

# 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・二九一・一〇二  
(株)耶馬台コーポレーション内  
TEL 〇三(三三三八) 七五一五  
FAX 〇三(六八〇〇) 五三九七

〈オンラインインタビュー〉

## 賃貸管理ソフトを分析する

株式会社ダンゴネット 代表取締役 松川 竜也

聞き手 協会専務理事・本紙編集長 宮地 忠継  
編集部次長 加藤 久直

模索の続く不動産業界の中で、賃貸の管理業務はオーナーという顧客の仕事を直接的に代行するという意味でその比重は高まってきています。一方で管理業の適正化法も施行されました。管理業務を扱う場合にどうしても必要なのが管理ソフトです。今回は12年前にもインタビューした管理ソフト業界の老舗株式会社ダンゴネットの松川竜也社長にお話を伺います。ソフトの内容、またユーザーさん(管理会社)からのコメントを中心に伺いました。

### 賃貸管理ソフト「賃貸名人」

**宮地**：本日は賃貸管理のソフトを作られてる株式会社ダンゴネットの松川社長にお話を伺います。よろしくお願ひします。

この全国貸地貸家協会新聞で、12年前の10月に御社を訪問させていただいて、前社長の松川雄二さんにインタビューさせていただいてるんですね。今回、賃貸管理ソフトの会社のインタビューを選んだら御社だったので、何かご

縁を感じてるんですね。その後、賃貸管理ソフト会社のインタビューはしたことがありますね。でしたのでね。

それで、まず御社で作られている「賃貸名人」というソフトがどういう中身なのかというのをちよつとご説明いただきたいんですけど。

**松川**：簡単に申し上げますと、不動産業界にもいろいろ業態があると思うんですが、いわゆる管理会社さん、オーナーさんから物件をお預かり

して賃貸の管理をする管理会社さんがメインのお客さんです。オーナーさん直という場合もあるんですけど。

**宮地**：直もあるんですか。

**松川**：中にはあります。メインは管理会社さん

松川 竜也(まつかわ たつや) 氏

プロフィール



1977年、福岡県北九州市生まれ。父親の転勤で11〜15歳までオランダ在住。明治大学を卒業後、日本流通システム株式会社(現インフォテック株式会社)でシステム開発に従事。

退職後、株式会社ダンゴネットに入社。2010年に代表取締役就任。不動産賃貸業向けシステムのパイオニア企業として、システム導入実績数千社以上に導く。

松川社長言

「不動産会社がか困ったら、とりあえずダンゴネットに相談してみよう、と思ってくれる会社にしていききたいと思います」

### 株式会社ダンゴネット

・ソフトウェアパッケージの開発・販売・保守  
不動産関連データベース

賃貸名人・リフォーム名人・売買名人

受託システム開発

業務システム開発

ネットワークの構築・保守

所在：国分寺市本町2-2-14

セントオークビル7F・8F

電話：042-3300-0028

ですけど。管理会社さんが普段行う業務のお手伝いをするソフトということになります。具体的には仲介機能というか、管理のほうですので、お客さんが来られて、入居申し込みがあつて、精算書とか契約書とか、そういったものをお渡したりとか、契約書を利用して毎月の入金管理とか、オーナーさんへの報告とか、あとは修繕の管理とか、お金が入っていない人に督促するとか、時期が来た方に対して更新の案内を出すとか、ほぼ全ての管理会社さんの業務を牽引することが目的のシステムですね。

**宮地**…御社の場合は、毎月料金をいただく形なんですか。



**松川**…システムとして、基本的にはいただく形になります。保守契約というのがあるんですが、それに入らなくても基本的には使うことはできます。

**宮地**…売り切りもあるということですか。

**松川**…売り切りのお客さんもいらつしやいますね。ただ、やはり不動産ですから、法律の変更もありますし、コンピューター環境も変わっていくので、あとは、使い方のお問い合わせとか、パソコン入れ替えだとか、そういうことの対応がその保守契約に入っています。昔は売り切りのほうが多かったんですけど、最近は保守に入られるほうが圧倒的に多いですね。

