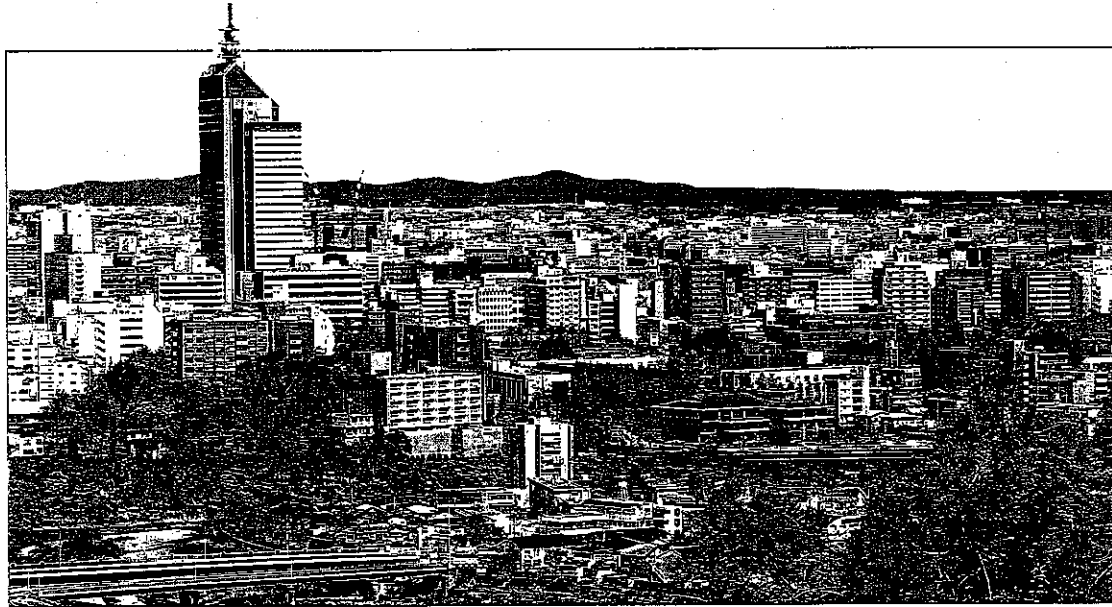


<仙台アセットマネジメント研究会>

『定期借地権マンション』研究報告書



<平成11年6月吉日>

アセットブレインズ 仙台ネットワーク 事務局

〒981-3121 仙台市泉区上谷刈字新中谷地4番1号
TEL.022-773-6685(代) FAX.022-371-6880

《はじめに》

新しい社会的ニーズへの対応

定期借地権は、平成4年8月1日に施行された借地借家法で新設された借地権の一形態です。

従前の借地権や新借地借家法で普通借地権と言われている借地権は、一度貸したら土地はなかなか地主に戻ってきませんでしたが、定期借地権では10年後ないし50年後には必ず戻ってくると言われています。しかも定期借地権は現在の社会的経済的要請によって生まれた新制度ですので、その特長を生かし、貸し主・借り主それぞれのニーズに合致した土地の利用が可能となります。

ただ、現時点では新しい制度のため、法律面・税務面等での不透明な部分も残されており、これから起こりうるすべての状況がシュミレーションされているわけではありません。アセットプレインズのネットワークは土地活用の有効率を高め、しかも、高品質住宅の供給促進という社会ニーズに適應した「定期借地権マンション」事業のバックアップをいたします。土地活用のコンサルティング・市場調査・プランニングから運営・税務・法律相談から各種手続き・建築・DV紹介までメンバー各社がトータルコーディネートいたします。

《目次》

第1部	テーマの概要と成立条件	
	I. 事業概要と環境	
	(1)「定期借地権」の概要	…1
	II. 市場調査と事業特性	
	(1)一般分譲マンションの近隣事例調査・分析	…2
	(2)首都圏定期借地権マンション事例より類似物件ピックアップ・分析	…2
	(3)定期借地権マンションのセールスポイント	…2
	III. 事業成立条件	
	(1)事業主体になり得る条件	…3
	(2)地主から事業に取り組む条件	…3
	(3)ユーザーへのアピール	…3
	IV. 運営のポイント	
	(1)事業方式の選択	…4
	(2)事業フローと運営上のポイント	…5
第2部	実践化シュミレーション	
	I. 施設プランニング	
	(1)計画概要・住戸タイプ別面積表・面積表	…6
	(2)敷地配置図・平面図	…7
	(3)立面図	…8
	(4)断面図	…9
	II. 事業収支モデル	
	(1)事業収支シュミレーション<地主>	…10
	(2)事業収支シュミレーション<DV・購入者>	…11
第3部	定期借地権マンションの事業化についてのまとめ	
	定期借地権マンションを考える	…12

〔企画立案〕

- | | |
|--------------------------------|-------------------------|
| ・渡辺 哲 夫 (株式会社 福田組) | ・久道 貞 夫 (東北ミッドランド 株式会社) |
| ・佐藤 和 夫 (宮城野設計 株式会社) | ・佐々木 篤 (株式会社 リクルート) |
| ・首藤 勝 文 (有限会社 CCP 地域開発コンサルタント) | ・引地 建 春 (株式会社 建設新聞社) |
| ・太田 裕 一 (住友不動産 株式会社) | ・南 和 幸 (松下興産 株式会社) |

