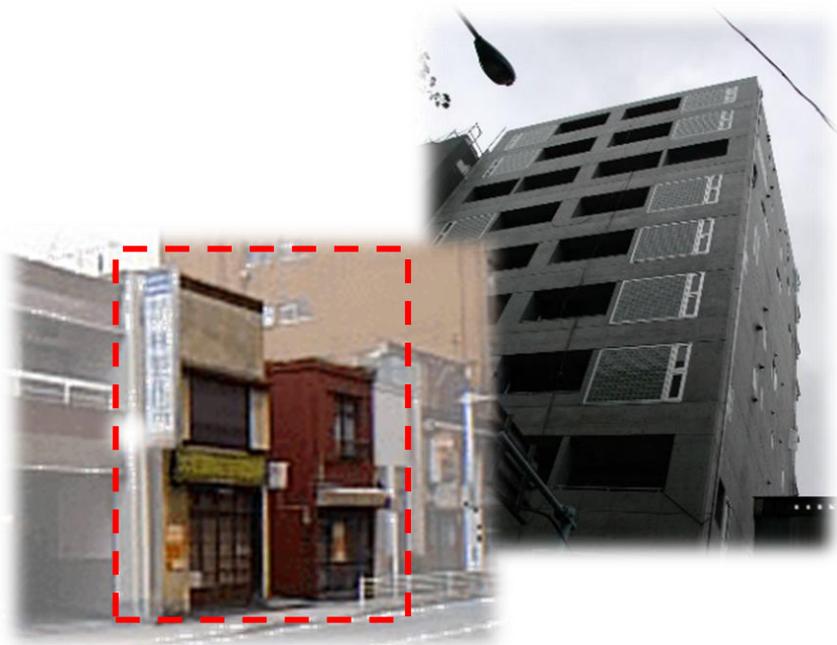
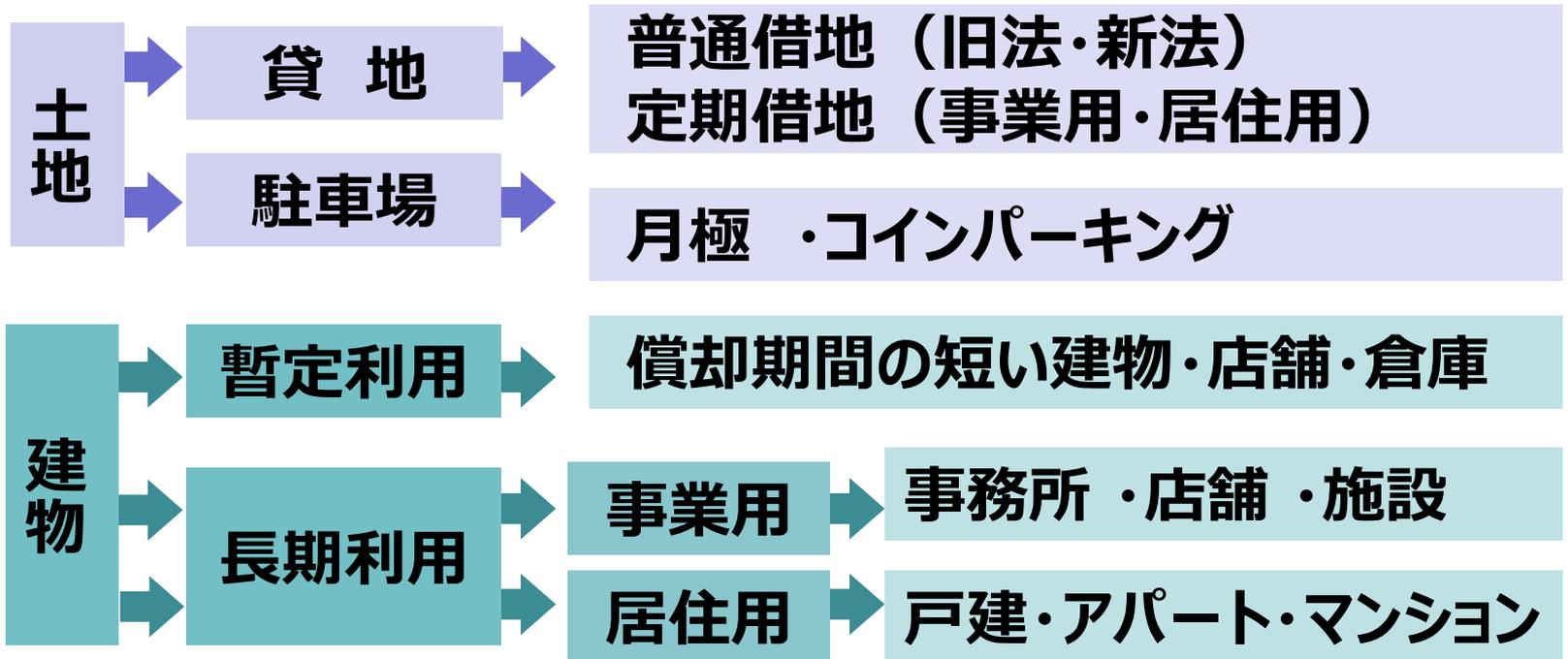