**宮地**…12年前は、前社長（現会長）さんが確か16万円とおっしゃってたと思うんですが、売り切りで16万、これはめっちゃ安く安い

だよっておっしゃってましたよ。

**松川**…今もミニマムで19万8、000円ですの、そんなに変わってないですね。

**宮地**…ネットの口コミを見ると、御社ほどに安く料金が安いんだという意見が多いんですね。御社の料金は、同業他社に比べて安いんですね。

**松川**…おそらく半分以下なんじゃないかと思えます。見せ方はいろいろ各社さん工夫されているんですけど、実質的には本当に半分以下だと思いますね。

**宮地**…どういう理由でそんなに安くできるんですか。

**松川**…基本的には、やはり自社でできることは全部自社でやっているからですね。いわゆるコールセンターの会社に委託するようなところもあるんですけど、当社の場合は全部自社の社員でやっていますから。

**宮地**…大きなソフトウェア会社に頼まずに全部自分のところでやっちゃうから、安くできるんだと。

**松川**…そうですね。基本的に、なるべく余計な費用をお客さまに転嫁しないようにしています。

**宮地**…社内でソフトを作る力があれば、それに越したことはないですね。

12年前に前社長にお会いしたときは、ブログを強調されていたんですね。ブログでどんなお客が付くんだったって言われてたんですけど、その辺は、今はいかがなんでしょうか。

**松川**…会社のホームページでブログも社員が頑張って更新はしてるんですけど。

**宮地**…そんなに力は入れてないわけですか。

**松川**…ブログにそんなに力入れてるわけじゃないですね。

### 管理業界の現状

**宮地**…次に、業界の現状ですが、こういう管理ソフトの業界の現状はどんなふうにご覧になっていますか。

**松川**…1つは、一昨年頃、コロナの直前ですけど、日本の世帯数が初めて減少に転じたという、人口はむしろ減ってましたけど、世帯数自体が減少に転じたというのが、ポイントとしてあるかなと。あと、日本の問題として、日本には建物の総量規制がないんですね。ほかの先進国だと、例えば世帯数プラス何%みたいな、ここまでしか造っちゃいけないよというのがあるんですけど、日本の場合はないので、いくらでも無限に造られちゃうっていうのがあります。

なので、今でも本当に一部を除いて家余りの状況になってますので、賃貸業界も、特に少し地方のほうになってくると、なかなか伸びしろきついだらうなど。そもそも部屋を借りる世帯数そのものが減ってるわけですから。東京都内とか都市部は今でもそこまで影響はないんですけど、ちよつと人口が少ない土地はきついですね。

**宮地**…やつぱりそういうところで影響が出てきているということですね。

**松川**…そうですね。本当に関東も、千葉とか、東京からちよつと離れると、もうマンションとか半分ぐらい電気消えてたりします。不動産も、場所が全ての状況になってきてるなって

いのがあります。なので、管理会社の場合、仲介業者と違って水物というわけではないのですが、徐々に真綿で首を絞められるように苦しくなってくる場所が多いだろうなというのが、感じとしてあります。

**宮地**…管理会社がやはり先行きちよつと考えないといけないということですね。

**松川**…そうですね。

## 二 導入の補助金

**宮地**…各社、ますますこれから激しい競争になるんでしょけど、**二**を導入する中小企業に国が補助金を出すということで、各社さんがサイトに、最近盛んに書いていて、450万円までだと書いてあったりしますが、御社の場合は150万とおっしゃってますが、どういう補助金が出るのかご説明いただけますか。

**松川**…これは国の制度の、**二**導入の補助金なんですけど、実際に使うケースは結構少ないですね。

**宮地**…それはどういうことですか。

**松川**…やはり国の補助金なので、まず事業計画を立てて、3年間ぐらい、事業報告を国に上げないといけないとかあるんですね。システムだけじゃなくて、それと混合して、例えばパソコンなども一緒にできたりとかという利点はあるんですけど、そのあとの煩わしさみたいなのがどうしてもあるんですね。例えば金額が500万円とか、高額なシステムだとメリットはあると思うんですけど、当社の場合はそんなに金額も張らないです。まあ、他社さんもやられているので、一応メニューとしては用意してるんですけど。