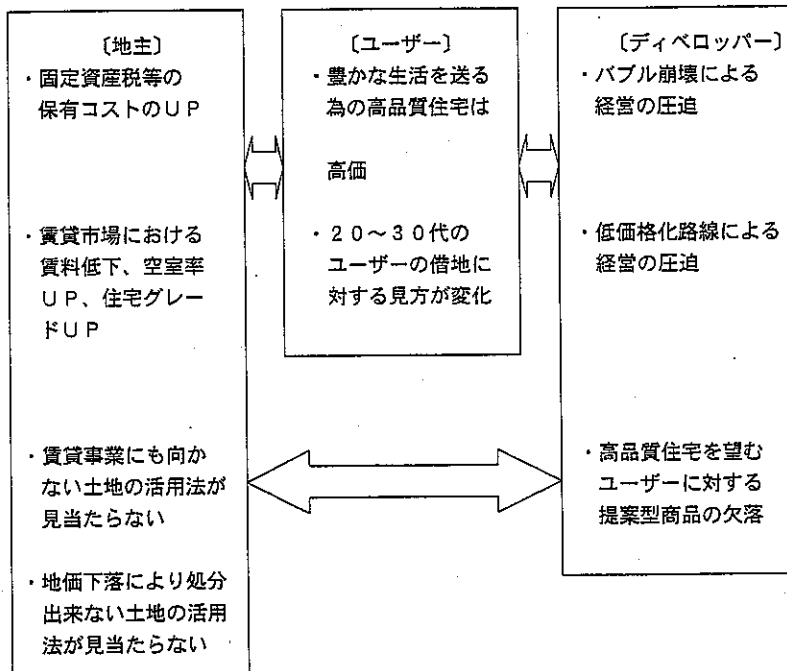
1. 事業概要と環境

(1) 「定期借地権」の概要

①旧借地権との相違点

定期借地権	旧借地権
契約上の借地期間満了により、確定的に土地は地主に返還される。	契約上の借地期間が満了しても、借地人から契約更新の申出があれば、事実上、土地は地主に返還されない。

②定期借地権が生まれてきた背景



定期借地権

②「定期借地権」3つのタイプ

	一般定期借地権	建物譲渡特約付借地権	事業用借地権
借地期間	50年以上	30年以上	10年以上20年以下
利用目的	事業用・居住用 いずれも可	事業用・居住用 いずれも可	事業用のみ 居住用は不可
期待できる用途	定期借地権住宅 定期借地権マンション等	定期借地権マンション 事業用ビル等	郊外量販店・飲食店 工業用地等
借地期間満了時の応	借地人は土地を更地にして地主に返還	借地人に更地返還の義務なし。地主は建物を「時価」で買取り、借地人は借家人になる。	借地人は土地を更地にして地主に返還

③「定期借地権」の土地オーナーのメリット

[1] 土地を手放さずに幅広く有効活用

立地条件の悪い土地や土地保有コストが上昇した土地、企業の遊休地や含み損により売却困難な土地等の有効活用の可能性を広げ、又借地期間満了時には、確実に土地が更地返還され、その期間の土地の含み益は、全て地主が享受できる。

[2] 借金をせずに土地の有効活用

建物建築資金の調達が不用のため、預金等の流失を防ぎ借入も不用。

[3] 税金対策に有効

住宅用地に利用することで、戸当たり200㎡までは固定資産税が1/6都市計画税が1/3に軽減され、地価税は非課税となる等大幅な節税効果。

[4] 相続対策に有効

土地の遺産分割が容易になり、土地評価も借地残存期間に応じて5%~20%程度の評価減となる。又、定期借地権の底地は物納が加納。

[5] 経営・管理が容易

地代の入金管理程度のみで、借地人が建てた建物の管理は不要。

[6] 安定した地代収入が見込める。

安定した地代収入が長期間に渡り入るうえ、物価等にスライドし3年毎の更新も加納。

[7] 保証金を運用することができる。

保証金(土地の時価の20~25%程度)は、契約期間満了時に返還する預り金です。この資金を安全・確実な形で他の事業に投資する事により、その事業のリスクを軽減し安定した収益の確保につながる。

II. 市場調査と事業特性

(1) 一般分譲マンションの近隣事例調査・分析

当該地の分譲マンション事業としての価格の妥当性、事業化適性を検証した。

① 仙台圏分譲マンション市場動向

・分譲戸数と在庫の推移

	92年	93年	94年	95年	96年	97年	98年
年間新規分譲戸数	1756	2246	4776	4173	3867	2373	2676
年間総成約数	1644	2550	4449	4044	3923	2751	2745
年末時点残戸数	1055	751	1078	1207	1151	773	747

・'94～'96に大量供給があったが、'97以降は新規供給数・在庫数ともに低位安定

・エリア別供給戸数

	96年		97年		98年	
	供給数(戸)	構成比(%)	供給数(戸)	構成比(%)	供給数(戸)	構成比(%)
都心部	1324	33.6	1336	34.2	1338	33.8
地下鉄	1431	37.0	644	27.1	756	29.3
JR	900	23.3	504	21.2	789	29.5
バス	948	24.5	857	38.1	741	27.7
その他	64	1.7	32	1.3	52	1.9
合計	3867		2373		2676	

・都心エリアの供給数シェアは10%前半で安定。希少性がある。

・新規分譲物件プロフィール

	93年	94年	95年	96年	97年	98年
価格(万円)	2896.3	2763.7	2634.4	2782.8	2865.2	2707.6
面積(m ²)	88.99	88.48	68.68	73.33	75.98	73.93
坪単価(万円)	138.8	133.4	126.5	125.5	124.7	121.1

・バブル以降単価下落傾向は続いているが、'96以降は緩やかな変動となっている。

② 当該地周辺の物件傾向

・都心エリアの物件プロフィール(98年発売分)

	戸数	平均価格(万円)	平均面積(m ²)	平均坪単価(万円)
供給	338	3055.9	70.91	142.5
成約	269	3019.1	70.47	141.6
在庫	69	3199.6	72.64	145.6

