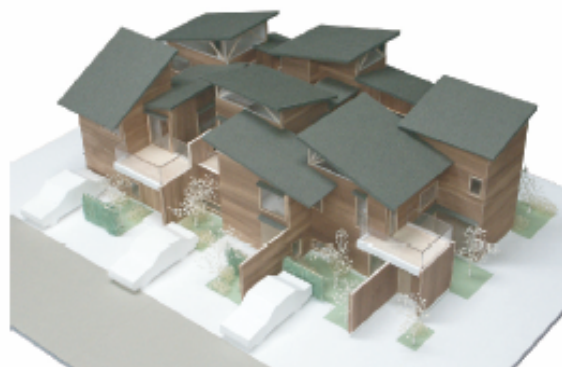
以上により +R ではレインズという全国ネットの情報発信ツールを積極的に活用、売主に負担が係らない形で物件売却を進めている。「保存型売り出し提案」が市場競争で「解体型売り出し提案」に敗れた場合には、無理に所有者に負担を掛けてまで保存は出来ないという考え方である。単純売却以外の「保存活用」という第二の選択肢を並列的に市場に提供しているのである。

2 課題2「不動産業者の利益」(の排除及び抑制) に対する取り組み ..SH+R

「サイト&ハウス(SH)」は湘南エリアを中心に一坪当たりの単価が安くなりがちな大きな土地を、不動産業者の仕入れ値と売値の中間価格で消費者に直売することで、建物の高質化を図ろうという取り組みである。



とても単純な発想だが、右のような模型プランを鎌倉旧市内でも3千万円~5千万円程度で供給しようとしている (模型は木造二階建て長屋の三世帯共同住宅・土地負担規模は一世帯40坪想定・ただし壁面後退部分が建物に回るので空地が残しやすい:設計アトリエ天工人)。この着眼点を古い建物のリフォーム提案に持ち込めば、現状全面保存は出来ないまでも建物の一部を残したいという様な建物の有効活用には効果的であると考え。同様の発想は +R でも都度提案されている。



<http://www.kamakuratv.com/style/sitehouse.html>

3 課題3「物件情報の集約・収集」に対する取り組み

・NPO葉山環境文化デザイン集団 + 鶴沼の景観と緑を守る会 + NPO日本古民家研究会 + 長谷二丁目街づくり協議会 + 笹目まちづくりの会 + R

例えば「古い建物を購入したい」という消費者(買主)がいても、現状、どこに行ってもそのような情報は得られない。一方、「古い建物を壊さずに売却したい」という消費者(売主)がいても、その情報をどこに持っていけばいいかわからない。売主の立場からは土地を処分したい時に顧客が既に存在している(順番待ちしている)という状況は、大変に心強いものであり、ましてその取引価格が不動産業者よりも格段に高額であるということになれば、売主が古い建物を守ろうと思っていようといまいと、古い建物の保存活用は市場メカニズムに則り勝手に進行する。そういう仕組みを我々は構築していく必要があるのだと思う。

ここに紹介する取り組みはこうした要請に対応すべく、まずは古い建物リストを作成しようと、2005年後半から始まったものばかりである。

葉山環境文化デザイン集団と+Rはアース・デザイン(不動産業者)のクライアントである葉山での古めかしい中古住宅購入希望者に着目、買主の建物調査をデザイン集団がサポートすることで情報の共有化を促進しようとしている。このケースで買主が購入する物件は一つだけなので、残りの情報は+Rへ振り分ける。

同様の取り組みを鎌倉ではスタジオ・アッカ(設計事務所)が中心になり推進している。これによって鎌倉・逗子・葉山の一部エリアについては明らかに不動産業者よりも新しい「古い売却建物情報」が+Rに集約されることとなる。勿論、所有者の相談は何も売却ばかりではないため、各々の所有者の実情に併せて+R所属の専門家チームが相続対策・有効活用・賃貸・売却等々を総合的な見地から提案していく(詳細後述)。購入希望者の会員登録はこのリストが一定規模整備された時点を見込んでいる。

鶴沼の景観と緑を守る会では昨年暮れに勉強会を実施、今年からは葉山と同種の調査を会が主体となることができるかどうかの模索検討が始まった。恐らく今後、こうした取り組みに追随しようする地区があるとすれば、もっとも参考に出来得るケースは鶴沼であろう。