**宮地**…これはお金を支払った後で補助金が出るんですか。

**松川**…補助金はだいたい皆そうなんですけど、基本的には先に払ってもらって、後からお金が返ってくるんですね。

**宮地**…契約だけでは駄目で、御社のお客さんがお金を御社に支払った後で、その金額に対して一定の割合で戻ってくるということですね。

**松川**…そうですね。しかもすぐではなくて、半年後とか。一般に助成金はだいたいそうなんですけど、タイムラグがあったりしますのですね。だからそこは、そんなにメリットはないんですけど、一応ラインナップはしてますという感じですよ。

**宮地**…450万返ってくるっていうのは600万以上払った後ということでしょうか。

**松川**…そうですね。そういうのを後から言われたりすると、結構お客さん、なえちやいますね。

## データベース

**宮地**…御社の賃貸名人ソフトについて技術面をお伺いしたいんですが、1つは、これは各社、クラウドのものもあるんでしょうが、それぞれの各社のサーバーに入れるわけですか。

**松川**…当社の場合それは多いですね。

**宮地**…そういう場合、御社が売っているものが、基本的には多数の賃貸の管理だから、データベースを入れないと駄目だと思うんですが、データベースは入れているんですか。

**松川**…はい、入れています。

**宮地**…要するに各社に売ってる内容でデータベースを入れてるわけですか。

**松川**…そうですね。

**宮地**…それは、どこかのデータベースメーカーのものを入れているんですか。

**松川**…うちはSQL Serverですね。

**宮地**…市販されているものですね。

**松川**…そうですね。SQL Serverもいろいろなバージョンがありまして、例えば何台まで無料とかあるんですね。もちろんある程度の規模になると有料版を買っていただくこともあるんですけど、小さなところは基本的に、データベースはお金掛からないですね。

## セキュリティ

**宮地**…セキュリティは非常に大事だと思うんですが、セキュリティはどういうふうにされているんですか。

**松川**…セキュリティもいろいろあると思うんですけど、当社の場合はお客さんのコンピューターの中に入れるものなので、お客さんのパソコンのセキュリティというのは特に見ているわけじゃないんですね。基本的にはSQL Serverとの通信であったり、あとはソフトウェア的な反映といいますか、例えば賃貸名人のソフトウェアの中で、社長さんがマスターとすれば、社長さんが必要な社員さんの分だけ、その中でアカウントを発行して。

**宮地**…IDを出すということですね。

**松川**…IDを出して、その方の権限に応じて、例えば画面を見せる、見せないとか、データのダウンロードができる、できないとか、そういう細かい設定が1人1人できるようにしています。

**宮地**…1人1人について権限を決めているということですね。

松川…そうです。要は、そこで設定してくださいねっていうスタンスです。

**システムダウン**

宮地…こういうコンピュターで怖いのはやっぱりシステムダウンということだと思っんですが、御社もシステムダウンは経験されてるかと思えますが、それはどうでしょうか。

松川…そうですね。当社の場合は、さつき申し上げたとおり、お客さまの環境依存でもありませんので、それこそ10年前の地震のときとかに東北のお客さんのネットワーク自体が遮断されちゃったりとか、いろいろなことはありましたけど、基本的にはほしい電話で解決できますね。

宮地…お客さんのところでサーバーがシステムダウンしても電話で解決できると。

松川…本当にごくごくたまに、雷で壊れたとか、そういう場合は遠隔だと分からないので、現地に伺うということもあるんですけど、ほぼないですね。

宮地…われわれもコンピュターで、データベース使ったりしてるんですけど、ブラウザの更新で、特にMicrosoft Edgeに問題あるっていうことをこの間、身につまされたんですよ。

松川…Microsoftありましたね。

宮地…Microsoft Edgeを更新したら、こちらが持っているデータベースにつながらなくなっちゃって。そういう意味ではお客さんのほうで、ブラウザの更新をしていくと、そういう問題も起こるんじゃないですか。

松川…そうですね。そういうMicrosoftの問題とかの場合は、例えばある程度、ブラウザとか

汎用性の高いもので、皆が遭遇しうる事象に関しては、ブログなどで案内をしています。

ブログに書いて。あとはお客さまに一齐メールで、例えばこういう事象が今、報告されているので、解決策としてはこういうふうにしてください。

宮地…ブラウザもそういう問題起きてるわけですか。

松川…それはもうMicrosoftがへますと、くらいますね。

宮地…データベース持ってたなら、そういうブラウザの更新とかは要注意ですね。

松川…Microsoftだけじゃないですけど、基本的にMicrosoftのWindows使ってるパソコンが多いので、最初に自社で、これ、おかしいねってなると、その事象を調べて、解決策を考えて、お客さまにお伝えするようなことは結構ありますね。