・周辺エリア(二日町、木町通、上杉界隈)98年発売物件プロフィール

物件名	発着期	所在地	戸数	総戸数	最低価格	最高価格	最多数階層	坪単価	最低面積	最高面積
住友二日町シティタワー	第2期	二日町	8	45	2269.0	3639.5	2500	149.0	58.34	74.22
住友二日町シティタワー	第2期2次	二日町	4	45	2319.5	5422.0	3800	167.5	62.79	98.15
ロイヤルレス北四番丁	第1期	木町通	13	25	2840.0	3070.0	2900	128.0	76.28	76.85
ロイヤルレス北四番丁	第2期	木町通	12	25	2980.0	3440.0	3100	138.3	76.28	76.85
セザール香館SENDAI-EKIMAE		本町	36	40	1995.7	2806.7	2700	145.7	53.10	59.37
セザール香館SENDAI-EKIMAE		本町	44	44	2564.3	3636.4	3100	159.6	59.53	76.20
住友二日町シティタワー	第2期3次	二日町	6	45	2304.0	3476.5	2400	140.4	54.99	74.22
住友二日町シティタワー-最終期	最終期	二日町	7	45	2139.5	3538.5	2100	143.8	58.34	74.22
野村ステイク北四番丁		通町	20	20	2690.0	4895.0	3100	140.1	63.98	109.26
		平均							145.2	

・都心エリアでの平均以上の立地評価を有する当該物件の想定坪単価は145万円/坪強と推定。経年評価を▲2%/年とし、2000年の事業とした場合、140万円/坪が妥協値と考えられる。

(2) 首都圏定期借地権マンション事例より類似物件ピックアップ・分析

従来定期借地権マンションは都心部高層帯エリアでの供給が中心であり、仙台圏での事業化に対しては参考にならなかったが、昨今の定借マンションの定着、所有から利用への価値観変化の中で低層帯エリアでの供給が活発化している。ここでは仙台の相場に近い埼玉エリアでの定借分譲マンションの事例を検証する。

物件名	パルム春日部参番館	ヴァーナル春日部Ⅱ	パルム春日部Ⅰ期	コスモ上尾	コスモふじ野
販売時期	96/06	96/10	95/01	99/01	99/03
沿線	東武伊勢崎線	東武伊勢崎線	埼京線	高崎線	東武東上線
駅	春日部	春日部	南与野	上尾	ふじみ野
徒歩	15分	18分	20分	21分	9分
販売戸数	49戸	60戸	11戸	49戸	47戸
総戸数	49戸	60戸	21戸	49戸	47戸
坪単価	①102	②92	①112	②97	①105
価格	1690~2640	1480~2330	1780~2480	1941~3429	2048~3558
平均価格	2184万円	1868万円	1868万円	2569万円	2523万円
面積	70.20~73.82	68.30~73.30	54.07~65.10	75.02~103.50	70.23~84.81
平均面積	70.49m ²	67.18m ²	63.81m ²	87.12m ²	78.09m ²
土地権利	定期借地権(賃借権)	定期借地権(賃借権)	定期借地権(賃借権)	定期借地権(地上権)	定期借地権(地上権)
期間	58年	60年	50年	51年	51年
地代	11700~12570	10880~13680	12000~14500	7134~9955	
保証金(敷金)	なし	なし	なし	なし	なし
権利金	20万(価格に含む)	20万(価格に含む)	20万(価格に含む)	185.1万(価格に含む)	212.8万(価格に含む)
土地所有者	河合工務店	個人	?	個人	個人
建物処分	現状回復義務なし	現状回復義務なし	現状回復義務なし	現状回復義務なし	現状回復義務なし
飛行場	2ヶ月90%	初月98戸、2ヶ月完売	音響	即日完売	即日完売
所有権相場(坪単価)	①143	①138	①155	①130	①155
所有権比較価格水準	713%	667%	722%	750%	663%

・所有権相場で坪130万円~155万円のエリアにおいて、定借マンションの供給が増加している。概ね、所有権価格の70%前後で価格設定されており、販売は好調なものが多い。

従って
当該立地において定借マンションの形態で分譲した場合
坪単価100万円弱の設定であれば早期完売する可能性が高い

(3) 定期借地権マンションのセールスポイント

これまでに分譲された定借マンションの支持された点を挙げる

- ・価格の安さ
- ・価格の安さゆえに出来ることだが、専有面積の広さ、設備仕様の充実など商品力上のアドバンテージがある
- ・定借マンションの合理性。購入する側に知識が必要だが、建て替え問題・スラム化などの問題がおきにくいこと、及び税金メリットの面は所有権にはないメリット

Ⅲ. 事業成立条件

定期借地地主プロフィール（一戸建）

場所	①仙台市青葉区 郊外住宅用地	②仙台市若林区 郊外住宅用地
区画・面積	25区画 3,000坪（法人）	9区画 1,000坪（個人）
従前地	未利用 大型区画	観光バス車庫として貸地
開発手法	開発行為により造成	開発行為により造成
保証金利用	造成費充当	造成費・自己アパート建設資金充当
定期借地目的	固定資産税軽減	固定資産税軽減、生活費
他の利用形態		自己アパート建設・3LDK4世帯
場所	③仙台市泉区 郊外住宅用地	④仙台市青葉区 郊外住宅用地
区画・面積	10区画 800坪（個人）	8区画 600坪（個人）
従前地	山林	山林
開発手法	区画整理事業 完成宅地	区画整理事業 完成宅地
保証金利用	保証金低額して地代高め	貸家建設資金
定期借地目的	固定資産税軽減	固定資産税軽減
他の利用形態	一戸建貸家 8区画建設	一戸建貸家 8区画建設

定期借地地主プロフィール（事業用）

場所	①仙台市青葉区 北環状沿線	②仙台市青葉区 大学病院近く寺院
区画・面積	6区画 5,000坪	1区画 2,000坪
従前地	山林	仙台市に貸地
開発手法	開発行為により造成	開発行為により造成
保証金利用	預金	保証金なし地代高めに
定期借地目的	納税資金確保	運営資金確保
テナント	スーパー・加用品店・ビデオレンタル等	老人ホーム