手放すか、活用するか、 迷っている場合の計画手法

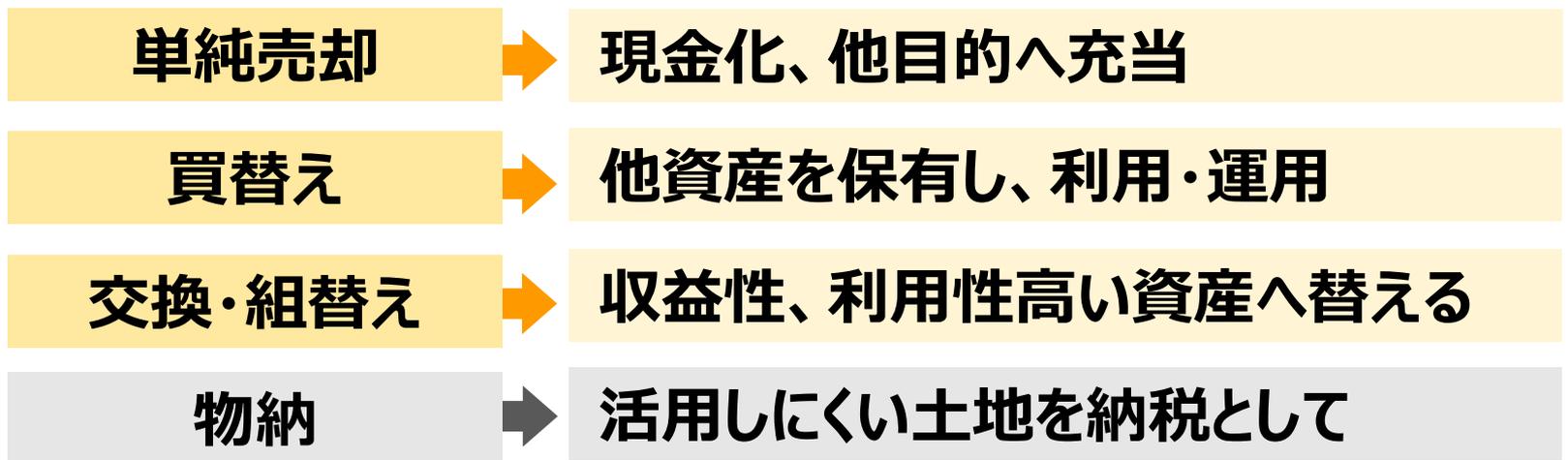


1. 不動産活用、組換えの分類

貸す
活かす



替える
売る



2. 手放す〈売る〉・活用する場合の考え処

目的

- 纏まったお金が必要か、定期収入か
… 売ってお金にするか、活用して収入を得るか
- 短期で考えるか、長期で考えるか
… 暫定利用か、長期保有か
- 相続対策など … 今、だけでなく将来を見据えて

