

全国貸地貸家協会新聞

発行 全国貸地貸家協会事務局
東京都中野区野方一丁目二九番一〇二
(株)耶馬台コーポレーション内
TEL 〇三(三三八八) 七五二五
FAX 〇三(六八〇〇) 五三九七

〈訪問インタビュー〉

熱海復興に参画する

——借り手のニーズをどう掴むか——

株式会社マチモリ不動産 代表取締役 三好 明

聞き手

全国貸地貸家協会専務理事・本紙編集長 宮地 忠継
全国貸地貸家協会新聞企画部長 井上 一之

戦前からの大観光地熱海も高度経済成長期を過ぎて、大きく凋落した。そういう熱海を復興しようと、市役所と街の人々を中心に努力が続けられたが、自分たちの創意と工夫でその一助となった人たちがいる。不動産業の在り方を、従来の感覚から大きく変えたやり方である。少子高齢化の進展や、一方で空き家の増加の現実に対して、どう対応するかという点でも、一つの参考になるのではと思われまふ。マチモリ不動産の三好明社長にお話を伺いました。

不動産の使い方の発明

宮地…それでは本日はマチモリ不動産の社長の三好さんにインタビューしたいと思います。よろしくお願いします。

御社はマスコミでもいろいろ取り上げられていますが、そもそもどのようなお仕事をされてるんですか。

三好…仕事としては、3つの一般的にある仕事を通気一貫でやるということだと思っていて、今、業界でリフォーム、仲介、賃貸管理というの

は、全部いわゆる蛸壺化していて、それぞれ専門は全然違うと。それを全部1つにまとめてやる仕事だと思っています。

例えば、東京とか大きい都市であれば、それぞれが仕事として成り立つと思うんですけど、空き家が多いような所ですと、限りなく価値がなくなっていくような不動産がどんどん増えて来てるんですね。

例えば、1,000万円の予算があつて家を買いたいという人が不動産屋に行くと、何を紹介さ

れるかというと、980万円の物件を紹介されるわけです。そうじゃなくて、例えば100万円の物件を買って、900万円でリノベーションすれば、それは1,000万円の予算でできます。

宮地…確かにそうですね。

三好…不動産屋というのは、仲介手数料は基本的に、法律でパーセンテージが決まっていますから、単価の高いものを買わせたいわけです。空き家ができる要因の一つに、100万円に下がってしまった物件を仲介しても利益が出ない、だから不動産仲介会社は空き家を取り扱いたがらないということがあります。

宮地…100万円の

不動産ですか。

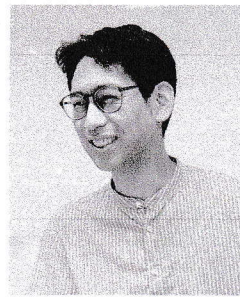
令和6年の改正で、800万円の建物の場合、最大30万円税を控除することができるようになった。また、コンサルティング料も明確な基準が定められた。

三好…でもリフォームとセットでビジネスができれば、結果的にリフォームの利益と仲介手数料と掛け合わせたビジネスになるという仕組みです。私たちが最初目をつけたのが、熱海には移住したい人がたくさんいるんですが、実は住みたい住宅がない、特に賃貸がない。最初にやったのは、まず、住む人を先に決めて、その人に合わせてリノベーションするということを考えました。

例えば、家賃8万円で借りたいという人がいたら、大家さんに年間96万円入ります。約100万円だとして、5年経つと500万円です。ポロボロの部屋があつたら、この人借りるので大家さんに紹介して、500万円のリフォーム代を出してもらい、住みたい人に合わせてリフォームをします。大家さんは住む人が決まっているので、投資回収が見えています。こちらは仲介もやり、その後の管理もする、というような形で仕事を伸ばしてきたという感じです。

若い人で移住したい人とか、別荘用に賃貸を使いたいとか、マンスリーで使いたいとか、今、ライフスタイルが多様になって来ています。

ですが、時代の変化の中で、不動産を貸す側に多様性がないんですよ。住居でなきゃダメ、DIYしてはダメ、ペットダメなど、使い方が契約で縛られ過ぎています。使う人に合わせて契約を変えたり、イノベーションで使い方を変えて、柔軟にするということをやれば、リフォームの需要もあるし、空き家も使っていける。私どもの仕事は、使い方の発



明だと思っていて、使われていない不動産の使い方のアイデアを出して、使いたい人と貸したい人をマッチングしていくこと。今は、「住む」の定義が広くなっていて、家が一つじゃなくていいとか、事務所兼でもいいし、一部屋だけ宿泊で貸しながら自分も住むでもいいし、そういう使い方の発明から入って、大家さんと調整をしていき、空き家を活用しています。

使い手側のルールの緩和

宮地…面白い考え方だと思いますが、それはどういうところで気が付かれたんですか。

三好…実は私もがオリジナルではなくて、日本でこれを一番最初にやったのは、北九州の小倉に魚町商店街というところがありまして、そのシャッター商店街の再生をやった人たちがいて、実はその真似なんです。

嶋田さんという豊島区でライオン建築事務所をやっている人、末広町にある3331 Arts Chiyoda代表の清水義次さん、この人は廃坑を活用したり、

新宿の歌舞伎町に吉本興業の東京本社を作った人ですが、先生として来てもらって、熱海の空き家をどうすればいいのかを教えていただきながら熱海版に変えてきたということなんです。

地域の中で何かしらニーズはあるはずだと。飲食店でもいいし、宿泊でも住宅でもいい。それを使う人を先に決めなさいと。今日日本で行われているのは、まずリフォームして、貸して、管理していく。逆だ。これだけ家が残っているのだから、供給側を主体にして考えるのではなくて、需要側、使い手側の使いたいように使い方のルールを緩和させる。自分でやっていい範囲、DIYしていい範囲を広げたりとか。

大家さんが本来出さなければいけないお金を、借りる人が負担して、その代わりその家賃を相殺して初期費用を安くするとか、そういう工夫のもとに物件を貸して、街を貸して、というのもあるよ、と教わりました。

熱海は最初にコンクリートが一斉に建った場所

宮地…三好さん自身は建築については専門なんですか。

三好…いや、私はもともとマンションの管理会社出身です。大学卒業してリクルートグループの管理会社で当時コスモスライフという会社のマンション管理部門で働いていて、今は大和ライフネクストというんですけど、建物管理の仕事をしています。既存の建物をどうやって長く使うかとか、どうすれば使い手にとって良い使い方になるか、あとは所有者にちゃんとメリットがあるかなど、建物管理の専門家としてやってきたということです。

宮地…それでどうして熱海に来られたんですか。

三好…熱海って実は日本で一番最初に鉄筋コンクリートが集合して生まれた場所なんです。昭和25年に熱海大火があつて、木造ばかりの密集地で、海の近くの所から燃え広がって、半径2、3キロくらい全焼しちゃったんです。その後、昭和20年代の後半から鉄筋コンクリートが一斉に建った日本で最初の場所なんです。

でも、それを今どうするの。それって不動産仲介業の人ではなくて建物管理の専門家でないとその問題は解けない。区分所有法に従って、例えば建て替えの合意形成はどうするか、この部分の修繕をしたら誰が負担するのとか、そういった意味で建物管理の専門家がなきゃいけない。熱海にはその専門家がいないんですね。リゾートマンションが多いので仲介の専門家は多いんですけど、管理の専門家が熱海にあまりいないと私が目を付けたきっかけが、今から10年くらい前、人っ子一人歩いてない壊滅的な状態で鉄筋コンクリートの長屋がたくさんあった。

宮地…リーマンショックの後くらいですか。

三好…地震があつてリーマンショックの後ですね。その時に、今日の日本のマンションの築年数は平均27年なんですけど、熱海は60年、70年のものがあるって、これはある意味、時代の最先端をいってると。20年、30年後に日本にやってくる問題が、今熱海に起きてるわけです。この熱海での新しい使われ方が実践できれば日本中どこでもやっていけるし、建物管理の仕事をしてきた自分を生かせるなと思って、それで熱海に来たんです。

使う人に合わせ、採算も図る

宮地…御社のサイトに実際にリフォームでこう変

えたという実例がたくさん載っているの、リフォームでアイデアがある会社かと思っていたんですが、今の話はそんなレベルじゃないですね。そうでなくて何とかしようということですね。