(1) 事業主体になり得る条件

一戸建定期借地の地主プロフィールを見ると、一戸建定期借地は住宅メーカーになるものと思われる。

借地契約は地主と借地人の直接契約になるものの、販売代理として住宅メーカーが地主と借地人の間に入って手続きを代行している。



双方に安心、信頼が生れている。

ex) 東北ミサワホーム・東日本興業・三井ホーム・セキスイハウス 等

他方、事業用定期借地は、地主との信頼関係が出来ている不動産業者を介して設計士・建設業者と連携し、いかに良いテナントを募集出来るかにかかっている。

(2) 地主から事業に取り組む条件

郊外住宅用地は、団地協定により共同住宅が建設出来ない所も多く、一戸建の賃貸経営はリスクが大きい。他方、固定資産税の負担も重くなっており、一戸建定期借地は主に所有区画の多い地主の有効な固定資産税軽減対策として活用されている。

アパート経営についても立地条件の悪い所はリスクが伴う。

(3) ユーザーへのアピール

まだまだ所有権の意識は強いが、定期借地普及につれて利用の意識が高まるものと思われる。一戸建定期借地の売残りが無い現状を考えると、負担の少ない定期借地権マンションは時代の要請に合っているものと考えられる。

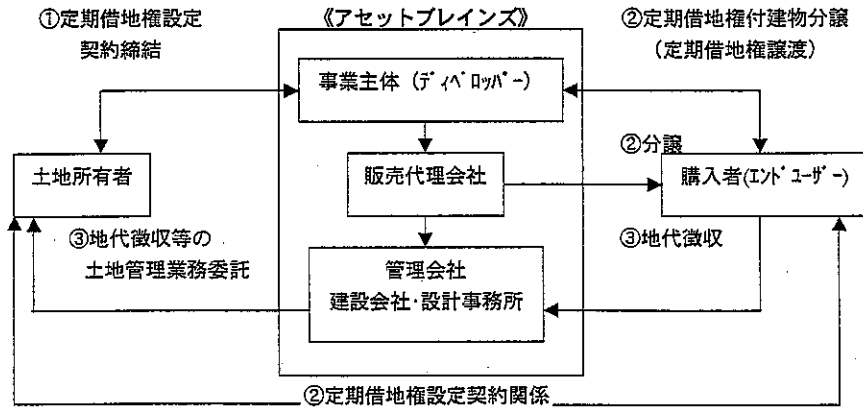
Ⅳ. 運営のポイント

(1) 事業方式の選択

実際に定期借地権マンション事業を遂行するにあたり、土地所有者の意向に適合すると判断される事業方式を選択する必要がある。選択した事業方式は、土地所有者と交わす定期借地権設定契約内容を鑑みたものである。

事業方式には、a) 事業受託方式（定期借地権譲渡方式）とb) サブリース方式（定期借地権転賃借方式）の2つが実例における主要方式であり、ここではこの2つの事業方式について、その概略を説明する。

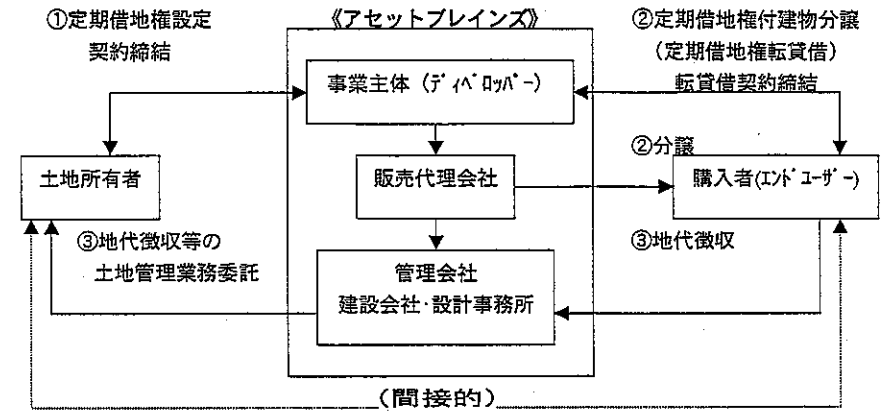
a) 事業受託方式（定期借地権譲渡方式）



事業受託方式とは、アセットブレインズが土地所有者から定期借地権マンション事業における企画・建設・分譲・管理の委託を受け、事業を代行する方式である。具体的に次のような手順で行われる。

- ①土地所有者よりアセットブレインズが事業受託し、事業主体が土地所有者との間で定期借地権設定契約を締結、賃借した土地上に分譲マンションを企画・建設する。
- ②建設した定期借地権分譲マンションを、販売代理会社を通じ一般分譲する。事業主体は購入者に対し、土地所有者との間で設定した定期借地権を譲渡する。この結果、土地所有者と購入者の間は定期借地権設定契約関係が発生する。
- ③マンション竣工・引渡し後、管理会社が管理費等の徴収のほか、地代についても土地所有者との土地管理業務委託契約により徴収にあたる。
- ④事業受託方式は、土地所有者と購入者の直接定期借地権設定契約の事務代行をする場合もあり、総じて最も普及されている事業方式と言える。

b) サブリース方式（定期借地権転賃借方式）



サブリース方式とは、アセットブレインズが土地所有者から定期借地権設定契約により土地を賃借し、その土地上に分譲マンションを企画・建設する。分譲の際、購入者とは定期借地権の転賃借契約をする方式である。具体的に次のような手順で行われる。

- ①アセットブレインズが土地所有者から定期借地権設定契約により土地を賃借し、その土地上に分譲マンションを企画・建設する。
- ②建設した定期借地権分譲マンションを、販売代理会社を通じ一般分譲する。事業主体は購入者に対し、土地所有者との間で設定した定期借地権を転賃借する。この結果、土地所有者と購入者の間では、直接的な定期借地権設定契約関係は発生しない。
- ③マンション竣工・引渡し後、管理会社が管理費等の徴収のほか、地代についても土地所有者との土地管理業務委託契約により徴収にあたる。
- ④サブリース方式は、土地所有者は事業主体と交わす定期借地権設定契約のみであるため、購入者による地代の滞滞に関わらず、事業主体の自己の負担と責任において地代の支払いが行われることから、土地所有者にとって安全性の高い方式である。
- ⑤ただし、転賃借契約期間が、定期借地権設定契約期間より長い場合は要注意。土地返還が遅延する恐れがある。