対象となる不動産を客観的に考察する。

立地

どんな用途のニーズがあるか…住宅、事務所、店舗

規模・地形

どのような活用が有効か
…住宅であれば、戸建てかマンションか、など

資金計画

- ・ 自己資金、借入れなど
…ある程度お金を掛けるか、掛けないか

3. 手放そうか、活用しようか、迷う要因

有効活用がしづらい土地である。

- 建築しづらい。（法規制、土地が変形している、など）
- 土地の規模が中途半端で用途が難しい
- 活用するには、難しいエリア（立地、環境）

資金捻出したくない、或いは困難

- 既に借入れがあり、資金調達が難しい。
- 今から多額の借入れをしたくない。

権利関係の解消

- 相続で複数の共有となり、足並みが揃わない。 など

4. 手放す場合と活用する場合の考察

売る場合は当然に高く買ってくれる事が望ましい

そのために、購入者の活用目線で一定の検証をしておくことも有効

購入者がどのように使うのか
或いは分譲するのか

何を建てて、誰に貸すのか、分譲か

その用途や計画等によって事業収支が異なる

高い値段で買って事業ができる、ということは高収入の事業である
(または実需の場合、評価が高い) ということです。

つまり、どのように活用できるか把握することは共通

利用方法
の想定

売った場合の諸条件〔金額等〕、その後の使い道

活用した場合の諸条件〔掛けるコストと収入〕

比較
検討

5. 課題の克服について

売る・活用の検討では、様々な要因に伴う課題があり、今回はいくつかの課題克服方法を紹介します。

1 土地の規模が中途半端。或いは、地形が良くない

対策例1

良質な建築プランが成り立つか、検証する

対策例2

相手方（売る、貸す）を想定する

2 初期投資をあまりかけたくない。或いは、かけられない

対策例1

初期投資の少ない、貸地を検討する

対策例2

パートナーを見つけ、共同事業を行う
（等価交換や建設協力金差し入れ方式など）

住宅用地における中途半端な土地とは

小

戸建てに適した規模・区画

- 分割しやすい
- 買いやすいサイズ