三好…何とかしようなんです。そして、白が何で多いかというと、採算が合うためです。逆算をしていくと白で塗るしかない。要は事業計画から言ってリノベーションをするときは5年が限度、利回りでいうと20%。5年以内で投資回収ができるようにするにはどうすればいいか。例えば家賃が8万円だったら、先ほどの通り、初期費用500万円ですること何かという発想でリフォームするんです。そうするとどうしても一点豪華主義をとらざるを得ない。壁一面は好きな柄にすると、だけど抑えられることは抑えようとなると、他は白にせざるを得ないんです。

宮地…サイトの写真見ると皆、白で綺麗になっていますよね。

三好…例えば和室の場合は、現在あるものを生かすとする、逆に白くしないです。どうコスト的に抑えるか、今あるものをどう生かすかという結果、鉄筋コンクリートの場合は、白に塗った方が安い。でも4面あったら一面だけはちゃんと可愛いものにするみたいな。大家さんにまずメリットがあるか、それでかつ住む人も幸せかどうか。

宮地…リフォームに対する特別な意識はあるんですか。

三好…やはり使う人に合わせるということです。例えばドアの取っ手をどうするか、壁の色は何色にするかなど、自分が選んだものにしていくことが大事だと思うんです。

宮地…それはお客さんと同じく話し合うってこ

とですね。

三好…そうなんです。実は全部要望を聞くわけではないんですよ。その人が出た後に次の人にも受け入れられるところで折り合いをつけて、次の人にも喜んでもらえるようなものを作るといふ、そのバランスを大事にしています。

強いこだわりを持つ人は実は少数

宮地…三好さんの文章とかサイトの文言を見ると、人間の心をものすごく大事していると思えるのですが、事業を通じながら、例えばお客さんの感性、お客さんの心とどういう風に結びつこうと思っておられるんですか。

三好…本質的な質問ですね。実は、皆さん、自分がこうしたいということが自分自身、本当は分かってくなくて、例えば壁紙どうしたいですかとか聞いても、ほとんどの人がどっちでもいいとかで、強いこだわりを持つて人って実は少数で、1割か2割しかいないんですよ。だから全部選んでもらうやり方が逆に重いということがあって、そうすると、お客様が気づいていないところをフォーマット化するか、ひな形を作るとか、ある程度のところまで作る方がいいのかなみたいな。

ライフスタイルの多様性に合わせる

宮地…お客さんの好みにする場合は、職業とか趣味とか、いろいろなことを知らないといけないんじゃないですか。

三好…そうなんです。手間がすごくかかっちゃうんです。最初は、一人一人に合わせて作ってきたんですけど、結局、大体みんなこういうのが好きだということがわかってきて、それをあらかじめパッケージにして用意するように最

近変わってきました。こだわりが強い人には、もうちよつと打ち合わせを多くしてその分お金をいただくようにして、そんなにこだわらない人はもうちよつと安くしてこつちで用意してあげるみたいな、そのバランスを取るようになってきています。

宮地…いろいろなパターンが必要になりますね。

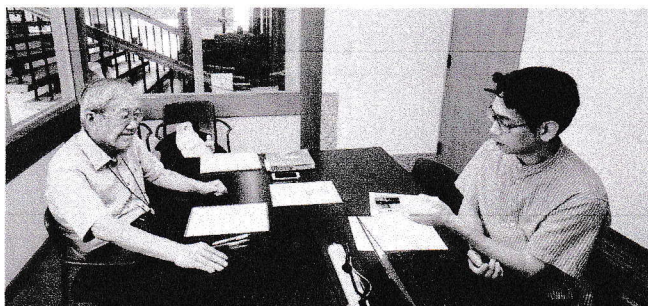
三好…そうですね。最近、メディアとか外で話すときには、人に合わせて作ってます、という言い方をしているんですけど、正直言うと、今それは多分5%か10%くらいで、ほとんどはこちらで作ったもので決めています。例えばパリコレとか、普通パリコレに出るような奇抜なものって皆買わないですよ。だからブランドとして前面に出している商品と、実際に売れるものって違っていらっしゃるんですよ。

宮地…これは重要な話ですね。

三好…売上の大半は実は普通の人が住む家なんです。が、大事にしているのは、住む人が住みたいように住めるということで、そういうライフスタイルの多様性に合わせたことができる会社というのが基本ですね。

空き家ツアー

宮地…そういうテナントはどうやって掴んでくる



んですか。

三好…それは大きく2種類あるんですけど、先ずはやはり人の紹介が大きいです。2つ目がSNSですね。インスタグラム、フェイスブック、X(旧ツイッター)などです。

大体大きく3グループに分かれて、今すぐ家を探しているという一番近いお客様の層、一番遠いのは別に家は探しているわけではないけれど、SNS見てファンになってくれている人、そしてその間の第2層、すぐに家を探しているわけではないけれども、イベントとかに参加するような人。

私たちは空き家ツアーというのをやっているんです。街を紹介しながら空き家を見る。実際に住むことも、そこで商売することもできるという物件を紹介しながら、街も紹介するイベントです。
宮地…そういう人たちは御社のサイトを見るわけですね。

三好…そうですね。今こういう物件が出ましたとかという物件の紹介だけでなく、最近だと、熱海は自然災害が多いので、防災の記事なども載せています。

宮地…SNSを見てくれる一定の人がいるということですね。それをどうやって増やしていくんですか。

三好…SNSで見た人が、これいいよと他の人にシェアしてくれて拡散してくれます。あとはメディアで取り上げていただくときに大事にしているのが、ただビジネスのためというのを超えて、社会的な課題、例えば空き家問題や、移住したいけどどうすればいいかわからないとか、相続の話、人口減少とか、そういう社会の課題が自分のビジネスを通じてどう解決されていくかを大事に

考えたいと思っています。

宮地…そうですね、それは最終的にビジネスと繋がっていくんですよね。

三好…自分がやっていることがどう社会的に影響があるのか、誰の役に立っているのか、そこが大事で、最近で言えば環境問題もそうですし、人材不足もそうですよね。

不動産業と信頼関係

宮地…大家さんはどうやって探しているんですか。

三好…大家さんは地道に、例えば町内会の会合に出るとか、お祭りの下働きをするとか、飲み屋に行つてずっと話を聞くとか、そういうことで繋がりを持てるようにしています。神輿を担ぐのが大事なのでなくて、事前の準備と事後の片づけが大事で、更にはドブ掃除とか草刈りとか。地方で仕事をする時は、都内とは違って、一人の職業者という前に、どういう人なのか、人となりをまず見られるんです。人として信頼できるのか、これが一番大事です。

熱海は古い物件が多くて家賃が4万円とか5万円だったりするわけです。不動産屋は儲からないからやらないんですよ。だから熱海では不動産屋が信頼されてないんです。どうせ依頼してもやってくれないしと。

宮地…大家さんもそう見てるわけですね。

三好…だから建物が自主管理になって、プロが入らないからどんどん悪循環にいく。一個ずつを丁寧に形にしていくと、この人困っているから、ちよつと話を聞いてあげてというふうに広がって来ます。

宮地…新天地に乗り込んで、そこまできちつと

やるって立派なことですよ。

それと、今三好さんがおっしゃったことは、ある意味で不動産業の本質なんですよ。不動産業は本質的に信頼関係で、この人は信頼できる人となるといういろんな人を紹介してくれるんですよ。

三好…最初は私も東京でやってたように、提案書をパワーポイントとかでカラーでバッチリ作って、どうだつて提案すると、あんないろいろ難しいこと言うけど、あんた一体誰かって言う。最初そうでした。目の前の困りごとを一個一個丁寧に解決していく、もうそれだけです。