NPO日本古民家研究会は島根に本拠地のある建築家がリードする団体であるが、独自の財源確保システムを持ち、山陰独特の風合いの古民家を他のエリアに移築して保存しようという取り組みをしている。+Rとの調整の中で、現在、島根から出して良いものと出してはいけないものの整理、島根から出した場合の様式や建物特性の継続に関する複合的提案づくり等々に取り組んでいる。近々に試験的な試みとしてインターネットを媒体として古民家のリストが全国から閲覧出来るようになる予定である。

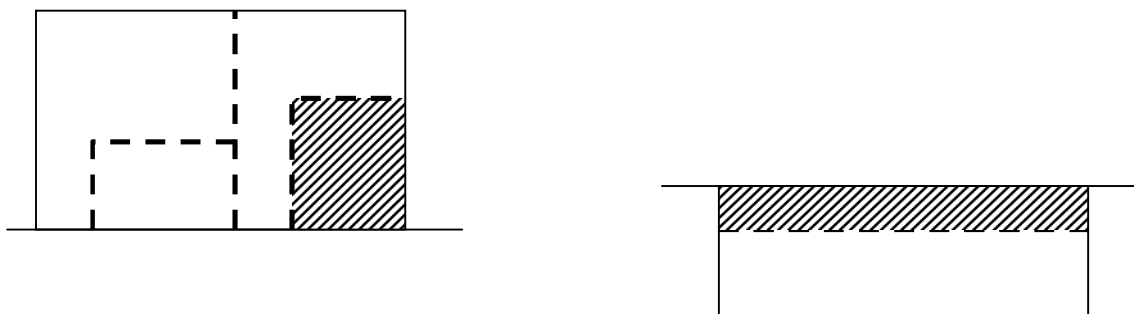
また、長谷二丁目街づくり協議会や笹目まちづくりの会からはこれまでも数件の区域内での土地売却情報が寄せられている。上記取り組みにこれらを連動させられれば、一定の成果を得ることが出来るものと考えている。

4 その他の提案1 ・断面分割

事業者は土地を細切れにするのが好きである。しかしこれはよく考えれば平面的に分割するから細切れになるのであり、断面的に分割しても買主一人当たりの土地負担金額は圧縮することが出来るのである。

これを応用した事業が「+Rプロジェクト01葉山」である。当初この土地の所有者は事業者から、明治期の土蔵は「解体」、樹齢200年の樺は3本とも「伐採・伐根」、土地全体を「売却(135坪を3500万円程度)」という打診を受けていたが、+Rの提案により土地売却部分は45坪(2000万円)で、残りの45坪を「断面分割」の土地賃貸事業(50年後の更地返還が条件であり地代は月額4万円程度を想定)に、残りの土地と裏山を併せて賃料保証型賃貸住宅事業(空室があっても賃借り業者が賃料を支払う)で全体事業がまとま

りつつある。土地賃借部分からは780万円程度の権利金を受領し、売却益の2000万円と併せて債務の返済が完了する予定なので、うまくいけば結局土地45坪を手放すだけで蔵も櫓も土地90坪も全て手元に残ることになる。この切り売り部分の45坪は敷地の全体形状をほとんど変えない形で販売することが出来る。135坪を3500万円で手放し、500万円前後の税金まで支払うのとは大きな違いである。



* 小さな面積の「所有権」と大きな面積の「借地権」の金銭負担は同じ

5 その他の提案2 ..中間利回り投資

上記4の事業提案を土地所有者が決断出来た判断基準に中間利回り投資の発想がある。ポイントは売却を不動産有効活用に内包される行為として再認識することである。こうすることで売却はその他の投資と並列的に比較検討される一つの選択肢となり得る。以下各事業を一般論として検証する。

	A大型賃貸住宅事業	B型賃貸住宅事業	C土地賃貸事業	D売却
イメージ				
リスク	大	小	0	0
想定利回り	10% ~ 6%	7% ~ 4%	2%	0%
空室率80%	8% ~ 5%			
コメント	文中の通り	左右の中間レベル	建物代は負担しないのでリスクは極めて小	不動産を所有しない
事業者提案	多数有り	少数	ほぼ無し	多数有り