- 整形地

中途半端
な規模

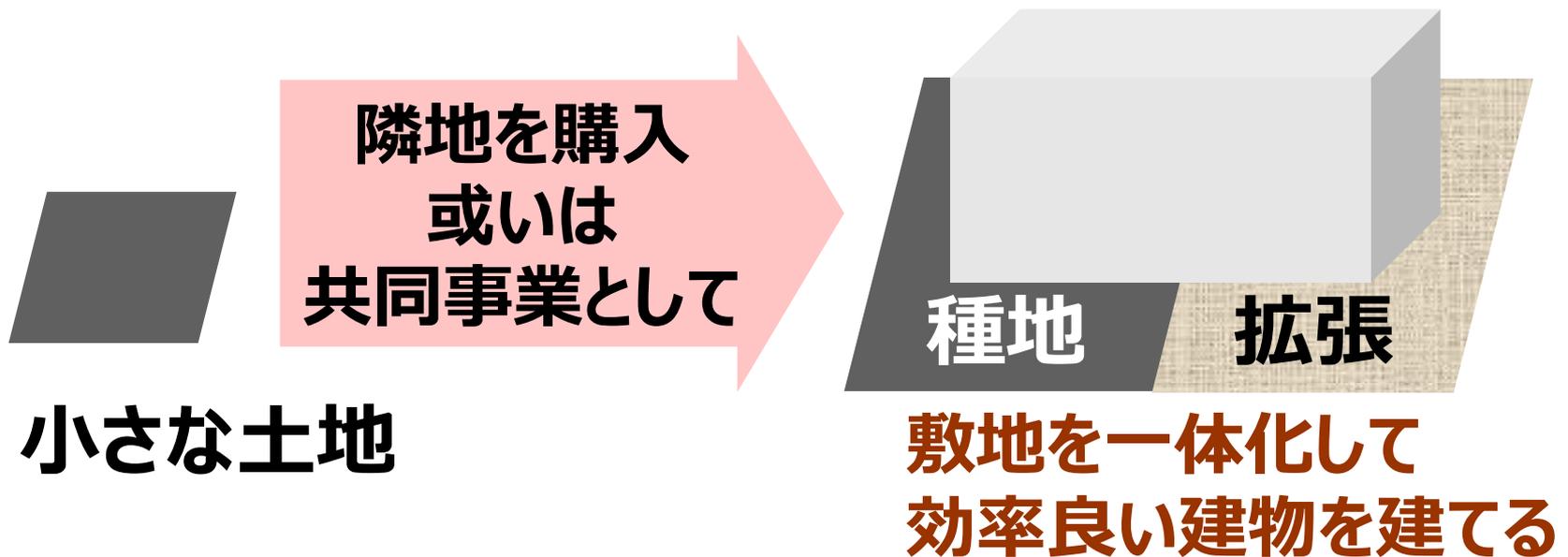
- 分割しにくい
- 中途半端なサイズ
- 変形地

マンションに適した規模・区画

大

- 一定の規模
- 成形地
- 整形地

敷地規模の応用



6. 初期費用をかけない計画の手法 例

① 貸地

建物を建てないので、初期費用が少ない。但し収益も高くない。

② 貸地・応用編

貸地契約時に、保証金や権利金を受け取る。
その受取保証金を使って建物を取得する。

③ 等価交換方式

土地を提供する代わりに、建物の一部を区分所有で受け取る。

④ 等価交換方式・応用編

等価交換は共同事業だが、その相手方を工夫
事例ではコーポラティブ方式の等価交換を紹介

⑤ 建設協力金差入方式

テナント企業から建設資金を差し入れてもらい、
建物を土地オーナー名義で立てて賃貸する方式。

貸地〔借地権〕の種類について

手法解説①

普通 借地権

更新を前提、原則として契約後は20年で更新
その後は10年ごとに更新
※旧法普通借地は建物構造により年数が異なる

一般定期借地

住宅建設を目的、契約期間を50年以上

建物譲渡特約付借地

借地人が建てた建物を期間満了時に
土地オーナーが買取る。契約期間を30年以上

事業用定期借地

事務所、店舗など商業施設の建設を目的とし、
10年～50年未満とする

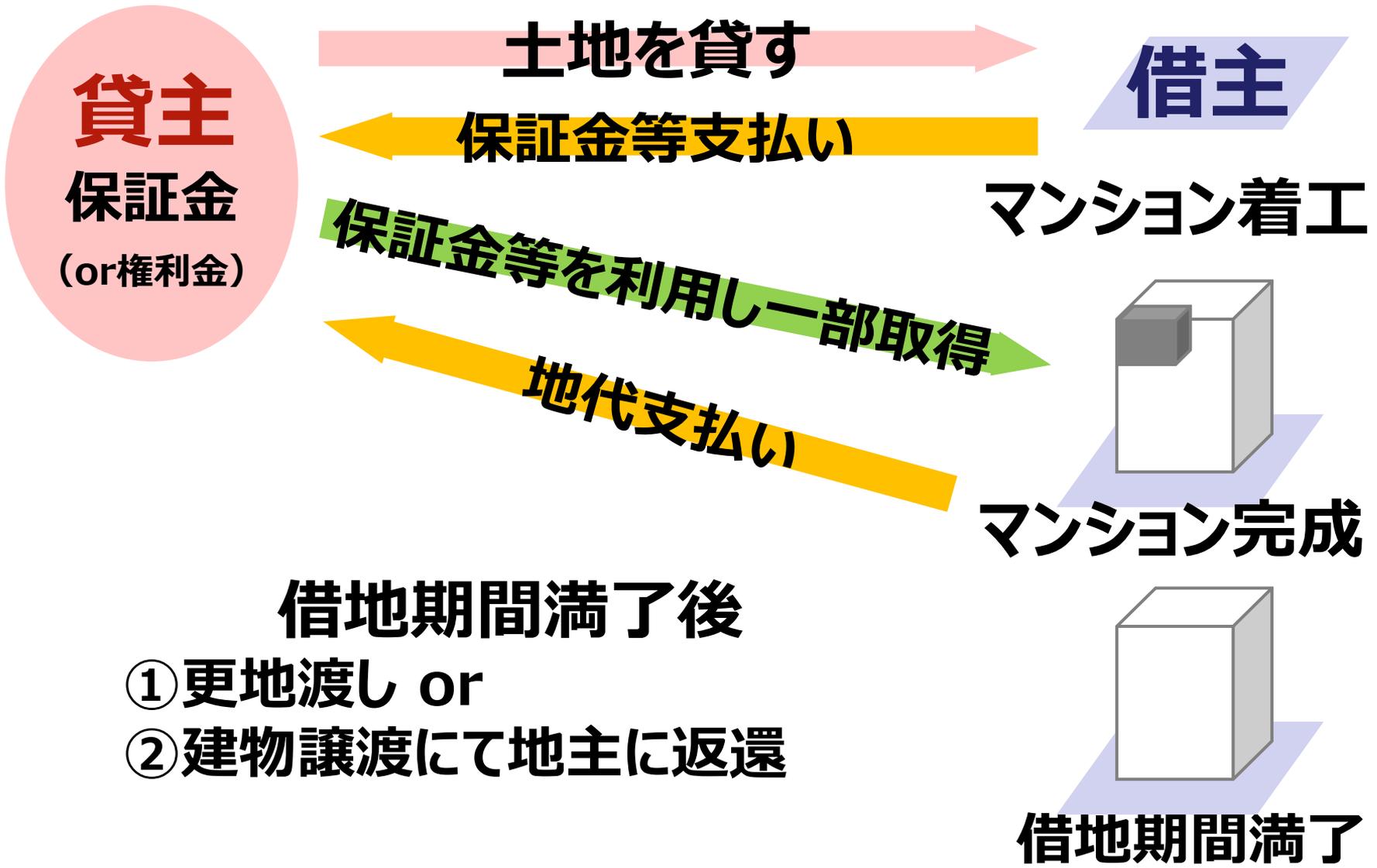
定期 借地権 〔更新なし〕

一時使用目的 〔更新なし〕

仮設の建物など、一時利用目的、期間は1年以内

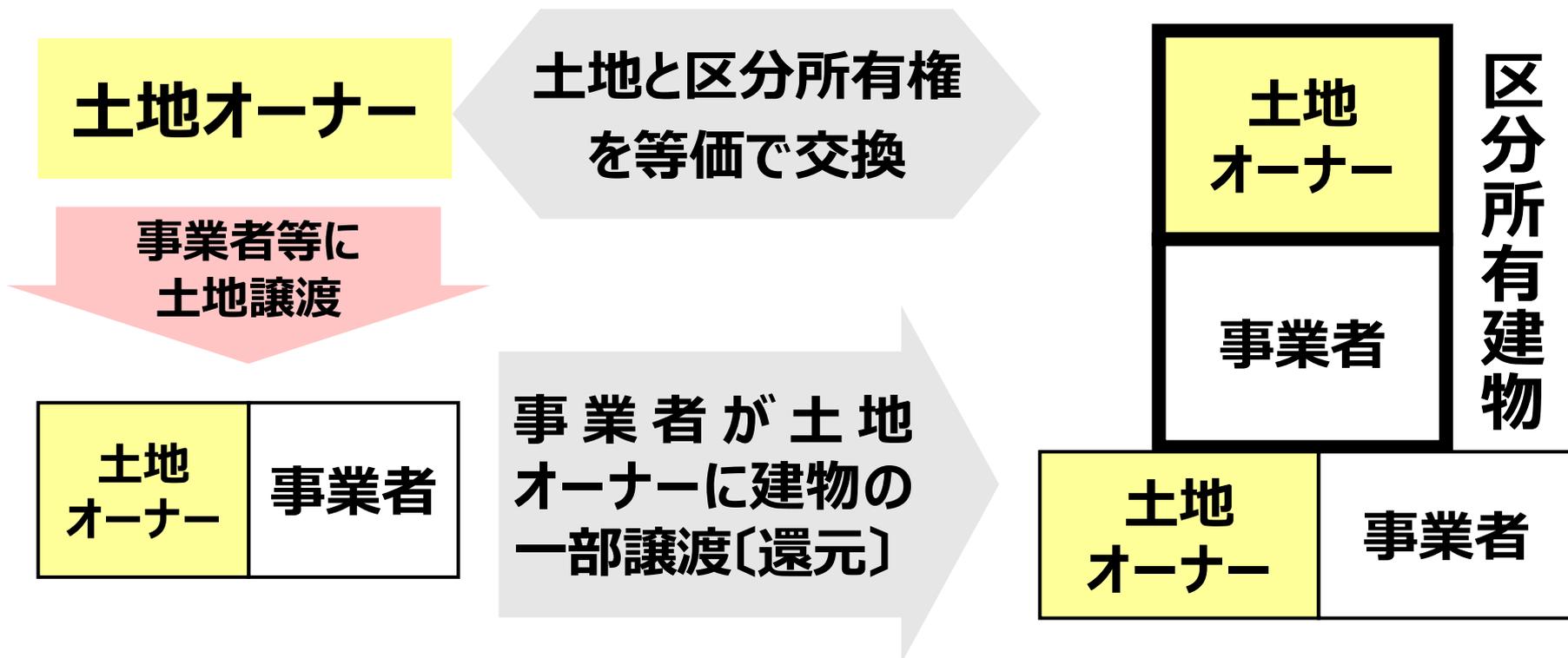
定期借地権を用いた活用例

保証金を活用した建物一部取得



マンションの等価交換（立体買替え）

土地を一旦、分譲会社等の不動産事業者に売渡し、マンション建設後に建替え参加者が改めて敷地権と区分所有建物を買受ける方式、権利を等価にて交換することから等価交換方式という。譲渡所得を繰り延べできる税制の特例もある。