復興と地域活性化

宮地…三好さんは、構想を練りながら熱海の復興に努力されたということを書いておられるんですけど、どんな構想でどんな風に尽力されたんですか。

三好…やってきたこととしては、例えばこの銀座商店街というのは、2011年の時点では、30店舗あるうち10店舗しか入っていないかったんですよ。

宮地…2011年というのは震災のあった年ですね。

三好…はい。地震が起きた時ぐらいが最悪で、昼間のこの時間帯で誰も歩いていない、ランチの時でも誰も歩いていない、本当にシャッター商店街でした。

宮地…そんな状況だったんですか。



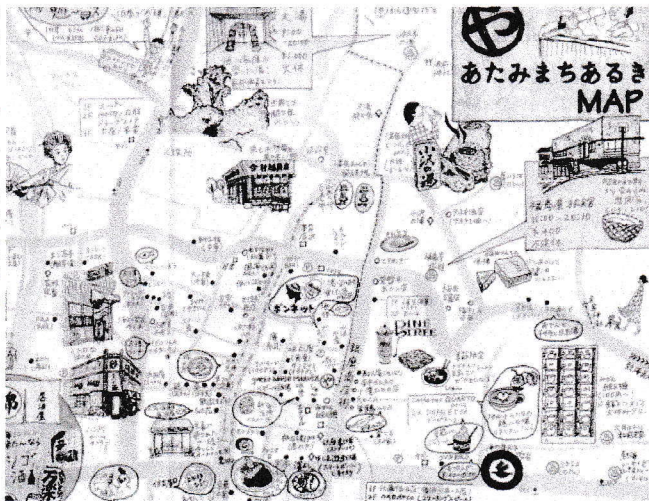
銀座商店街(熱海市観光サイトより)

三好…それが6年半かかってやっと全部埋まったんです。当時、店舗は1円でも借りたいという人がいなくて、募集しても仕方ないから、自分たちでやるしかなかったんです。どうせなら自分たちが欲しいものをやろうということで、カフェとか飲食店から最初入ったんです。みんなで集まれるところを作り、次に遠方から友達を呼びたいときに、当時1泊1万円とかの宿泊施設しかなかったもので、いわゆる昔のユースホステルみたいな、今で言うゲストハウスを、一泊素泊まりで4,000円で泊まれるところを作り、それからシェアオフィス、月1万1千円だったから払うという人たちがいたので、自分たちの事務所でもありつつ、他の人も借りられる場所を作ったりして、とにかく自分たちが必要なものを一つずつ作っていったんですね。

歩行者天国化してイベントを開催

井上…マルシェも開催されたんですね。

三好…誰も歩いてないところを歩行者天国化して、マルシェを開催しました。新しくお店をやっ



てみたいという人たちに声をかけて。

井上…誰も歩いてないところに人が出て来るんですか。

三好…出て来ないんですよ。だから自分たちで呼んだんですね。

井上…25で出したりするわけですか。

三好…そうです。出店してくれませんか、1日単位で。それがだんだん増えて行ったんですが、一つの転機となったのは、2017年に熱海プリンが出店したことでした。1号店が駅前です。思ったより流行って、2号店を作ろうという話があった時です。

銀座商店街は熱海の最初にできた観光地なんです。駅ができたのは昭和に入ってからで、もともとは海を中心に考えていて、徳川家康がよくきたのは大湯というところなんです。

熱海プリンの川越社長さんが、銀座商店街が熱海の最初の観光地だし、そこで若い子たちが頑張っているから、ここでぜひ出店したい。でも、そんなに売れるわけじゃないかもしれないから、9割は工場で、表の1割だけを店舗にするということになって、それがすぐ流行って、行列ができるようになり、そこから次々と店が決まり始めたんです。

プロモーション戦略

宮地…当初「田」と市役所が一緒になって、調査結果を基にどうしたらいいかを考えたというのが載ってたんですが、そういうことも何か関係あるんですか。

三好…直接的には関係ないです。私たちは、本当に一民間企業としてできることを小さくやってきただけで、熱海の最大のヒットしたきっかけとい

うのは、「JTB」と市長が仕掛けた「意外と熱海」というプロモーション戦略なんです。

宮地…熱海は意外といいねみたいなの？

三好…はい。それをキャッチブレイズにしてプロモーションを仕掛けたんですね。あと「ごさんいらっしやい」という企画を市役所の職員がやって、ロケしやすいように、ここでロケするということです。とお店とか場所とかを全部手配したんですね。泊まる所も食事処も全部手配して。

宮地…素晴らしいですね。徹底的に「ご」を呼び込んだわけですね。

三好…テレビで取り上げるのが多分一番効いたと思うんですね。あと、熱海には古い店、老舗はたくさんある中で、新しい動きがあまりなくて、だけど古い熱海を残したまま新しい熱海もある

三好 明(みよし あきら)氏

プロフィール



株式会社マチモリ不動産 代表取締役
高校生の時、1年間アメリカ留学。
大学卒業後、マンション管理会社で13年勤務し、株式会社 machimori 取締役就任。
2019年 株式会社マチモリ不動産設立。
不動産を通じて地域の可能性を広げることが、まちの不動産の役割だと考える。

株式会社マチモリ不動産

設立: 2019年3月

事業内容: 買取再販、不動産仲介、リノベーション
賃貸管理・サブリース、プロデュース

所在: 静岡県熱海市渚町5-4 大館ビル204号

Tel: 0557-83-1551 080-4132-6562

Mail: info@machimori-fudosan.jp

Web: https://machimori-fudosan.jp/

よっていう、古いものと新しいものの掛け合わせという形で私たちを取り上げてくれて、そこが大きいところだったと思います。私たちが熱海を再生したとは全然思っていないですけど、一つの象徴というか、事例として取り上げていただいたことが、結果的にいろんな広がりになっていったと思います。

リピーターを獲得できるか

宮地…新幹線が停まって、東京から40分で、温泉があつて、海があつたら、最高の条件ですよ。本来、そこが寂れるはずがないですよ。

三好…そう思います。今まで一見さんでもどんどん来てくれたし、胡坐をかいてたところがあつて、結局のところ、顧客満足度が低かったんじゃないかと思います。

地方で再生してないところの共通点は、政治が悪い、役所が悪い、誰々が悪いとか他人のせいにしてるところだと思えます。今、行政に金はないし、環境や時代のせいにならないで、要は、あなたがやるかやらないか、なんですよ。

一回来て、また行きたいねって思ってもらえるにはどうしたらいいか。大人数でドンと来て、みたいな時代は終わって、今は個人旅行だし、また行きたい町だねと思えるリピーターをちゃんと獲得できなかったということが、寂れた要因だと私は思っています。

宮地…そこにみんな薄々気がついてるんだけど、そこを変革できないんですよ。時代が変わって、大企業が一泊旅行で来るのが減った時に、どうしたらいいかを考えられるかということですね。

三好…お客様が満足してまた来たいと思ってもら

えるか、シンプルにそこだけなんじゃないかと思えます。

イベントツアーと地域コミュニティ

宮地…もう一回来たいと思ってもらえるようにするには何がいいと思われたんですか。

三好…結局、人だと思えます。熱海で生活してる地元の人たちの行動を見てると、何で楽しんでいるかというところ、東京にはないような純喫茶とかあつて、そこで皆幸せそうに話してたりします。

ほかには魚屋さんとか肉屋さんがあつて、買う時のちよつとしたコミュニケーションがあつたり、あと面白いのが熱海って仕事一つじゃない人が結構多いんですよ。自営業をやってる人が多いので、仕事以外にも趣味を持っていたり、個性がある人が揃つて、面白い人がたくさんいるんです。

実は私たちが最初にやったのが、面白い人に会

〈寄稿〉

地図の歴史は古い！

——土地取引で重要な「公図・地図・地積測量図」の変遷——

FP EYE 澤田朗FP事務所 代表 澤田 朗



日本全国にある各法務局・地方法務局・出張所に備え付けられている「公図・地図」、また「地積測量図」などの図面は長い歴史を経て

現在に至っています。その作成された経緯や背景を確認すると、その時代ごとの土地に関する考え方が見えてきます。今回は日本の土地調査の歴史や現在の公図と地図の違いなどについてお伝えします。

いに行くというイベントツアーだったんです。例えば、純喫茶巡りをツアー化して、あとは和菓子巡るとか、野菜作ってる人を回ったり。熱海の面白い場所や面白い人に会いに行くというツアーをする、イベント参加者同士も仲良くなるし、また行きたいねって思ってもらえる。

宮地…さっき人がたくさん来てましたよね。

三好…街歩きなんですよ。何を紹介してるかというと、ここのお肉屋さん、これが美味しくて、このお店は豚カツが看板なんですけど、実はハヤシライスが美味しいとか、そういうのを一手ずつ徹底的にやって行くということから始めたんですね。それで繋がって、空き家ツアーをやってるんですけど、街のファンになつてもらおうファンビジネスみたいなものに近んじゃないかなと思っていて、そこを中心をやつてきたって感じですね。