■事業方式の派生型

定期借地権マンション事業における事業方式は、上述の事業方式をベースにc) 自己借地権設定による共同分譲方式やd) 定期借地権版等価交換方式、e) 定期借地権付建物賃貸借方式等々が派生型として考えられるが、今回は割愛させていただく。

(2) 事業フローと運営上のポイント

ここでは、定期借地権マンション事業における事業フローおよび運営上のポイント（留意すべき内容・対応等）を説明する。

【フェーズ1】土地所有者の相談から基本協定締結まで

《事業フロー》	《運営上のポイント》
①土地活用の提案依頼	◆情報発信による啓蒙活動→情報集約 ◆業務アライアンスによる情報窓口設置
②土地所有者との面談	◆アセットブレインズ事務局にて、依頼内容を解決するのに相応しいメンバーにて面談を実施 ◆土地所有者の真意（問題意識・要望）を確認
③市場調査	◆対象土地調査、建築・開発調査、市場性検討をし、対象土地が定期借地権マンション事業用地としての是非を検討
④建物基本計画の策定	◆対象土地の法令上の制限を鑑み、市場性を考慮した最良の建物計画を策定
⑤フィージビリティ・スタディ	◆事業成立要件を検討し、土地所有者の意向をふまえた事業方式を検討 ◆選定した事業方式に基づき、想定事業スケジュールの策定
⑥土地所有者へ提案	◆事業計画内容、土地評価額の根拠、権利金・保証金の見解、地代の根拠、賃貸収支等を説明
⑦基本合意（フェーズ2へ）	◆不合意の場合は、再提案の機会をいただき、基本合意を目指す

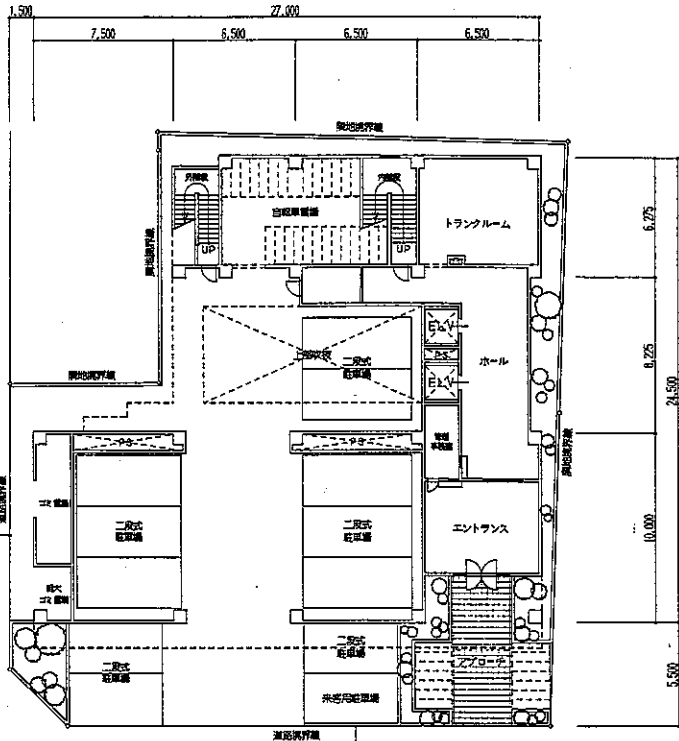
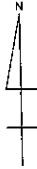
【フェーズ2】基本協定締結から建物竣工まで

《事業フロー》	《運営上のポイント》
①基本協定締結	◆提案内容における合意を書面にて確約
②権利関係整理・確定測量実施	◆定期借地権設定契約を阻害する第三者権利の解除および対象土地の確定をすべく境界承諾、地積更正登記、必要あらば分合筆登記、滅失登記等を行う
③役所許認可・申請	◆開発行為申請、建築確認申請 ◆公庫事業承認、設計審査ないし公庫事前適格認定
④定期借地権設定契約	◆あわせて業務委託契約、管理委託契約等の締結 ◆保証金一部支払（抵当権設定）
⑤建物工事着工	
⑥一般分譲開始	◆購入者との間で定期借地権付建物売買契約締結 ◆保証金残金支払（抵当権設定） ◆購入者との間で定期借地権関係成立
⑦建物工事竣工	

【フェーズ3】建物引渡しから定期借地権設定契約消滅まで

《事業フロー》	《運営上のポイント》
①建物引渡し	
②地代徴収・地代支払	◆管理委託契約に基づき、購入者より地代を徴収し、土地所有者へ地代を支払う ◆契約期間満了まで継続的地代の徴収→支払
③建物解体・更地渡し	◆定期借地権設定契約の期間満了後、建物を解体し、更地にて返還 ◆保証金は返還ないし、解体費用に充当
④定期借地権設定契約消滅	◆定期借地権マンション事業は終了する ◆ここまで継続的サービスをアセットブレインズが対応する

以上、概略ではあるが、定期借地権マンション事業を遂行する際の事業フローを大きく3つのフェーズに分け、各々につき運営上のポイントを付加した。



敷地配置図・1階平面図

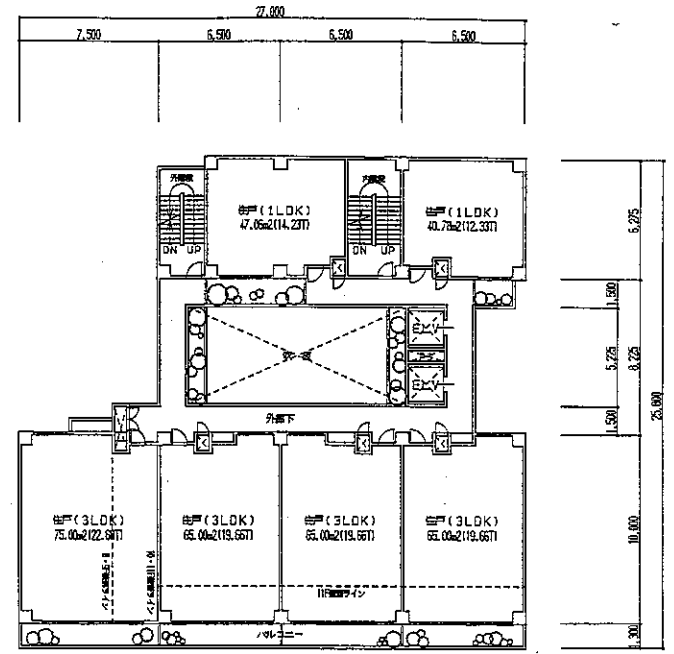
設計主旨

土地所有に対する神話が変わりつつあります。

この意識の変革は、住居にとって生活文化や個性の尊重を希求し、住居のイメージを大きく変えていくのではないかと考えている。定期借地権は、そうした時代の空刀にならないか。例えば、市街地商店街の中堅に、また、オフィスを囲んで運なる住居群として。