還元される建物を少なくし、差金を受け取ることもできる

コーポラティブ方式とは 手法解説③補足

マンション購入ユーザーが組合結成し、共同で計画を定め、土地を取得し建設を行う方式。

完成後は分譲マンションと同様区分所有となる。

1960年代から日本でも一定量建設されている。



中間経費が
省略できる

分譲マンションの等価交換と比べ土地は少しでも高く、建物は少しでも割安に取得できる期待

分譲では販売経費等が掛かり、一定の規模必要。コーポラは小さな規模でも実現可能



等価交換だけでなく売る場合も好条件が期待できる

コーポラティブ方式 図



コンサルタント等がサポート

土地売買契約

工事請負契約

各種調査・登記手続

設計、その他契約

コーポラティブハウス完成事例

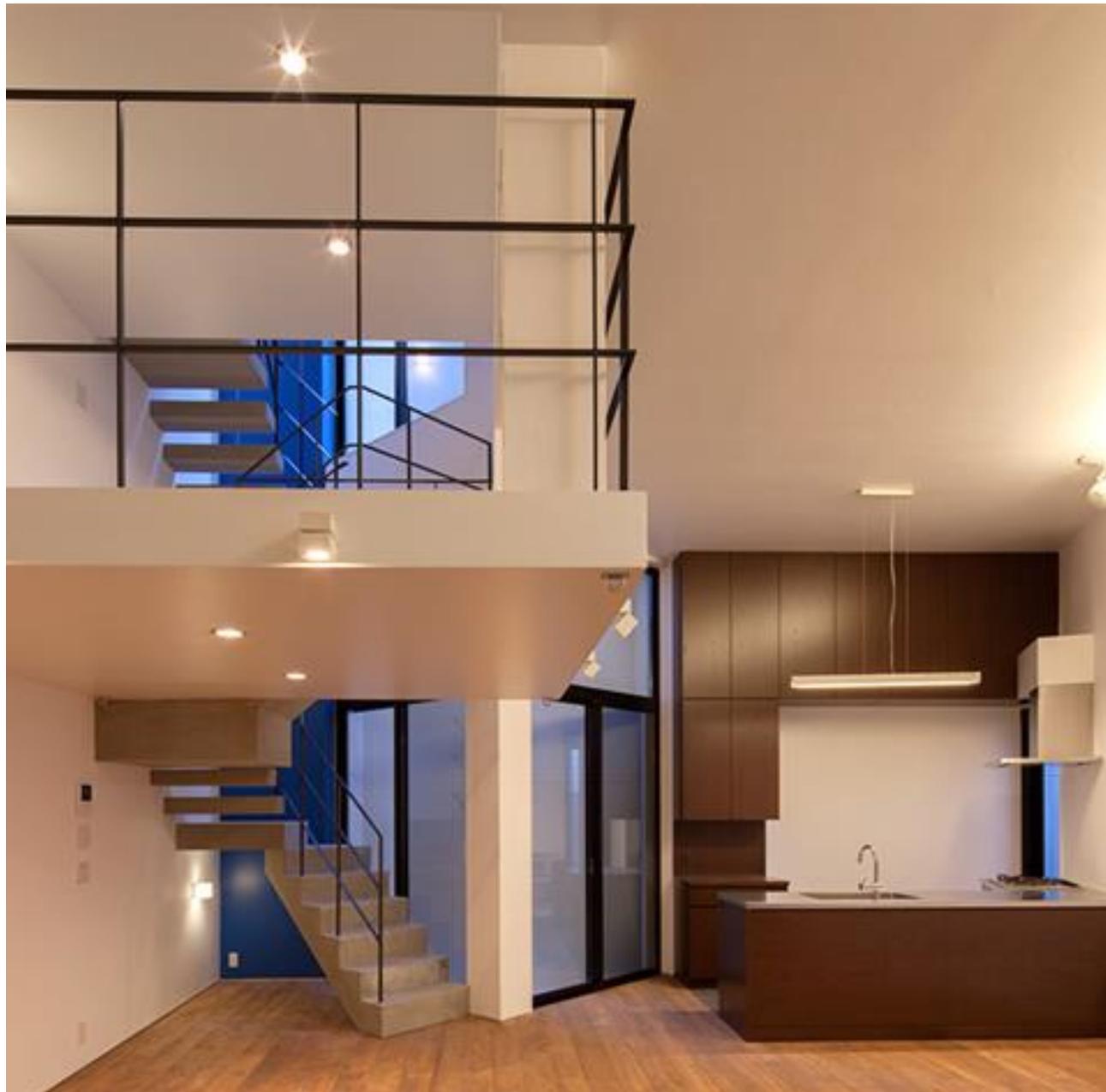




コーポラティブハウス完成事例



オーダーメイドで作れる魅力もある

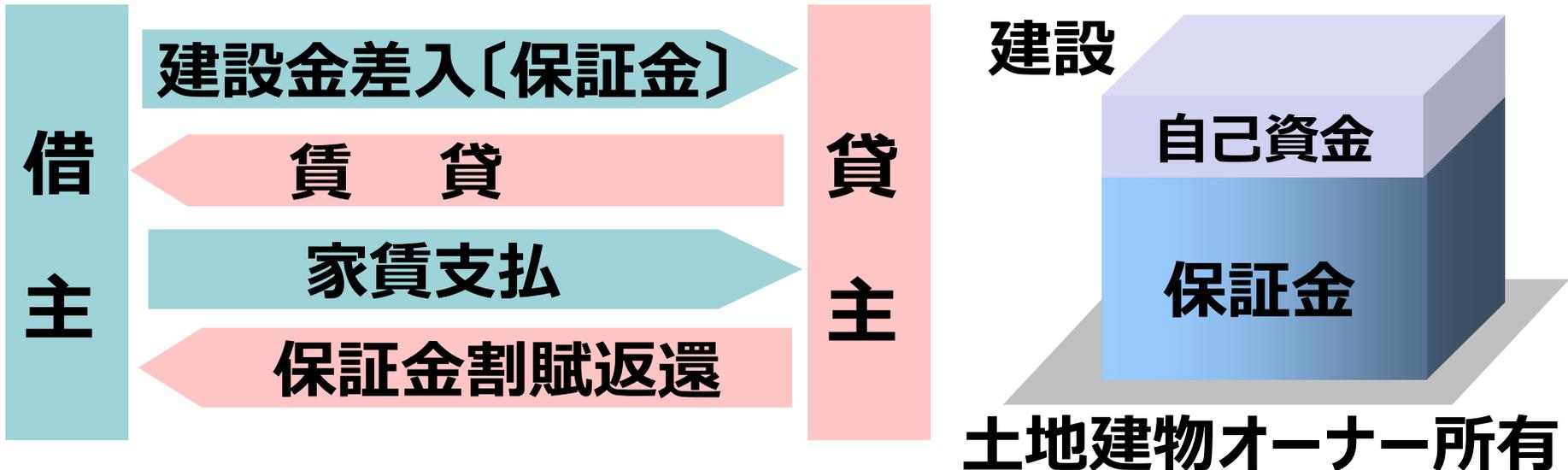




建設協力金・差入方式

土地オーナーが、テナント企業から建設資金を差し入れてもらい、建物を土地オーナー名義で立てて賃貸する方式。

建設協力金〈保証金〉は毎月の賃料から返済〈賃料相殺〉



従来は、ロードサイドの店舗開発の手法として利用されたが都心の店舗開発の手法としても見直されている。