(次号に続く)

■日本の土地調査、地図の歴史は古い

現在、土地については地番・地目・所有者・地積(面積)等の「地籍」が登記されており、土地に関する戸籍とも言えます。その内容は地番ごとに登記事項証明書に記載され、誰でも閲覧が可能です。

地籍調査等で明確となった地積が記載されているのですが、土地について調査が行われたのは大化の改新まで遡ると言われています。まずは、主

な土地調査や地図作成の歴史についてお伝えします。

1. 大化の改新

大化の改新によって導入された「班田収授の法（701年）」では、6年ごとに戸籍と税を徴収するための台帳が作成され、「口分田」として人民に分け与えられました。

当時の土地は全て国有で売買も禁止されていて、死亡した場合には国に返納されました。分け与えられる口分田の大きさは6歳以上の男子で2反（約23a）、女子はその2/3の4/3反（約15a）で、この田を分ける時に作成された「田図」という地図が地図の始まりだと言われています。

2. 太閤検地

豊臣秀吉が行った「太閤検地（1582年）」では、農民の田畑を一筆ごとに大きさを測り土地の石高等を定める政策を取りました。

これが全国規模で統一に行われた最初の土地調査となり、従来の土地管理制度を大きく変えるものとなり、江戸時代に入ってから同様の方法で土地の調査が行われました。

■公図の基となる地図が作成された

明治時代に入ると「地租改正（1873年）」により土地制度の改革が行われ、土地ごとの位置・面積・地目・地価・所有者が記載された「地番」が発行されました。その際に土地の「地番」の付与と土地調査が行われました。

所有者を確定することで納税義務を課し、地価に対する税金を従来の物納から金納へ移行させた時期でもあります。土地の私的所有が認められ売

買等も可能となりました。

この時期に作成された地図・図面が現在の「公図（地図に準ずる図面）」の基となっていますが、当時の作成期間が短期間であった、土地所有者自身が測量を行い政府が検査する方法であった、当時の測量技術が現在よりも精度が低かった、という理由で、面積や形状等が実際の土地と合っていないという問題が当時から生じていました。

■現在法務局にある「公図」と「地図」

戦前までこのような問題を抱えていたため、戦後になると国土の実態を把握する目的で「地籍調査（1951年）」が行われるようになりました。現在も調査は行われていて、調査結果を基に登記簿情報も修正されていますが、全体の進捗率は令和5年度末時点で53%にとどまっています。

これは、境界の確認に手間と時間がかかることに加えて、都市部では土地の細分化による費用の増大や、隣地とのトラブルを避けたいというところで、土地所有者の協力が得られないといった理由、山村部では土地取引等が都市部よりも低く優先順位も低くなっている他、調査や測量が物理的に困難な地域が多いといった理由が挙げられます。

このように、地籍調査が行われた場所とまだ行われていない場所が存在し、現在法務局には次の2つの地図が存在します。

1. 不動産登記法14条1項に規定する「地図」
いわゆる「14条地図」と呼ばれているもので、筆界点（一筆ごとの境界点）に公共座標値が

ある等、精度の高いもので、万が一災害等で土地の位置や筆界がわからなくなった場合にも、正確に現地を再現できる地図となっています。地籍調査によって作成される他、土地区画整理事業等によって作成される土地の所在図もこれに当てはまります。

2. 不動産登記法14条4項に規定する「地図に準ずる図面」

いわゆる「公図」と呼ばれているもので「旧土地台帳付属地図」が代表的なものになります。地図が備え付けられる間の代わりの図面で、前述のとおり明治時代の地租改正時の内容が反映されているため、それぞれの土地の位置や形状等の概略は分かるものの、地図に比べて精度が低いものも存在します。

■いわゆる「縄伸び・縄縮み」はなぜ起こるのか？

このように、地図の種類によって精度が異なるため、14条地図が無い場合の土地の売買や相続時等では、確定測量や現況測量を行い、正しい土地の形状や地積を確認する必要があります。

「地図に準ずる図面」の場合には、土地の形状や地積が現状とは全く異なる場合もあり、「地積測量図」が備え付けてあれば、それで現状の地積を確認できますが、そもそも「地積測量図」がないならない場合も多くあります。それはなぜでしょうか？

「縄伸び」「縄縮み」という言葉をお聞きになったことがあると思います。土地の地積は一筆ごとに法務局に登記されていますが、実際に測量をすると登記されている地積と違う場合があります。このように公簿地積と現況地積が違う状態で、

現況地積のほうが大きい場合を「縄伸び」、現況地積のほうが小さい場合を「縄縮み」と呼びます。

測量は江戸時代にも行われていましたが、当時は縄を使って測量をしていました。その縄に例えて、実際の地積が公簿地積よりも「縄が伸びている」、反対に実際の地積が公簿地積よりも「縄が縮んでいる」、という表現が今でも使われています。

当時の測量の目的は現在のように境界確定や地積確定ではなく、年貢などの額を決めるために行っていたという側面があります。そのため、実際の地積より小さく申告をしていたケースや、現在よりも測量技術が低かったことなどが、縄伸び・縄縮みが起きた原因の一つだと考えられます。

なお、1960年以降に分筆された土地は測量を行い、地積測量図が備え付けられています。このような土地の地積の信頼度は高いですが、それ以前に分筆した土地やこれまで分筆をしていない土地、地籍調査や地積更正を行っていない土地については今でも地積測量図がありません。

そのため昔からの測量結果が現在まで残っている、公簿地積と現況地積に違いがある可能性があります。

また、地積測量図があっても、縄伸び・縄縮みが残っている可能性があります。

2005年までは「残地法」と呼ばれる地積の算出方法がとられていました。この方法は、一筆の土地を二筆に分筆して売却する場合、売却する土地は測量をして地積を確定させますが、売却をしない土地（残地）は測量を行う必要が無く、元

の一筆の地積から売却する土地の地積を差し引いて新しい地積とする方法です。

ただしこの場合、そもそも分筆前の地積に縄伸び・縄縮みがあった場合、残地についても同様のことが起こります。例えば、分筆前の地積が1,000㎡、売却する土地の地積を測量したら300㎡、結果、残地は700㎡となりますが、そもそも「分筆前の地積1,000㎡が正しくない」というケースが多々あるのです。

2006年以降は、分筆する場合にはすべての筆を測量することになりましたが、2005年以前に分筆された土地は、残地部分に縄伸び・縄縮みがある可能性があります。

■売買時や相続発生時には要注意

土地の売却時に測量したら公簿地積と違っていた、という場合には売買価格に影響が出ますし、新たに建物を建築する場合にも地積が違えば建てられる建物の大きさも変わってきます。固定資産税等にも影響し、実際よりも税負担が多かったということも起こります。

土地を相続する時の相続税評価額にも影響が出てきます。土地の相続税評価は、路線価地域であれば路線価に地積を掛けて計算しますが、様々な減額要因があれば評価額が下がり最終的な評価額が決まります。

この計算の根拠となる地積が違っている場合、他の財産を含めた課税遺産総額や相続税額にも影響が出てきます。土地の評価額は相続財産に占める割合が大きくなる場合がありますので、相続時には現況測量を行い、公簿地積との差異を確認することで、税負担を軽減することもできます。

きます。

このように公簿地積との差異の大きさによっては影響が大きくなる場合もありますので、地積測量図が無い場合には、まずは縄伸び・縄縮みがあるかどうか現況測量を行い、必要に応じて地積更正等を行うことで、売買・相続時に備えることができます。

澤田朗(さわだ あきら)氏

プロフィール

・FP EYE 澤田朗FP事務所代表
・NPO法人日本相続士協会 理事 相続士上級



・相続支援ネット エリアメンバー

・NPO法人日本空き家再生協会 認定講師

空き家再生アドバイザー

・ファイナンシャル・プランナー (AFP) (日本FP協会 東京支部所属)

・二級ファイナンシャル・プランニング技能士 (資産設計 提案業務)

2005年、34歳の時にFP事務所「FP EYE」を設立。これまでライフプラン相談を通じて約800世帯の家庭と関わり、家計の収支改善や効率的なお金の活用方法、将来の資金計画のコンサルティングなど、今後の生活設計に必要な情報の提供やアドバイスを行うFPとして活動中。