言うまでもなく土地は売却すればリスクは0だが、利回りは得られない(図D)。

賃貸住宅事業を手広く仕掛ければ大きなリスクを負う(図A)。最も見落とされがちなのは空室リスクであり、空室率20%では実は利回りが8掛けになっているのと変わらない。すなわち「A×80% B」という事実は認識すべきであり、この状況ならBタイプの事業を複数箇所で仕掛けた方が余程リスクの分散につながる。更にこのケースでは銀行はおとなしくはしていないので基本的に約定期日通りの返済を迫ってくる。Aタイプの事業を相続対策という最も安全性が求められる案件に対して提案すること(借金を作って相続税を減らす)は、バブル崩壊後の経済状況では誤りであると言っても過言ではない。一般に認識されている以上にAタイプの事業が抱えるリスクは大きいのである。

Cタイプの事業の利回り2%は一見とても小さなものを感じる。しかし本稿冒頭と同様の考え方をいれれば

株式投資や銀行預金との比較も可能となるため、低く思えるCタイプの事業利回り2%が現在の銀行金利0.02%の100倍であることが分かる。言うまでもなくAの左に株式投資が、CとDの間に銀行預金がある。

表では以上考察からAとCの間にBを想定した。

ここで注目すべきは、株式投資や銀行預金、ADタイプの事業(大型賃貸住宅や売却)を提案する業者が多いのに対し、BCタイプの事業を推奨する事業者がほとんどいないという事実である。つまり、逆説的に言えば「ADタイプの事業」こそが不動産業者にとって都合の良い事業なのであり、だからこそ消費者はこれまで以上に「BCタイプの事業」を積極的に検討すべきなのである。

このBCタイプの事業、すなわち中間利回りの事業を古い建物の保存の場面に活用すれば、洒落た近代和風建築の大きな庭の一部に小さな戸建て住宅を計画的に配棟したり、大きな洋館をリノベーション、区分所有型の共同住宅として市場流通させたり、数寄屋建築の土地から権利設定対価(通常土地代の30%~50%程度)を一時金で回収・地代収入から将来50年に渡る固定資産税を捻出したり、ということが可能になるであろう。古い建物は勝手に残る。

まとめ

12%以上の想定利回りが、不動産事業にとっても大きなリスクと明らかな無理をもたらすことは姉齒氏が既に証明してくれている。一方、0.02%などという金利には社会の一員としての責任感が感じられない。無闇にたくさん建てたり、あるいは壊したりという単純な事業だけが不動産の有効活用ではない。こうした両翼に位置する誤った価値観にまどわされることなく、必要なものを適正な規模で供給することこそが成功につながる。

不動産で「いかに稼ぐか」という時代は終わった。所有者の側も継続的に生計を立てるツールとして作り上げるという視点を持つべきである。「いくら」収益を生み出す必要があるのかを考えるべきなのである。

不動産の有効活用とは適正な利回りへのアプローチであり、健全な事業が後進に引き継がれることが正しい相続対策なのである。

そしてこの適正な規模の事業検討こそが、古い建物の保存活用の場面であれ、一般的な不動産有効活用の場面であれ、正しい回答を我々に与えてくれるのである。

参考組織リスト

NPO葉山環境文化デザイン集団

鵜沼の景観と緑を守る会 <http://kugenuma-green.ath.cx/index.htm>

鵜沼地区を中心に永年、景観を形成してきた樹木や建物が開発によって消失していく現実に対し、種々な問題を提起しつつ運動を展開している。

NPO日本古民家研究会 本稿中説明の通り。

長谷二丁目街づくり協議会 1999年より、同地区内のマンション紛争を契機に発足。7年経った現在でも独自財源によって専門家(谷中学校宮崎氏)を雇用、地区内の開発誘導に専門的見地から月例会議で対応している。

笹目まちづくりの会 住民が中心となり、街づくり協定策定後も「防犯パトロール」や「地区内への看板掲示」等、自主的な活動を継続している。

アトリエ・天工人 <http://www.tekuto.com/pro/index3.html> 2004年だけで国際設計競技に2度の優勝実績を持つ山下保博氏が主宰する一級建築士事務所。山下氏の活動には阪神淡路大震災を受けたprj1000(被災者のために1000万円代で短期間に住宅を供給しようと言う試み)やこれを進化させた新潟地震対応の取り組み等、社会貢献的な側面を持つものも多い。

スタジオ・アッカ <http://www.studioacca.jp/> +Rの担当設計事務所。

+R <http://www.plusr.jp/> 本稿中説明の通り。