初期費用を抑えた賃貸経営可能。但しテナントの希望に合わせた建物なので、解約があった場合、その後の流用に支障があることもある。

7. 課題を克服した事例紹介

事例 1

土地の規模が中途半端で
かつ地形が良くない土地の活用

事例 2

初期費用をかけず
等価交換にて新築マンションを取得

事例 1 敷地規模が中途半端、地形が良くない土地

着目点

建築設計、企画で敷地のデメリットをカバー

課題

規模が中途半端〈約300m²・分割できない〉・変形地

接道間口が狭い旗状敷地・マンションは建てられない

旗竿部分が長く、建物を建てられる部分が限られる

敷地内の高低差が大きく、施工もしにくい

克服策

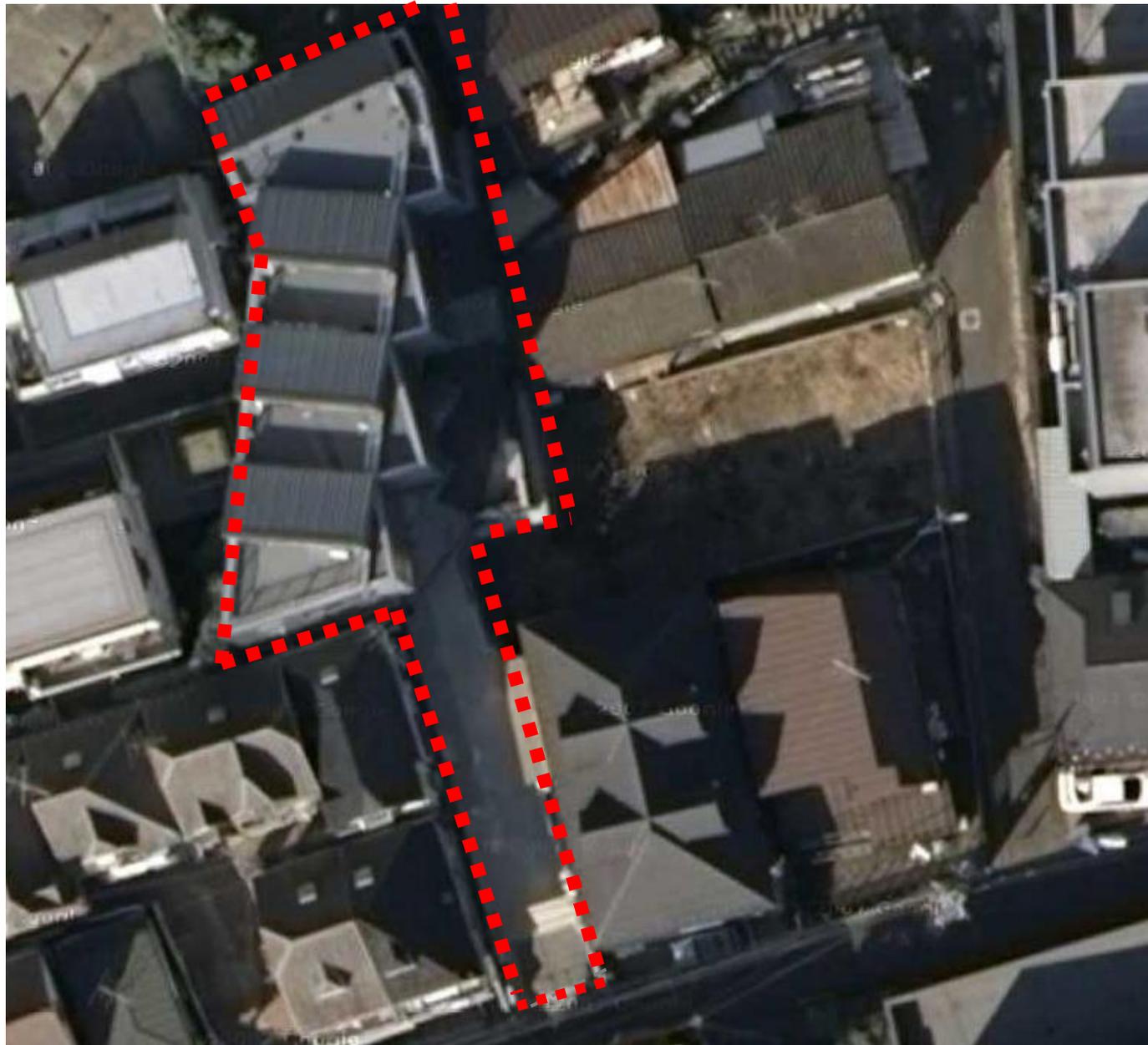
タウンハウス（長屋建て）の集合住宅として計画

旗竿部分を駐車場にするなど、外構部分を有効活用

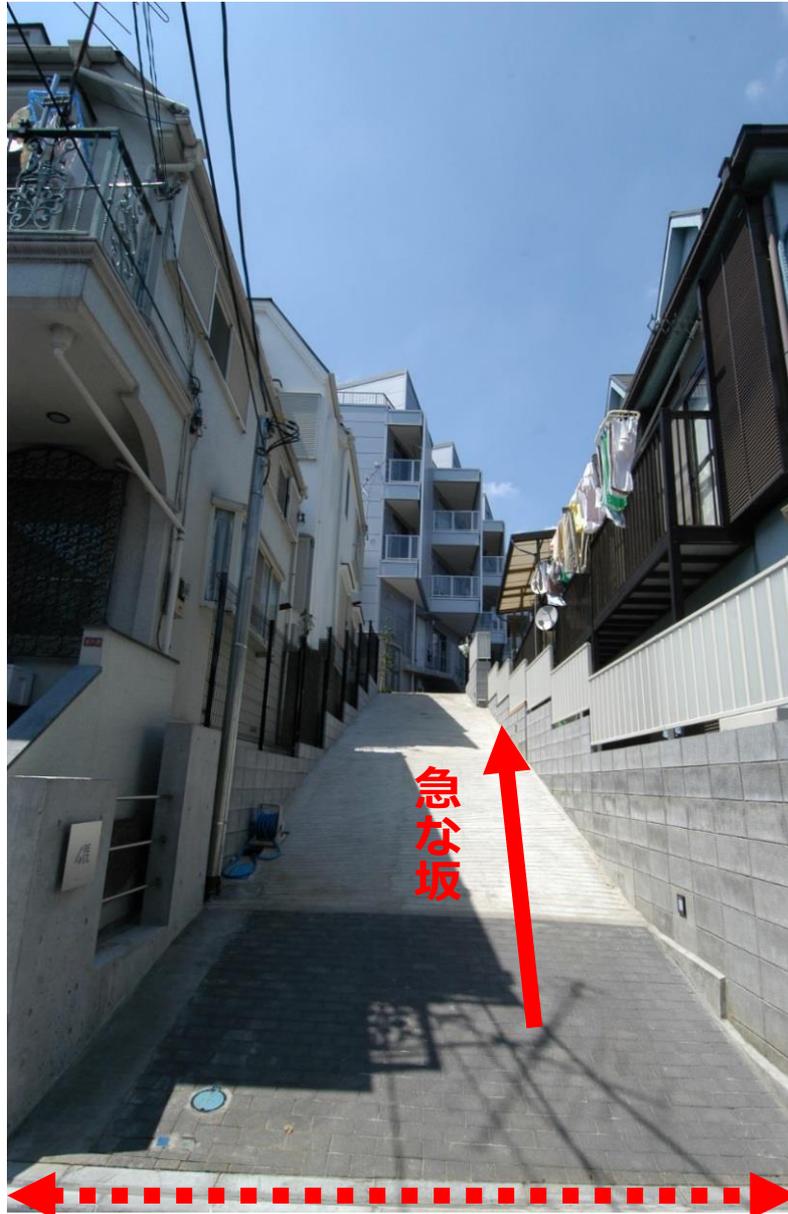
デザイン性を高くし、吹き抜を設けるなど設計を工夫

狭小地でも建てやすい鉄骨造（但し高耐久）とした

難しそうな・・・土地の形（上空写真）



完成後の外観写真

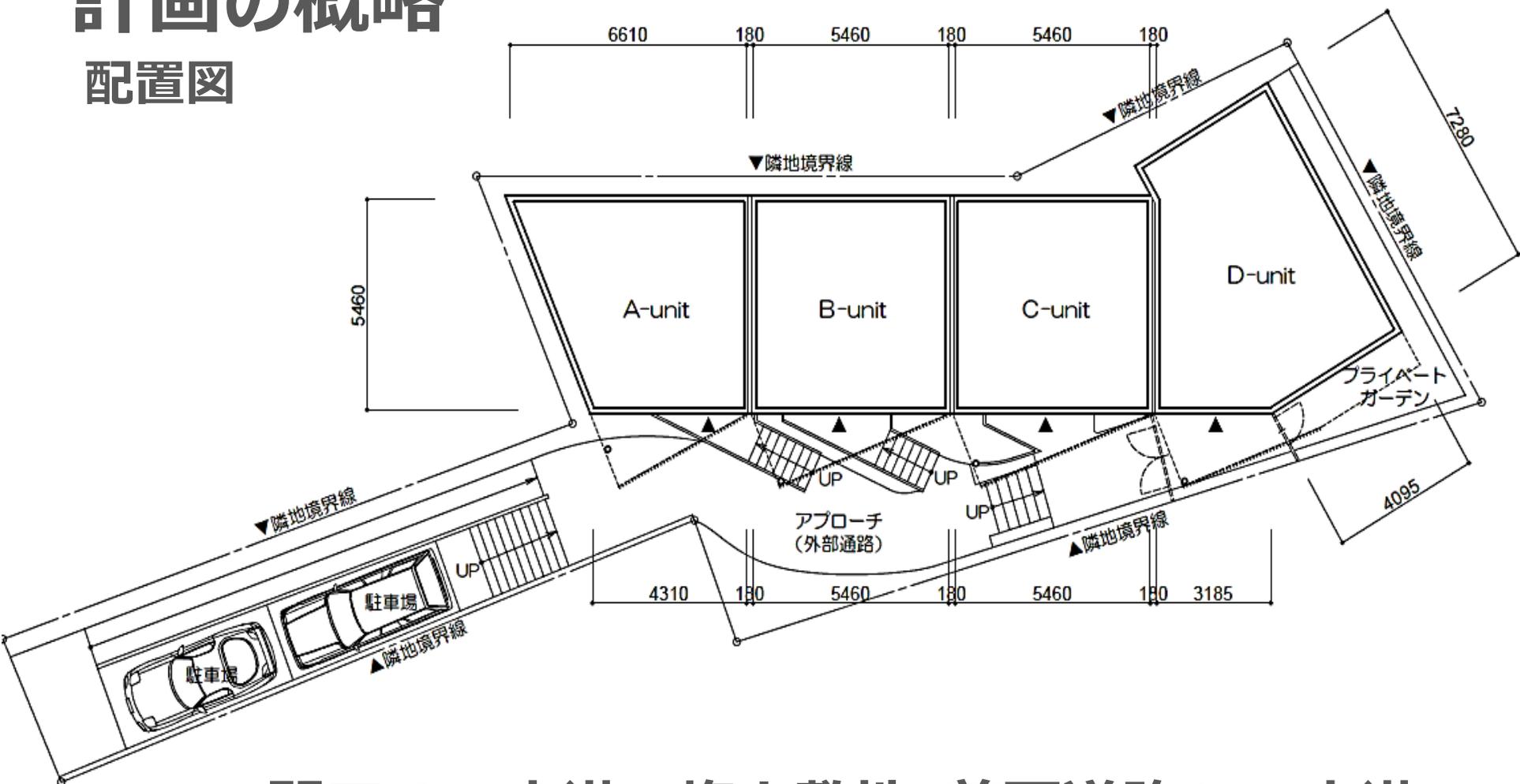


間口4m未満



計画の概略

配置図

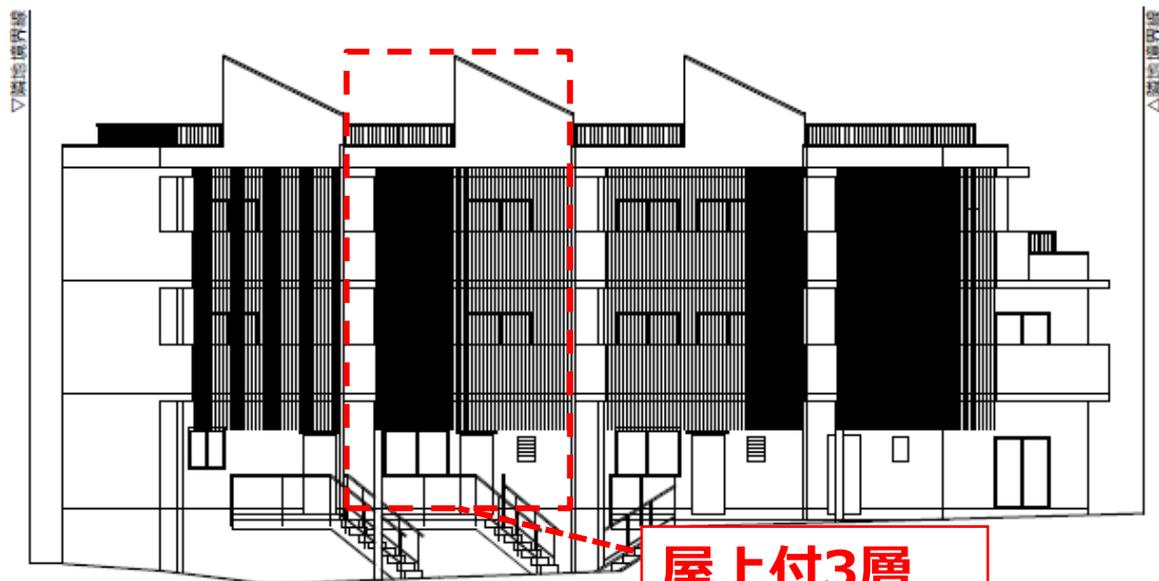