事務所

〒121-0816 東京都足立区梅島3-33-6

TEL : 090-1655-7638

mail : info@sawada-fp.com



全国貸地貸家協会新聞

発行 全国貸地貸家協会事務局
東京都中野区野方一丁目二番九号
(株)耶馬台コーポレーション内
TEL 03-(3338) 七五二五
FAX 03-(3380) 五三九七

〈訪問インタビュー〉

熱海復興に参画する その2

——借り手のニーズをどう掴むか——

株式会社マチモリ不動産 代表取締役 **三好 明**

聞き手

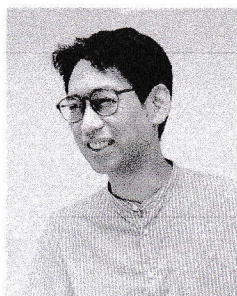
全国貸地貸家協会専務理事・本紙編集長 宮地 忠継
全国貸地貸家協会新聞企画部長 井上 一之

熱海復興に参画したマチモリ不動産の社長のインタビューの後半です。前半ではいきさつ、復興のプロセス等を伺いましたが、後半では更に復興のやり方、復興とは何か、不動産業とは何かを三好明社長に伺います。

地元の人が主役

宮地…人をどういうふうに集めるかというのは大変な話ですよ。

三好…お金をかけてプロモーションして、テレビ



に出てとか、そうではなくて、地道な話ですけど、この人面白いよねとその人に会いに行くとか、その辺が地域ならではのと思います。

ナックとか行ったことなかったんですけど、熱海

に来てからスナックに行くようになりました。ス

ナックのママとか強烈で面白いんですよ。

宮地…生きのびるためには個性がないとダメなんですよ。

三好…そうですね。こうやって生きていいんだとか、そういうことだと思ってます。

宮地…こういうのはすごいノウハウだと思うんですが、それをうまく使おうと、いろいろな地域の復興ができるんじゃないですか。そういう依頼というのはどうですか。

三好…間接的な支援でできるところはしたいと思ってますが、でも結論でいうと、やはりその土

地の人がやらないとダメですね。

宮地…でも三好さんはただ一人で乗り込んで、自分で開拓されたんでしょう。

三好…そうですね。私は主役にはなれないんですよ。やはりその土地の人が主役で、私がこうやってやらせてもらっているのは、地元の人が認めてくれたり、繋いでくれたりしたからで、大事なのは、地元になにかしようと思っている人がいるかどうかです。

宮地…先ほど玄関でお会いした市来さんという方はそういう方なんですか。

三好…そうですね。彼が大元で、株式会社machimoriという会社をやっているんですが、私はその会社に就職して、その一部門の責任者だったんですが、マチモリ不動産というのを別会社にして、今私が代表で、市来が取締役に入っているんです。彼の周りにも私たちを支えてくれる人たちがいて、そういう人たちがいて初めてできるんですね。

だから他の地域からお声がかかる場合も、例えば市来みたいな人がいて、不動産のやり方や、リフォームのやり方や、空き家の使い方を後方的に支援するとか、私たちが経験してきたことを、ノウハウとして、間接的に支援して自立できるようにしていくみたいなことはあると思っています。

オンたまから始まる

井上…以前、久しぶりに熱海を訪れて、熱海ってなんでこんな人がいるんだろうと思ったんですよ。土日じゃないのに人で溢れてるんです、それも若い子で。

以前、「カンブリア宮殿」というテレビ番組で市来さんの紹介があったのを見たのですが、市来

さんが書かれた本で「熱海の奇跡」を読ませていただいたんですが、10年くらいかけて、一番目のオンたま（熱海温泉玉手箱・新しい熱海の使い方や楽しみ方が体験できる）から始まって、先ほどのような話がいろいろ出ていたんですが、それが単発的なものだ、その後継続しないですね。

三好…そうですね。

井上…それって何か考えたときに、そのものだけでは多分ダメで、こういうことをしたいという、我々の場を与えてくれる人がいないと、そこに人は来ないし、そこで店を始めたいとは思わない。だから、この10年の流れで考えると、オンたまからの流れで不動産に行き着いて、それも都会の不動産ではなくて、先ほど三好さんが言われたように、何をしたいかがあって何かを提供していくということが大事なんです。

三好…そうだと思います。

街の発展の流れ

井上…今日、駅前の平和通りから街を歩きながら「基地」に行つて、そこで紹介されて、「静電気」に行つたんですが、やはり人が大勢いるようなお店があると、ここに住んでみようかという人が増えてくるのかなと思いましたね。

三好…そうですね。

宮地…「基地」というのは何ですか。

三好…雑貨屋さんです。熱海近郊の作家さんの仕事の作品を中心に扱つてのお店です。基地は3つあって、カフェはCAFE KICHIと書きます。

井上…もう一つシラス井とかやつてのお店もありますね。

三好…詳しいですね。

実は静電気さん

について、も、何で私たちが応援したいかという理由があつて、アパレルとか洋服を扱つてからなんです。どういふところかというところ、街が再生していく時は発展段階の法則性があると思つていまして、最初は宿泊で、次に飲食。今だにぶ飲食店が増えてきて、最初、海鮮井から始まり、次第に食べ歩きとか。



基地-teshigoto- ページより

でも結局、飲食つて食べたら店出るんですよ。滞在時間が短い。今、行列ができるようになった店もあつて、並ぶときに最近整理券とか出したりするんですけど、私の見立てで言うところ、待っている30分から1時間、2時間の間に歩いて楽しい街になるかどうかなんです。食べた後でも同じなんですけどね。

私は、これは文化だと思つていて、例えば雑貨屋がある、洋服がある、音楽がある。できれば映画もある。あとはワークショップとか、器を作るとかいう体験型のもの。そういう滞在時間を伸ばすようなものをいかに街に増やしてい

くか。

普通の不動産屋の発想でいくと、どうしても高く借りてくれる飲食店とかを入れたがります。そうすると、食べる店ばかり増えて、それで街として持続的に発展していくのか。

やはり文化的に楽しめるには、ファッションは大事だと思つています。でもファッションだけで勝負するのは正直厳しいんですよ。だから家賃を低くします。静電気さんはこれからカフェを併設する予定で、カフェと洋服屋をハイブリッドにした店で、現実的には多分飲食店の売り上げが大きいと思うんですが、でもそこに洋服屋をやるのが大事なんだと思います。街の発展を考えたときに、カルチャー的な楽しみ方ができる店を増やしたいという意味で応援したいんです。

井上…私は自分の小さい頃を考えると、街に映画館があつたんですよ。やつぱり映画館は臨場感があつて、それも私としては、スピーカーや音響がいいところよりも、ちよつとノスタルジックな、昭和チックな映画館に文化を感じますね。

オフを過ごす街

宮地…ちよつとお聞きしたいのは、そういう街の発展を印象付けるというか、若者を集めるのに、「」を取り入れるのはどうかなと思うんですが、その辺はどうお考えですか。

三好…両方必要だと思つてます。私はいわゆる「」とかIoT、もしくはAIは、人が足りないところをどうカバーするかというところだと思つていて、人の力に頼らなくていいところは機械にお願いしよう。例えば、経理の処理とか時間のかかる事務作業とか、そういうのは機械化させる。

宮地…もちろんそれは大事なんです、それだけ

でなくて、例えば漫画産業やプログラミングをやりたいという人を集めると活気が出るかなと思うんですが。そういうことについてはどうお考えですか。

三好…それはあると思うんですが、ただ、熱海で求められるのは、だからこそ逆の昭和レトロとか人の香りがすること、逆にそっちの方だと思うんですね。

井上…多分人口減っていくと、その地域地域の特徴がないとダメだと思うんですね。熱海は1時間あれば丸の内に行けます。だからリモートワークで会社に行かなくていいのであれば、ここに住みたいなんていう何かがある。温泉があつて、美味しいお店があつて、こういうふうなファッションを取り入れたりして発展していくと、すごく住みやすい街になって来ますよね。