宮地…ソフトのバージョンアップもどんどんされてると思うんですが、その新バージョンのデータをその都度お客さんに送ってるわけですか。

松川…はい、送ってます。

**ユーザーのロクミ**

宮地…御社のサイトでユーザーの意見を見させてもらったんですが、初めの7社ぐらいのうち、一番先頭のユーザーさんが、賃貸名人とリ

フォーム名人、両方使ってるようなんですけど、それがちよつとうまく連動しなかったと書いてあったんですが、賃貸名人からリフォーム名人にはいけるんですよ。これはどういうことなんでしょう。片一方のデータが、もう片一方へ

いつてないと言ってるんですかね。

松川…いやいや、連動しますよ。基本的に賃貸名人の中に物件情報を登録するんですけど、それをリフォーム名人で使うというのは、もうだいぶ初期のころからできてるんですけどね。

もちろん管理物件じゃない場合はリフォーム名人単体で登録ということもできるんですけど。どの部分のことをおっしゃってるのかは分からないですけど、基本的に全部、賃貸名人の物件に入ってるものをリフォーム名人で工事管理をして、そこで掛かった費用をまた賃貸名人のオーナー報告に戻すとか。その辺ももう出来上がってるんですけど。

宮地…少し前の意見かもしれませんね。2番目が、家賃の自動振り込みが非常にいいと言ってますが、これは御社の自動振り込みのシステムに何か特色があるんですか。

松川…特に、当社ならではのわけではないと思いますが、ただ、できるだけ手順は簡潔にしています。

宮地…管理会社にテナントさんから家賃を振り込んでもらって、管理会社がそれを大家さんに振り込むわけですね。

松川…そうですね。要は銀行システムとの連携ですよね。オンラインバンキングの画面とできるだけスムーズにやりとりができるようにしています。日々の入金なんかは普通に銀行から落としたファイルそのまま読み込んで、どこの誰から幾ら入ったというの、基本的には目で見て入れるのではなくて、自動的にチェックできるようになっています。

**宮地**…それはそれぞれの銀行と話し合っ  
て、そういうことができるように決めて  
るわけですね。

**松川**…そうですね。銀行さんのほうも結構慣  
れちゃるので、メーカーのフォーマット  
くださいという話をして、今はもう、ほとんどの  
銀行は対応できる状態になってますね。

**宮地**…銀行のフォーマットに対して、賃貸名人  
のプログラムで、その銀行からもらったデータ  
を全部取り込めるようにして、ということ  
ですね。

**松川**…そうです。

**宮地**…次の意見は、ダンゴさんは特に賃貸をよ



く分かってるっていうことを  
言ってますね。ほかの会社はシ  
ステム屋的な感じがして、シス  
テムから入っていったから、賃  
貸よく分かってないんじゃない  
かっていうようなことを言っ  
てる人がいるんですけど、その辺はどういうふう  
に思われますか。

**松川**…われわれの1つのコンセプトとして、ど  
れだけ使いやすいものにするか、というところ  
が主眼にあるんですね。機能が100個あるけ  
ど実際には使いにくいよりは、機能は80個で  
いいから使いやすいようにしようと。

**宮地**…余分な機能をあまり増やさないってこと  
ですね。

**松川**…必要なものはもちろん入れますけど、誰  
が使うんだ、みたいな機能が付いてるものも結  
構たくさんあるんですね。そういうのは、ど

うしてもやりたかったらカスタマイズでやれば  
いいので、どちらかというとボタンの配置と  
か、順番だとか、実際の不動産屋さんの業務に  
合わせて、例えばこれを入れた後にこれを入れ  
たら使いやすいねとか、そういう使い勝手みた  
いなのを大事にしますね。

**宮地**…それもノウハウですよ。

**コールセンター**

**宮地**…ほかには、ダンゴさんとはかくサービ  
スセンターが良くて、電話すると必ずきちん  
と対応してくれるっていうことを言ってる人が  
いますね。

**松川**…はい。コールセンターは高い評価いた  
だいています。

**宮地**…これはやはり、そういう教育に力を入れ  
られているということですか。

**松川**…そうですね。☺に慣れてらっしゃらない  
方も多いので、特にコールセンターは女性が多  
いんですが、分かりやすい説明というか、あま  
り専門用語を使わず、ちよつとゆっくりしや  
べってあげるとか、そういう指導はしています  
ね。なので、顔は見えないんですけど、フアン  
が付いたりするんです。面白いですよ、キャバ  
クラみたいに指名があったりしますんで。なん  
とかさんに答えてほしいみたいな。(笑)