- 間口4 m未満の旗上敷地・前面道路3 m未満
- 竿の部分は高低差約4 m・2宅地に割れない
- 東京都安全条例により、マンションは建たない

立面图



南側立面图



東側立面图

コーポラティブの魅力 こだわった建築でバリューアップ



コーポラティブの魅力 こだわった建築でバリューアップ



事例2 初期費用かけず、等価交換で新築マンションを取得

着目点

等価交換のコーポラティブ方式を活用

事情・希望

自宅と賃貸住宅が老朽化、耐震性も不安

借入返済と老後資金を考え、初期資金をかけない

自宅は従前と同じ面積が欲しい。(約100㎡)

自宅取得と一定の収入も得たい〈賃貸住戸取得〉

課題

等価交換事業を希望・模模索するが...

規模が小さく、デベロッパーとの等価交換は難しい
(建替え後約1,200㎡)

克服策

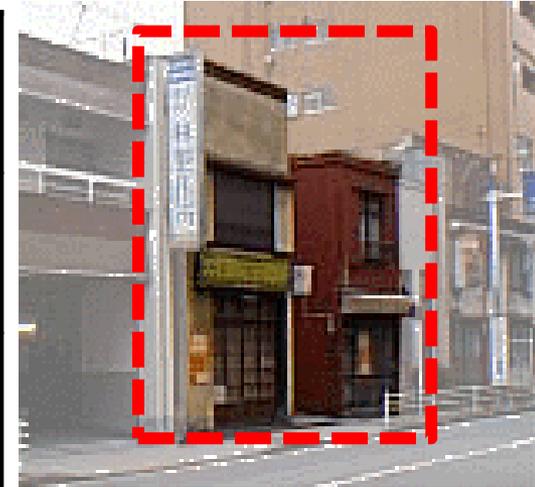
小規模でも事業化できる、
コーポラティブ方式で等価交換を実現

等価交換事業の概略

土地約250㎡/商業地域・容積率500%（延床面積約1,200㎡）

実施前 2階建て古屋2棟（築60年）

賃貸収入	18万円/月額
所有建物	貸し古家30坪 + 自宅30坪 = 60坪



**実施後 10階建・19戸の区分所有
マンションのうち自宅+賃貸住戸2戸取得**

賃貸収入	22万円/月額
所有建物	貸室10坪×2戸 + 自邸30坪 = 50坪