三好…そうですね。鍵を無人で開けるとか、そういうところの「コ」化などは当然取り入れた上で、逆にそういう仕事をしているからこそそのオンとオフがあると思うんですね。

宮地…そういう仕事をしているから他で潤いを求める面というのはありますね。

三好…そう思います。だからこそ東京にいないでも、人の出会いを求めて熱海に移住する。もしくは移住しないまでも、2拠点、3拠点という考え方もあると思います。

井上…そういう意味では、アドレス（全国多拠点生活を展開する会社）さんなんかは熱海にあるんですね。

三好…はい、あります。佐別当さん（アドレス社長）とはずっと仲良くしてます。

今、不動産との絡みでいくと、どんな変化が起

きているかというところ、今まで家を探す時に、家を決める要因は、まず仕事が第一にあり、仕事場から近い、仕事場から予算が合う交通費が出る範囲で考えてきました。

今、動きとしては逆で、どういう生活をしたいかから組み立てる人が増えてきていて、今20代の人たちを見ていても、どこに住むのかを考えた上で、自分なりの仕事を作ったり働き方を作っていくという発想なんです。私は熱海としてそれに対応したいと思っています。そういう暮らし方、働き方ができる環境を、空き家や既存の不動産を使って作っていききたい。供給側が柔軟に対応できるかのほうが求められていると思います。

井上…例えば、さっき言われたように、熱海で農業に就業しようとか、そういった仕事というのはあるんでしょうか。

三好…そこが壊滅的でないんですね。ただ、ちよつとずつ増えて来ていて、例えば、ミカン単価低いですけど、レモンは高いんですね。レモン農家さんとかは出てきていますし、あるいは、ダイダイは日本で一番取れるんです。だから、例えばアロマのミストにしてみたりとか、いわゆる6次産業化させていく。あとは、漁業もサザリマン漁師みたいな人が出てきています。

今後、1次産業というものを見直していききたいんですね。林業も今、週末キコリーズというのがあって、週末だけ林業をしている人たちがいます。そういう、副業としての働き方を増やしていくとか。

井上…やはり1次産業が地方復興の鍵だと思います。そういったところに仕事があれば、6次

産業までやれるようなところがあればですね。

三好…そう思います。本業無理にしても、副業的に関わっていくとかでもいいと思うんです。そしてその割合をだんだん変えて行くみたいな。

健康を基軸にした時間の過ごし方

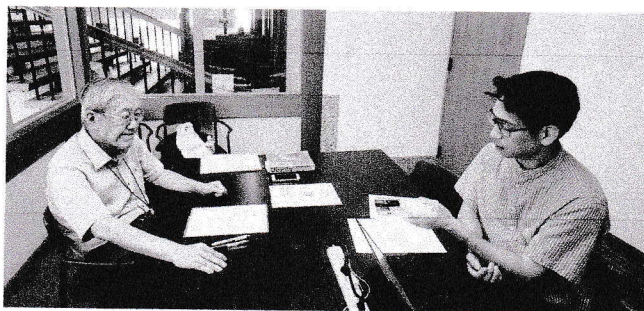
宮地…熱海は温泉があつて、これは特に高齢者にとつて健康上いいですね。そういう健康のことを打ち出す側面があるんじゃないですか。

三好…まさにそこだと思っていて、熱海ってある意味で不健康に遊ぶ面白い所という話だったんですね。朝まで飲むとか、風俗含めてですけど、どんちゃん騒ぎして不健康に遊ぶのが熱海だったんですけども、網代とか多賀には、例えば、砂みたいなのに埋まって、汗出して温泉入る場所もあります。地元で獲れる干物やダイダイ、ミカン、レモン、そういうものを利用して、健康を基軸にした街の使い方や時間の過ごし方を提案していきたいと思っています。

滞在期間に応じた過ごし方

宮地…宿泊者の滞在期間についてはどうお考えですか。

三好…それなんです。一泊だけでなく、一週間、一ヶ月、一年、それぞれの期間に応じて、その過



ごし方が提案できる場所を提供できるかというのが大事なんですね。ウィークリーマンション、マンション以上ではあるみたいなの、移住はしない、でも観光以上ではあるみたいなの、そういう過ごし方を人間関係を作りながらとか、ちよつと暮らしに近いような、旅してるんだけど生活してるようなものを、どういふふうに供給側として熱海でできるか。それは結局、不動産の使い方につながるんですよ。

宮地…そうですね。ものすごくエネルギー使って仕事すると、一週間か二週間、のんびりしたいとか、そういうウィークリーのニーズもありますよね。

三好…ありますね。まだ少ないし、可視化されていないんですけど、まず不動産オーナーの了解も必要だし、近隣の理解も必要だと。だからそれをやるには、やはり地域で信頼されないといけないし、信頼されてる人とやる必要があるですね。

部屋を借りるテナントも、周りの人に挨拶に行くとか、町内会の会合には絶対出る、商店街には加入する、というような商店街の活動に積極的に参加すること、という条件が契約書に書いてあって、不動産の契約としては珍しいと思いますが、そういう人でないと絶対に長続きしないです。

宮地…テナントに地域活動に参加しろと言ってるんですか。

三好…そうですね、外から入ってくる人に。それが長続きするきっかけの大事なところで、そうでないならやめたほうがいいと、間に入って言うてます。

宮地…面白いですね。東京の不動産業だと、例えば、表参道の物件を店舗として貸すなどという時は、もうロケーションだけです。表参道の店舗というだけで、募集すると山のように人が来るんですよ。そういう感覚と、今おっしゃってるような感覚は全然違う世界ですね。

三好…そうですね。ただ、最近は熱海も銀座通りとか駅前とか流行ってきちゃって、今みたいな動きがちよつと出て来ていて、どこにでもあるような街になるリスクが高まってきてるんですよ。

宮地…それで表参道みたいになっちゃったらお終いですよね。

三好…そうですね。ピカピカのお洒落な店ばかりになったら、熱海に来る意味がないので、流行ってきたのは有難いことだし家賃が上がるのも大事なんです。一方で地域に根付いて新しいことをやる新しい挑戦者がいるかどうか。それと挑戦者と挑戦者をつなぐ地域の人というこの2つが重要で、それを徐々に広げていきたいと思っています。

宮地…テナントが面白い仕事をやってそれがじゃわ根付いていくというのが素晴らしいですよ。

チェーン店と個性的な店の両建て

三好…今度、駅のビルにスターバックスが入るんですよ。そして銀座商店街をちよつと行つた所にウェルシアというドラッグストアができて、多賀にワークマンもできますし、チェーン店が徐々に出てきてまして。

宮地…それはあまり良くないですね。

三好…ちよつと人前では言いづらいんですけど、本音では私も良くないと思ってます。でも地元の人たちは喜んでますよ。ですから、便利さを求めるチェーン店もあり、個性のある店もたくさんあるという、両方大事なんだというスタンスを取るようにしています。

街の課題を解決するコンサルタント

三好…最近一棟貸しの貸別荘が増えてきて、若い人たちが数人とか10人ぐらいで泊まったりするんですけど、彼らは、例えばマックスバリュートかに行つてバーベキューをする食材をかうんですよ。

そういうニーズがあるのなら、それを街場の八百屋さんや肉屋さんや魚屋さんで用意して売ればいいので、そこは、時代の変化に合わせた八百屋のあり方とかを提案して、マックスバリュートではできないことを、街場の零細企業が連携してサービスを提供していけるか、というところが勝負なんじゃないかと思ってるんですよ。

宮地…多角的な課題で、感性が必要ですね。そういうコンサルタントとか、いろんな角度でものを考えて、提案していくというのも一つの不動産の仕事だとすれば、不動産業そのものが大変な仕事ですね。

井上…不動産業という業態ではなくなっていくんですね。

三好…見た目は不動産業という業種なんですけど、業態としては街の課題をしつかりと解決していくコンサルタントですね。私は結局コンサルティングできる仕事や人だけが残ると思ってるんですよ。

先ほどの「こ」とか「こ」化から言うと、結局機械でできるものは機械でやった方が早いし、正確なんです。不動産屋でも右から左に流す不動産屋はほぼ全滅すると私は思ってます。人の気持ちを汲んで提案できる感性を持っている人たちが残ると

思っていて、それは全業種に言えるんじゃないでしょうか。

複雑化、多様化にチームで対応

宮地…おっしゃるとおりですね。三好さんが先ほどおっしゃったように、隠されたニーズをどう掴むかで、テナントが知らないところに本当のニーズがあるんだという。それはやっぱり洞察力がないと分かりませんよね。