ここでは、吹抜の回廊をテーマにし、全戸南向き、1LDK、3LDK、4LDK、メゾネットタイプ、計4タイプ6種類の大きさの住戸を用意した。

生活スタイルの変化に対応し、居住者同士の部屋の交換が行なわれたりすれば設計者にとって願ってもないことであります。



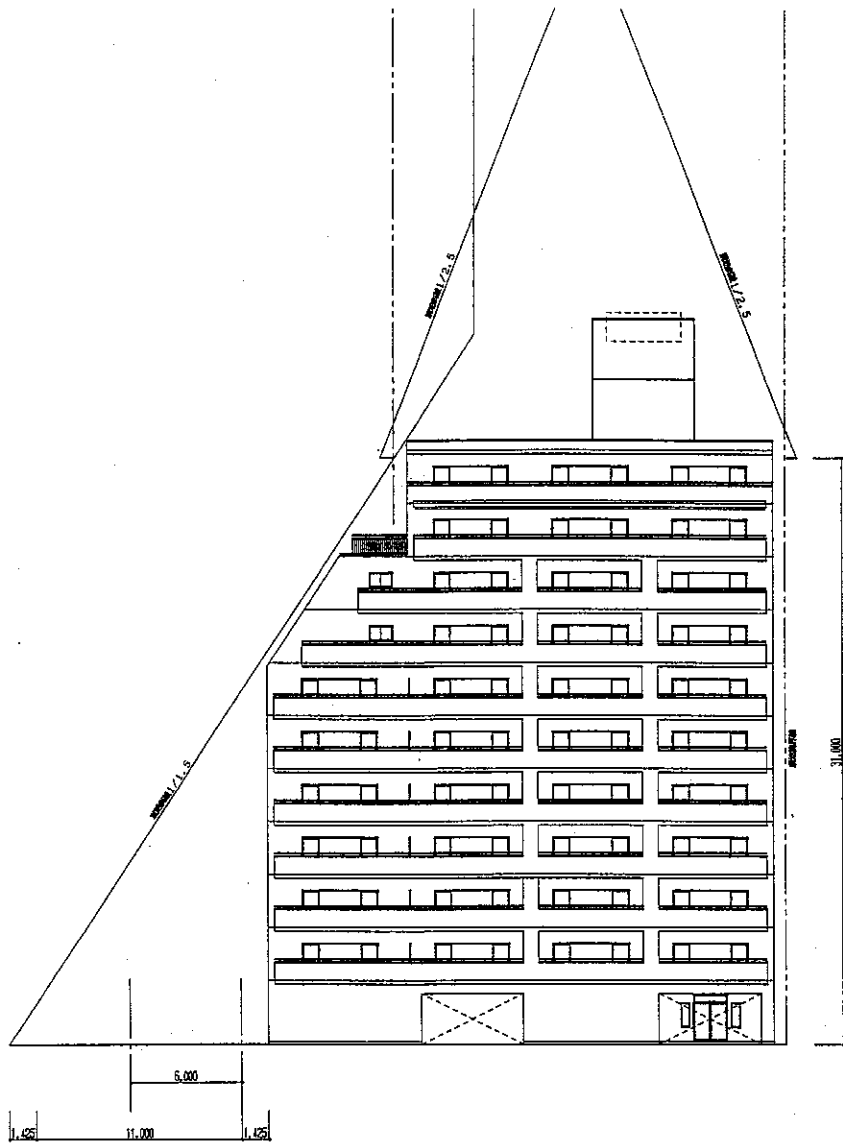
2-11階平面図

記	
水	

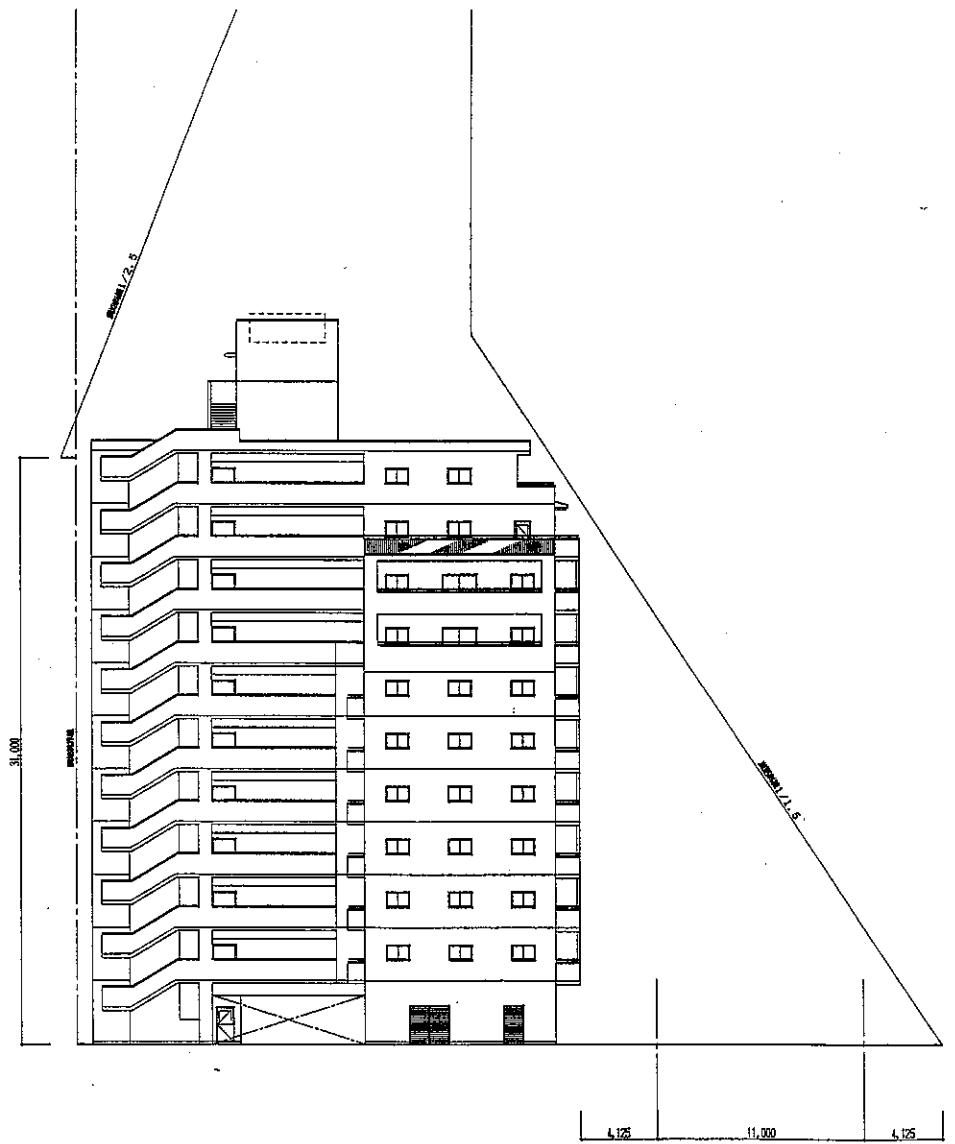


宮城野設計株式会社


年月日	工事名称	図面番号
縮尺	図面名	7



南立面图 1/200



西立面图 1/200

北	11,000	6,000	1,425	1,425	31,000	1/200	年月日	立卷名称	图面番号
							99.6.1		
南	11,000	6,000	1,425	1,425	31,000	1/200	图面名		
宮城県知事 登録第 99310331号 1級建築士 第132556号 佐藤和夫				 宮城野設計株式会社		年月日 99.6.1 縮尺 1/200		立卷名称 図面名 8	

II. 事業収支モデル

(1) 事業収支シュミレーション

①前提条件

- ◆計画地所在 仙台市青葉区木町通一丁目1番346
 - ◆用途地域 商業地域
 - ◆建蔽率・容積率 80%・500%
 - ◆敷地面積 804.08㎡(243.23坪)
 - ◆建物延床面積 4,403.82㎡(1,332.15坪)
 - ◆専有面積(=販売面積) 3,348.40㎡(1,012.89坪)
 - ◆販売戸数 53戸
 - ◆土地評価額(時価) @1,355,000円/坪(批准公示価格)
 - ◆固定資産税評価額 @948,500円/坪(土地評価額×70%)
 - ◆保証金価額 @271,000円/坪(土地評価額×20%)
 - ◆地代設定額 月額1,355円/坪(土地評価額×年利1.2%)
- ※【地代算出根拠】
 保証金価額×年利4%運用益+年間地代
 土地評価額(時価) = 地代率2%
 年間地代÷12ヶ月=月額地代

②土地所有者賃貸収支(初年度概算)

摘要	金額	備考
収入	6,591,533円	