**更新、バージョンアップ、記録**

**宮地**…それで、更新とかバージョンアップする  
ときに、お金をいただいてないんですか。

**松川**…当社はいただいてないですね。

**宮地**…ほかはもらってる場所もあるんです  
ね。費用が発生しないのが非常にいいんだって  
いうことを言ってる人がいますけど。

**松川**…そうですね。ほかは結構もらってるこ  
ろ多いですよ。

**宮地**…ほかには、御社の賃貸管理を使うと情報が  
社内全部に共有化できるんで、皆が見られるか  
らいいんだっていうことを言ってる人もいます  
ね。これはでも権限との関係もありますよ。

**松川**…そうですね。権限をどう割り振るかはお  
客さま次第なので、例えば5、6人の会社とか  
でしたら、そこまで厳密に権限設定を行わなく  
ても、皆で全部できたほうがいいという会社も  
ありますし、30人規模になると、部署ごとに  
設定したり、新人とかアルバイトは権限を狭め  
たりとかしてるところもあります。

**宮地**…あとは、クレームの記録がきちつとある  
のが良いということも言ってる人がいますよ  
ね。クレームの記録をシステムの中に残すよう  
にして、不動産会社がちやんと見れるように  
なってるってことですか。

**松川**…そうですね。特に、今はちよつと分から  
ないですけど、以前は、結構社員さんの入れ替  
わりが激しかったんですね。だから情報の引  
き継ぎがなかなかうまくいってなかったところ  
が多いということがあって。なので、クレーム  
以外でも例えばオーナーさんについて、この  
オーナーさんは何が好きだとか、お土産はこ  
ういうのが喜ばれるとか、そういうメモを残す画  
面を追加したりとか、他には、点検だとか、  
そういう履歴も残せるようにしてあります。

**オーナーの情報参画**

…御社のこのシステムの中で家主に対する  
報告書を作るようになってるかと思うんです  
が、これは、基本的には管理会社さんのほう

紙で打ち出して郵送するということが基本スタイルになるんですか。

松川…まだまだそういうところのほうが多いですね。



加藤…今、デジタル社会になってきて、国としても紙を減らしていくという方向性はあるかと思うんですけども、例えばオーナーが自分の持っている物件の情報を逐次把握したい

んだというようなニーズがある場合、今、この御社のシステムは、管理会社の人間は即座に見られるようになってると思うんですが、家主が見られるようにするということは物理的に可能なんですか。

松川…そういうカスタムを幾つかしてる方も当然いますし、あとは、そういうオーナーさん向けのサービスを提供しているシステムと組んだりとか、そういうことはできるようになっていきます。

加藤…そういう管理会社からのニーズに対しては個別に御社のほうで対応されているということなんですね。

松川…そうですね。細かいところがニーズが異なるので、こういうニーズであれば、このシステムともうすでに連携できているので、ここでやりませんかとか、どこも当てはまらなかつたら、カスタマイズになりますけどつくりましかとか、そういう話はしますね。

加藤…この御社のシステム拝見しますと、先ほど物件ごとに、あと契約ごとに全部データベースが保存されているというお話でしたが、その一

例として契約者の免許証とか保険証とか、保証人の免許証とかのデータも全部アップロードするようになってますよね。これを紙で管理していくと、結構場所を取るんじゃないかと思うんですが、オーナーさんにとってもこれを、デジタルデータで残すというのがすごく役立つんじゃないかなと思っただけです。

松川…そうですね。ただ、オーナーさんの場

〈寄稿〉

## 競売の風景

株式会社ワイズ不動産投資顧問

代表取締役 山田純男

### ■共有持分競売マンションの原因

以前、私道の共有持分競売の話題を紹介しましたが、競売には時々共有持分だけが競売対象になるケースがあります。こういったことになるのは住宅ローン破綻ではありません。マンション購入者が夫婦共有で夫が住宅ローン借り入れ債務者であっても、購入したマンション全体を融資先金融機関は抵当権を設定するからです。ではなぜ共有持分だけが競売になってしまうのでしょうか。