井上…全業種そうなんじゃないかなと私も思います。

三好…だからこそ、より人と人が密接に関わって、いわゆる昔のご用聞きで、この人は何が困ってて、普段何を買ってて、どういう生活したいのかという個別具体的に一人の人をちゃんと見ていくと。

宮地…そうなると仕事が非常に難しくなるから、相当数が脱落しますね。

三好…そう思いますね。あとは問題が多様化しすぎて複雑化してるので、一人で何とかしようとしちゃダメで、誰かと一緒に組んでやっていく。

今はワンプログラム、ワンソリューションじゃないんですね。一つのソリューションの解決策で同時多発的に解決できるみたいなことが大事で、それには、誰と組んで一緒に動くのか。役所も役所だけでなく、民間と一緒にやる必要があります。だし、学問も他分野と一緒にやらなきゃいけないとか、問題が複雑化して多様化してるからこそ、どうチームを作ってやっていくのかということが時代的にも必要なんだと思いますね。

井上…先ほどの清水義次さんが、衰退地域の半径200mの端から端まで歩いて、その問題が何かということを考えれば、必ずどこかに解答

があるとおっしゃってますが、半径200mと言ったら歩いて5分くらいですが、例えば熱海なら熱海を歩いて見ると、何をしなければいけないかというのが見えて来るんじゃないかな。

もう一つ面白いなと思ったのが、三好さんが、熱海のこの区画はアーティストが住み、この区画は商売する人が住んで、とかエリアマネジメントをやっていくと、次第に街そのものが特色を持ってくるんだというようなことをおっしゃってましたが、まさにそういうことだなと思って。

三好…やはりビジネスの基本は、誰かのために何をするのか、それに尽きると思うんですね。とするならば、街として考えたときに、どういう人に住んでもらい、どういう人に商売してもらうか、ここは何ができる場所なのか。熱海は坂が多くて、家族連れにはそんなに向かない。だとしたら個性がある人たちが個性のある生活ができる、ぐちゃぐちゃしてるから面白いと思ってくれる人が生活すればいいとか、そこにあったものに特化していくというのが大事なんじゃないかなと。

井上…さっき階段をずーっと登って行った時に、ポンポンと民家が点在していて、ちよつと尾道に似てるなと思ったんですが、ふと見ると、マンションの表側は商売やつてるんですけど、裏側がちよつとボロくて、この辺って住むには面白いところだなと思ったんですけど。

三好…そうだと思いますね。そんな所にわざわざ住む人ってちよつと変わってるじゃないですか。個性がある人には変わった住まい方が合うんです。ちよつと普通じゃないんですけど、その普通じゃないことが良さに変えられることが大事で。

空き家の利用価値

宮地…こういう三好さんの発想で考えると、今日本全部で空き家が約800万戸ですが、その利用価値はいくらでもあるんじゃないかと思えてきますね。

三好…使い方の発明が仕事だと私が冒頭で申し上げたのはその話で、家って何なのっていう。

宮地…家は自分の個性を発現する場所だと考えると、複数あったらいいですね。

三好…男の趣味部屋でもいいし、楽器演奏するスタジオでも良い訳だし。家が3つ4つあっていいと思います。

100年後も豊かな暮らしができる街

宮地…最後に、今後の抱負をお聞かせください。

三好…最初一から始めたことだったのが、段々輪

三好 明(みよし あきら) 氏

プロフィール



株式会社マチモリ不動産代表取締役
高校生の時、1年間アメリカ留学。
大学卒業後、マンション管理会社で13年勤務し、株式会社 machimori 取締役就任。
2019年株式会社マチモリ不動産代表取締役就任。
不動産を通じて地域の可能性を広げることが、まちの不動産の役割だと考える。

株式会社マチモリ不動産

設立: 2019年3月

事業内容: 買取再販、不動産仲介、リノベーション
賃貸管理・サブリース、プロデュース

所在: 静岡県熱海市渚町5-4 大館ビル204号

Tel: 0557-83-1551 080-4132-6562

Mail: info@machimori-fudosan.jp

Web: https://machimori-fudosan.jp/

が広がって来てるんですけど、私たちが地域の課題を解決していくスピードがあるんですけど、それを圧倒的に超える時代の変化というか、問題がどんどん深刻化していくんですね。問題が起きるスピードと、私たちが解決していくスピードが合わない。

宮地…問題が進む方が早いってことですか。

三好…そうなんです。だから一人じゃダメで、いろんな人がより多様に挑戦できるかどうか、他の地域と連携していくとかして、もつと広げていくということが大事だなと思うんですけど。

そして、今は一部屋とか一棟とかの単位でやってますが、もうちよつとデイベロツパーみたいななるべきだと思っていて、目指すところは、一棟のリノベーションから、再開発も含めて、街を作っていく側になっていく、ローカルデイベロツパーみたいな存在になって、挑戦したい人たちのビジネスの環境を作って行きたいと思っています。

井上…例えば、naedocoというのがありますよね。

三好…まさにそれをイメージして、新しいことをする苗床を作るという意味をこめてるんですね。簡単に言うとシェアオフィスなんですけど、安く家賃を借りて新しいビジネスを始めやすくする。だから苗床なんです。

宮地…若い人にそういうことをやりたい人はたくさんいますよね。

三好…今は本当にそういう人たちも増えてます。逆に、何でも言われた通りにやるとか、終身雇用で公務員になりたいみたいなの人も増えていて、二極化してるんですね。

熱海は今高齢化が進んで、高齢化率50%くらいなんですけど、今後もっと高齢化するし、もつと空き家が増えるんですね。単身世帯が多いから。日本全体もそうだと思いますが。日本の未来は明るいか暗いかというと、暗いんだと思って、沈んでいくことが目に見えている中で、だからこそ楽しめるかと挑戦できることって大事なんですね。

宮地…先進国は皆そういう事態ですよ。だからどう新しいシチュエーション、新しい文化を作っていくかは大きな課題なんですよ。

三好…アジアの中で高齢化が日本が一番進んでますが、これから韓国とか中国が高齢化していく、ASEANも高齢化していく中で、アジアの中で

〈寄稿〉

マンション価格は活況の呈

株式会社ワイズ不動産投資顧問 代表取締役 山田 純男

■マンションPBR低い新宿マンション

以前「マンションPBR」という考え方を紹介させて頂きましたが、2月28日開札の競売対象にマンションPBRが低い物件がありました。

それは都営大江戸線「牛込神楽坂」徒歩約5分に立地する築56年のマンションです。専有面積は約11坪で売却基準価額は1269万円でした。ただ結局この物件は開札前に取下げになりました。おそらく任意売却の成立でしょう。そしてその任意売却価格は売却基準価額に近い金額であったと思われます。というのもこのマン

ション内で開札対象住戸とほぼ同じ専有面積の部屋（間取りは相違且つオーナーチェンジ）が1580万円で売り出されているからです。

ところで開札対象住戸の共有持分で計算される土地の面積は約3・7坪あります。そしてそれに対する相続税評価額は約1040万円です。従って今般の売却基準価額は約1・22倍、つまりPBR1・22のマンションだと言えます。さらにこの地域の土地の実勢価格は相続税評価額の2・3倍はするでしょう。建替え話が進めばこのマンション現在の流通価格をかなり上回った換金価

値…面白いですね。世界的な課題を解決しようというのが御社の方針なんですね。



三好…会社のモットーは、100年後も豊かな暮らしができる街を作るってことです。

宮地…そうなんです。本日はいろいろ興味深いお話をどうもありがとうございました。

値になるはずですが。紹介のマンションの総戸数は26戸ですので建替え決議もしやすい方でしょう。こういったマンションは長期投資覚悟ですが、検討の余地ありの投資対象かと思えます。