地代収入	3,954,920円	@16,260円×243.23坪
保証金運用益(年利4%)	2,636,613円	@271,000円×243.23坪×4%
支出	887,660円	
固定資産税(土地)	538,309円	@948,500円×243.23坪×1/6×1.4%
都市計画税(土地)	230,704円	@948,500円×243.23坪×1/3×0.3%
土地管理委託手数料	118,647円	地代収入の約10%相当
差引利益	5,703,873円	

③定期借地権マンションと他の事業手法との比較

	土地売却	銀行借入	リスク負担	更新請求権	固都・地価税
定借マンション	無	無	無	無	殆ど無
賃貸マンション	無	有	有	有	殆ど無
青空駐車場	無	無	有	無	有

[収支の比較]

	定借マンション	賃貸マンション	青空駐車場
賃料・地代収入	395万円	6,320万円	900万円
保証金等運用益	264万円	63万円	3万円
収入合計	659万円	6,383万円	903万円
固定税・都計税	77万円	620万円	392万円
(土地)	77万円	77万円	392万円
(建物)	-	543万円	-
借入金返済	-	3,919万円	-
管理費	-	608万円	-
管理委託手数料	12万円	190万円	27万円
支出合計	89万円	5,337万円	419万円
差引収支	570万円	1,046万円	484万円
リスク	無	有	有

<シュミレーションの前提条件>

[賃貸マンション]

- ◆建築費 77,470万円(設計費等、賃貸マンション開発に伴う諸経費を含む)
- ◆固定資産税評価額 建築費×70%
- ◆賃貸条件 (賃料)@6,500円/坪・月(含・共設費@500円/坪・月)
(敷金)3ヶ月…年利4%(金融資産)で運用
- ◆稼働率 80%
- ◆借入金(建築費) (借入条件)償還期間30年、金利3%、元利金等返済

[青空駐車場]

- ◆収容台数 30台(243.23坪÷@8坪)
- ◆固定資産税評価額 (賃料)@25,000円/台・月
(敷金)1ヶ月…年利4%(金融資産)で運用
- ◆稼働率 100%

(2) 事業収支シュミレーション<DV・購入者>

①事業主体収支 (定期借地権分譲マンション事業)