合、ちょっと難しいというか、オーナーさんも、所有物件が多い方と少ない方といらつしやるんで、多い方は入れられてる方も多いんですけど、少ない場合は、そこにお金を掛けるのを嫌がる方もいらつしやるので。やはり、利回りで見ますので、少なかったら、別にExcelでいいよみたいなことのほうが結構多いですね。

(次号に続く)

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

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―一八一―二四二五

それは競売対象物件の登記情報を見るとおおよそ見当が付きませぬ。千葉地裁松戸支部4月22日開札対象で「常磐線」松戸「駅」から約2km離れたバス便のマンションの共有持分3分の2が競売となりました。昭和60年1月竣工で3「L」+サンルーム、専有面積は約24坪です。この物件の所有者は新築当時夫婦共有で購入、購入時は抵当権の設定は無くおそらく現金購入でしたが、その後平成6年に不動産担保ローンを借り入れ（この時抵当権はマンションの部屋全体に設定）しました。そしてこのローンは平成18年には返済され抵当権は抹消されました。しかしその7年後共有者である夫の共有持分に対し仮差押えがなされました。仮差押えは地銀などが発行するカードローンの融資保証をする会社がしたものと推測されます。その後住民税等の滞納があったのでしょうか、松戸市の差押えがこれも夫の共有持分になされました。そして昨年先の仮差押えが差押えとなり競売になったのです。当然のこと、この競売は（又）事件であります。マンションの共有持分のみ競売はこういったカードローン破綻の場合が多いように思います。さてこの競売ですが、売却基準価額420万円に対し入札は3本あり最高価411・9万円にて法人が落札していきましました。

■ 借地人構成がややこしい底地は？

千代田線「町屋」駅徒歩約10分の売地地情報が来ました。広さ約30・5坪の土地に借地人が木造2階建てのアパートを所有しています。接道条件も悪くなく、地形も良いのですが、問題は2つあります。1つは土地賃貸借契約にお

いて更新料の記載がなく、さらに過去の支払い実績も無いので将来も見込めません。ただこれに関しては地代（月額22000円）から固定資産税等控除した実質収入に対し年利回り5%以上相当まで売値を下げてもらえばと思つたのですが、問題は借地人の内容でした。まず借地人は4名でそれぞれ住所は別々です。さらにその一人はどうかやら認知症か何かで行為能力がなく成年後見人がついていきます。底地管理は借地人との交渉が主な内容になります。借地人の逝去で相続人が複数になることは多々あります。しかし対象の相手が当初から4名で成年後見人付もあるとなると、将来の借地権処分などではかなり意見調整などに手間取りますのでここは投資対象にならないと判断した次第です。ちなみに成年後見人付の場合、被後見人の財産処分については裁判所の許可が必要ですから、その点も厄介であります。

■ 長期賃借権付マンションの競売水準は？

ワンルームを除く競売のマンションの入札者のほとんどが再販業者です。競売して占有者から明渡を受け、内装等を施して中古マンション市場で売却するわけです。従って占有者に明渡を求められる案件で無ければなりません。そんな中、ファミリーマンションで長期賃借権がついているマンションが競売市場にもたまにあります。抵当権設定前からの賃借権者が占有している場合です。この場合明け渡し請求ができないいわゆるオーナーチェンジマンションなので

再販業者の入札は当然少なくなりませぬ。競売水準も低下しますが、それはどのくらいか、実例でご紹介します。3月17日開札で「総武線」平井駅「徒歩」14分に立地した団地型マンションの専有面積約21・5坪の3「L」が対象になりました。築24年のこのマンション、成約事例では3700万円くらいです。引渡命令対象物件であれば3000万円程度で競売し、滞納管理費等（この物件では約80万円）登録免許税等、内装費約200万円をかけて3700万円です売れば採算は合います。しかしこの賃借権付マンションは売却基準価額1715万円のところ入札僅か3本、2200万円強で競売されました。賃貸では実質収入は年120万円なので保有利回りは年5%強で、再販業者にとつては面白みがないのでしょうか。競売水準は明渡し可能物件に対し、25%引きの結果でした。ご参考まで。

■ 田舎暮らし十年金付住宅はいかが

今月の特選物件は千葉、東金の小さな戸建て4棟物件です。この物件、1棟に自ら住み残りの3棟を賃貸するという方に向いています。リタイアの方以外でも別荘か、テレワーク用に自ら使用し、他を賃貸資産にする方法もありそうです。いかがでしょうか。