■公売駒沢マンションの見積価額が坪462万円！

以前公売マンションの見積価額が高い水準であることを虎ノ門ヒルズの例を挙げて記載しました。3月19日開札の東京国税局の公売にもちよつと驚く高値の見積価額の物件がありました。その物件は東急田園都市線「駒沢大学」駅徒歩約2分に立地する「パークホームズ駒沢ザレジデンス」です。このマンションは築9年弱と比較的新しく、対象住戸も5階建ての5階と良い位置にあります。専有面積は約27坪の3LDKで見積価額が専有面積坪単価で約462万円、総額1億2600万円でした。ところでこのマンションの相続税評価額は約8000万円です。この数字は今年から始まったマンションの相続税評価方法の見直しを行った後のもので、昨年までであると約5500万円でした。相続税評価額の約1・57倍の水準が見積価額とはびっくりさせられました。この見積価額は周辺の取引事例から導いた数字なのでしょう。その高い水準に驚かされます。公売不動産、とりわけマンションについては決して割安感がありませんので注意したいところです。また割安でないだけではなく、明渡しについてもリスク大です。先の公売の駒沢マンションには「所有者の親族が居宅として使用、賃貸借契約等の内容は不明」とあります。もし、公売差押え前に有効な賃貸借契約で占有している旨主張されたら明渡し訴訟を提起しても賃借権が認められてし

まい、負けてしまう可能性すらあります。クワバラクワバラ

■スルガ銀行案件続々

このところ東京地裁本庁競売市場にスルガ銀行融資物件が散見されるようになっていきます。全体の物件数が少ないこともあって目につきます。

「かぼちゃの馬車」(建物名称は変更されています。)物件はシェアハウスですのすぐ分かります。ただシェアハウスだけではなく、通常の1R木造共同住宅もあります。そのうち2月28日開札で目についたのが西武新宿線「鷺ノ宮」駅徒歩約2分に立地する1R全8戸の木造アパートです。

土地は西側で幅員4m私道に面する約37坪です。建物の建設時期はまさに「かぼちゃの馬車」がどんどん売られた2017年です。この物件現在満室で月間50万円強の賃料収入があります。一方で申立て債権者であるスルガ銀行の融資の総額は1億1100万円で融資利息は年3・5%です。この融資の月々返済額は20年で借り入れれば月額約64万円、30年では50万円弱になります。とすれば収入から考えて30年の借り入れならば何とか返済できそうです。ただ20年返済であると月々14万円ほど現金赤字になります。このアパートは木造であり、おそらく30年借り入れは出来なかったのでは、と想像します。もちろんアパート経営には融資返済のみならず固定資産税等やらメンテナンス費用も掛かります。競売を申し立てられた所有者・債務者は現金赤字に耐えられなかったのでしょうか。それにしても現金赤字になることは購入当初から分かっていたても良いように思います。

おそらくはサブリース業者の想定賃料が実態よりかなり水増しされていたのであろうと考えられます。スルガ銀行の融資もその実態より水増しされた想定賃料で作られた収支計画を基に融資審査を行ったと考えられます。貸し手であるスルガ銀行の甘い審査が破綻を招いたとして、債務者たちから裁判を起こされました。最近スルガ銀行案件の競売物件が増加したのは、一連の裁判が和解などで決着がついてきたためでしょう。今後も競売市場に登場が予想されます。

■高い見積価額でも競落

上記で東急田園都市線「駒沢大学」駅徒歩約2分に立地する「パークホームズ駒沢ザレジデンス」がかなり高い見積価額であったことを紹介しました。見積価額は1億2600万円で専有面積が約27坪なので専有面積坪単価は462万円、かなり高い水準に思えました。しかし3月19日開札でこのマンションは1億3600万円強で競落されたのです。しかも競落者は再販業者ではないかと思われそうです。改修し利益を乗せての再販になるでしょうから、市場に出るときは優に専有面積坪単価は500万円を超えるでしょう。さらに、この物件に占有しているのが所有者の親族ということになっています。不動産公売では、任意の明渡しが出来ない場合には明渡し訴訟を提起した上で勝訴判決を得て明渡しの強制執行を行わねばなりません。競売にある「引渡命令」制度は公売には無いからです。しかも競売では現況調査報告書を作成時には執行官が電気や水道の名義を各事業者を確認できる権限を有します。これにより過去に遡った偽装賃借権の主張を妨げられます。ところが不動産公売では公売担当職員による

こういったインフラ名義のチェックは行われませんので、偽装の賃借権主張が生じる余地が十分あります。先のマンションで言えば親族が賃料を払い「賃貸借契約」をもって公売差押え以前に占有していたと主張すれば、これを覆すには訴訟をもって証拠請求するしかないでしょう。公売は十分注意して入札すべきでしょう。

■管理組合実質無しの物件は厄介

先日弊社に寄せられた相談で、競落したマンションの管理組合に係るものがありました。ご相談者は入札にあたり現況調査報告書中に「管理員らしき人」から、「私が管理費など集め管理している」という聴取を得た記録を見ました。そこでご相談者は競落後にその方を訪ねたところ、その「管理員らしき人」は当該マンションの複数の部屋の所有者で、管理員ではないことが判明しました。そうだとすれば「自主管理」に相当するであろうと、その方に管理規約や管理組合会計のこと、そして管理組合集会のことなど尋ねました。すると、その方は「このマンションの管理規約はなく、集会もない。管理費は自分が各戸集め、都度修理などに支出しているが、帳簿などは付けていない。」さらには「半分くらいの区分所有者は管理費を支払っていない。」と言われたらしく、この後の対処について伺いたいというものでした。ちなみにご相談者は宅建業者であり、改装して再販しようとしていますが、再販用となると、管理規約無し、管理組合会計無しでは宅建業者が売主として販売するのはかなり難しいと考えられます。そこでまずは先の複数住戸所有者と協力して管理組合集会の招集と、管理規約制定を進める必要があること、そして管理組合会計を整備し、管

理費滞納者への支払いの督促を理事長選出の後、理事長名で行うことなどをお話しておきました。ただ、実際に実行するにはかなりの労力と時間が必要であると思います。

競売、公売のマンションの中には管理組合が実質機能していない、そして管理規約も無い物件が存在します。現況調査報告書記載で管理組合機能不全が少しでも読み取れた際、現地の掲示板や当該報告書に記載された連絡先がある場合はそこに連絡して状況を把握することが必要でしょう。今回ご相談の案件の場合は現況調査報告書の内容を独り合点して解釈してしまっています。現地調査を行って現況調査報告書の内容を確認し、競落後の障害を未然に予測することは大事なことです。

■新宿ゴールデン街の対象物件

新宿ゴールデン街と言えば平成バブルのころあまたの地上げ屋が跋扈し地上げを画策したことで良く知られています。今般競売(4月10日開札)となったのはその中の木造2階建店舗です。1階、2階ともバーが営業されていて2店舗で16・5万円の賃料収入があります。土地は約3坪、建物は同じく2店舗とも3坪弱という狭小物件ですが、賃借希望者は多々あるでしょう。競売への経緯は従前の所有者がバブル期に破綻することとなる東京相互銀行(後の東京相和銀行)から1億円借り入れ、この債権を整理回収機構が承継し申し立てたものです。従前の所有者兼債務者は死亡し、相続人はおそらく相続放棄をしたところで、整理回収機構は相続財産管理人の選定を裁判所に申し立てたと思われます。今回の競売は整理回収機構が当該相続財産管理

人を相手に申し立てた形です。

バブル期の精算が30年以上の時を経て行われたわけです。さてこの物件の売却基準価額は775万円でしたが、これに対し何と100本の入札があり、売却基準価額の10倍超、最高価8000万11円にて競落されていきました。空前の入札本数に驚きましたが、またその競落価格が1坪2700万円弱にもビックリ。バブル時代を彷彿させる競落結果でした。

山田純男(やまだ すみお)氏

プロフィール



株式会社ワイズ不動産投資顧問 代表取締役
1957年生。

1980年慶応大学経済学部卒業。

三井不動産販売(現三井不動産リアルティ)およびリクルートコスモス(現コスモスイニシア)勤務後、

2000年ワイズ不動産投資顧問設立。

主に投資家サークル(ワイズサークル会員)を中心に競売不動産や底地などの特殊物件を含む収益不動産への投資コンサルティングを行っている。著書「プロが教える競売不動産の上手な入手法」(共著 週刊住宅新聞社)「サラリーマンが地主になつて儲ける方法」(東洋経済新報社)「売れますよ、その底地」(全国借地権協会編 現代書林)。不動産コンサルティング技能登録者、行政書士、土地家屋調査士有資格者。

株式会社 ワイズ不動産投資顧問

千代田区神田駿河台一・五・六・二〇三

TEL 〇三・三五・一八・二四二五