摘要		金額	備考
売却高		1,000,130千円	
原価		780,100千円	
土地	土地代 (抵当権設定時)	65,915千円	@271千円×243.23坪
	土地代 (完売時)	▲65,915千円	完売迄に購入者より受領
関係費	登記費用	400千円	抵当権設定登記費用
	建築工事費	732,700千円	@550千円×1,332.15坪
建築 関係費	設計管理費	22,000千円	建築工事費×3.0%
	近隣対策費	3,000千円	
	電波障害対策費	5,000千円	
	モデルルーム費用	5,000千円	棟内モデルルーム
	管理備品	1,000千円	
	開発負担金	6,000千円	上水道引込に要する費用
	建築費予備	5,000千円	
粗利益 (粗利益率22%)		220,030千円	

②所有権付分譲マンションとの比較

	定期借地権分譲マンション	所有権付分譲マンション
売却高	1,000,130千円	1,422,663千円
販売単価 (税別)	@987千円/坪	@1,405千円/坪
【比較例1】 1LDK12.33坪	建物価格12,170千円 保証金 802千円 総価格 12,972千円	総価格 17,324千円
【比較例2】 3LDK22.68坪	建物価格22,385千円 保証金 1,476千円 総価格 23,861千円	総価格 31,865千円
【比較例3】 4LDK30.25坪	建物価格29,857千円 保証金 1,969千円 総価格 31,826千円	総価格 42,501千円

事業シュミレーションでは、定期借地権分譲マンションは所有権付分譲マンションに比べ、約▲30%安い価格で購入可能となる。

定期借地権マンションを考える

(1) 現状

定期借地権マンションは、その魅力が土地所有者・購入者（エンドユーザー）の双方にあるにもかかわらず、全国的に普及が遅れている。殊に私たちが住まう仙台は、ひとつの事例もないのが現状である。

定期借地権が新設されてから、時折新聞・雑誌・TV等で特集や記事をとりあげているが、依然として特異な扱いであり、分譲価格の安さからくる高成約率のみが前面に出されている感がある。

もし、分譲価格の安さのみが事業成立要件ならば、もっと普及スピードがあがってもよいはずなのだが、成し得ていない状態から察するに種々の不安があるようだ。

(2) 認識される不安

普及を鈍らせていると認識される課題は、事業の当事者（土地所有者・事業主体・エンドユーザー）において存在している。

①土地所有者

- a) 地代収入が他の賃貸収入に比して少ない。
- b) 保証金の運用方法がわからないため、地代収入の低さをその運用益で補完できない。
- c) 契約期間満了後に本当に返還されるのか。

②事業主体

- a) 安い分譲マンション供給が可能だが、需要の見込みがわからない。
- b) 契約設定期間中のフォローに対し、企業の継続性において確実とはいえない。
- c) 未成熟な法整備の見解から、事業主体として積極的に取り組めない。

③エンドユーザー

- a) 中古市場で容易に転売できない。(期間満了数年前は評価ゼロないしマイナス)
- b) 50年後に建物を解体してしまうのに抵抗がある。
- c) 50年も建替えずに大丈夫なのか。
- d) 融資精度に制約がある。(保証金といった預り金に対する融資)

当事者各位の不安の共通項は『わからない』にある。確かに人間わからないことにホイホイと乗る人は少ない。わからないゆえに、事業機会が少なく普及を鈍らせているのである。

(3) 今後（道は開かれている！）

私たちは、この『わからない』を『わかる』にする活動を目指している。当事者各位が正しい知識を取得すれば、理解が深まり、動機付けができるものとする。

そのためには、当事者各位の不安を取り除くあらゆる点について、私たちは提言・啓蒙・情報発信・実績をつくりあげる考えである。

また、定期借地権マンション事業をとりまく環境も普及を促進させる胎動を感じ取ることが出来る。たとえば、土地所有者の保証金の運用方法は、金融自由化による想像以上の劇的な動きに恩恵を蒙る可能性が高い。グローバルな金融商品やデリバティブ商品といった投資信託や特定共同事業法に基づく不動産小口化商品やSPCを利用した不動産証券化商品での運用と言うように多様性と深みのある運用が可能となり、無理のないポートフォリオを提供できれば、地代収入の低さを運用益で確実に補完できるであろう。

事業主体については、民間ディベロッパーにこだわることなく、地方自治体や地方有力企業（電力・地銀）といった継続性の確実さの高い力を活用出来る可能性がある。現に名古屋市（名古屋住宅供給公社）、大阪市東淀川区（大阪府住宅供給公社）、北九州市（北九州住宅供給公社）などの事例がでてきている。この点で仙台市に働きかける前提は整いつつある。

エンドユーザーにおいては住居に対する権利の考え方が大きく変わることが予想される。つまり、主力購買層が第2次ベビーブーマー世代に移りつつある今後、権利の価値は彼らが歩んできた背景（価値を感じたものにしか金を出さない）、ないし雇用環境（不安定雇用）から察するに所有権付マンションへのこだわりは、薄らぐ方向にあると考える。まさに『利用権』の確立が十分期待される時代がくる。もはや住宅は限られた財産をつぎこむ第一義ではなくなり、ここに権利のバリューエンジニアリングが成立する。

ただし、流通市場の整備は定期借地権マンションがある程度普及し中古市場に頻繁にお目見えしてこない限り、抜本的な動きが図りにくいと考えられるので、ここに宅建業協会への働きかけが必要になる。

一方、建物の耐久性が大きな課題として残る。契約期間中の内装変更は可能なものの建替えの難しさから、いかに耐久性・メンテナンス性の高い建物を提供できるかにある。現在、プランニングにおいて、スケルトン住宅・集中配管といった動きがあるが、模索が続いている状況である。

仙台における定期借地権マンションの事業化には、かかる当事者のコンセンサスを形成するため、時間を要することになりそうだが、こうしてみると、を事業化するためには、当事者各位の間をとりもつ『中立性・独立性のあるコーディネーター』が要求される。なぜならば、一当事者のみの利害を優先してできる事業ではないからである。

ここに私たちアセットブレインズの『存在意義』があると考える。

以上