加えて、借入返済金と老後資金を差金として確保

最後に

今回は、状況によってメリットのある応用方法や事例を、ご紹介したつもりですが、立地や規模、個々の事情、その他様々な要因によって「良い方法」というものは異なりますし、もっと検討すれば、もっと良い方法があるかもしれません。
常に満点の計画というものは存在しません。

応用のためには、まず**基本が大切です**。
各種計画や算段については、基本から検討していき、**課題を抽出しそれらを一つずつ改善していく**、（そこで応用が必要であれば模索する）というプロセスは、やはり大切なのだと思います。

課題や阻害要因はゼロにすることはできませんが、一見、「難しいと」思えたことも**粘り強く検討、研究**すると打開策が見えることも多い、ということです。

今後ますます**世の中の価値観や市況が変化**していく中で、今まで問題が**無い**と思っていた不動産にも課題は出てくるでしょう。

これらには、「**粘り強い検討**」で、**より良い選択**をしていただければ幸いです。

不動産（特に建物）は、私有財産でありながらも、その**街並みを形成する大きな要因であり公共性**があります。

より良い選択で、周辺の価値も向上させるような取り組みを（少しだけでも）**気に掛けていただければありがたい**と願っています。

講師 石川修詞

最後までご視聴いただきありがとうございました。