■ 区分所有事務所の競売水準検証

以前に区分所有事務所の件を申し上げましたが、東京地裁5月19日開札で「山手線」新宿「駅徒歩」約7分に立地する区分所有事務所が競売

対象になっていました。この物件築39年のぎりぎりの旧耐震基準の建物で専有面積は約10坪です。賃料は月額13万円、管理費・修繕積立金は月額約2・2万円です。固定資産税等は年間約17・5万円です。年実質収入は112万円強になります。この賃貸状況で売却基準価額は1940万円です。これに滞納管理費等が約50万円ありますので、売却基準価額で購入できれば年5・6%の利回りが得られることとなります。結果は入札21本で競落価格は3270万円でした。これは年利回り3・3%水準です。低い競落水準かと予想しましたが、事務所使用ですが、登記上は居宅でしたので強気の競落になったようです。

### ■ 地区計画拡幅道路を含む底地

都内(23区内)の底地所有者からの相談がありました。その内容は更新料についてです。対象底地には2名の借地権者がいる約50坪ですが、借地権者の賃貸借契約の更新時期が2名とも近い状況で、その更新料を請求しているものうまく話が纏まらずアドバイスを求められました。土地賃貸借契約を見ても更新料の支払いについて明文化されていません。更新については貸主、借主の協議にて行う旨が記載されているだけです。20年前の前回更新時には支払いされていたのですが、今回借地人の代替わりもあって、明文化されていらない更新料の支払いを借地人側は拒んでいます。確かに判例によれば借地人には基本支払い義務はありません。借地人側は法定更新も辞さないとのことで、弊

社としてはかなり減額して決着する案を提案しようと思っていました。そんな中、この底地は地区計画によって前面道路の現状境界線から3m程度セットバック、つまり拡幅が予定されていることが分かりました。その面積は約12坪あります。区に確認したところこの拡幅部分には借地権者の申請があれば1年以内に売却できるようです。借地人の建物はいずれも老朽化しており、建替え時期は近い感じはします。そうなれば拡幅予定地は区に売却になるでしょう。底地権については現在の正面路線価と底地権割合を勘案すると約1000万円程度の売値になる見込みです。区への売却時には当然底地、借地同時になるでしょうから、借地人とは今回合意更新するのが望ましいと考えました。具体的には更新料は請求せずその代り地代の値上げで決着するという案です。

確かに拡幅買収後は面積が減少しますが、土地の評価はぐんと上がり、底地権者としては結果、有利と考えられ、楽しみです。もちろん建替え承諾料も見込めます。借地人とこの案で折り合ってもらえればと願っています。

さて底地投資の際、このように計画道路等の敷きがある案件があれば、将来の行政による買収が期待できますので面白いかなと思つた次第です。

### ■ 借地人競売で執行官調査待ちに

江東区北砂の狭小地の弊社所有の底地ですが、債権者の金融機関から競売に付する旨連絡がありました。借地人は亡くなっており、借入金

あったことで相続人は全員相続放棄をしていますが、債権者は相続財産管理人選任を家裁に申し立て某弁護士が選任されました。先日弊社にその弁護士から連絡があり、対象となる借地権の購入を検討できないか打診がありました。弊社としては価格が折り合えば検討するとお答えしました。しかし亡借地人の債権額を超える水準での売却が条件でした。弊社としては相場に照らしその価格での買い取りは難しい状況です。お断りすると、しばらくして債権者である金融機関から競売を申し立てたとの連絡を受けました。今後はおそらく地主である弊社に執行官から調査が入るのではないかと思われます。三点セットにおける現況調査報告書の中の「目的外土地の概要」にその調査結果が記されるはずですが、この「目的外土地の概要」についてはセミナーなどで解説をよくします。しかし当事者になるのは初めてであります。

さてこの物件は近々評価書も作成され、売却基準価額も出てくると思います。そしてそれは債権額よりかなり下回る水準になることが予想されます。そうなると思えば先述の弁護士は債権者に対し債権額を下回る価格での売却、つまりは債権者である金融機関の債権損切を言いやすくなるでしょう。また相続財産管理人は管理財産の処分については裁判所の許可を要しますが、それも売却基準価額が出れば得やすくなります。(裁判所は処分価格の妥当性を見ますので)年内には任意売却物件として皆様に本物件をご紹介できるかと思いません。

