

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(三三三八) 七五二五
FAX 〇三(六八〇〇) 五三九七

へ訪問インタビュー

財産管理と認知症

——民事信託をいかに活用するか——

一般社団法人相続マコ協会 代表理事

岡田綜合法律事務所 代表弁護士

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

山本 祐一

山口 正徳

改正信託法が成立して20年が近づいています。近年、親の認知症対策として有効なことが注目され、活用が増えていきます。また、日本古来の財産管理の仕方とも通じる所があります。保険・不動産の営業マン達と仕組みに詳しい士業の人を結び付ける所に民事信託推進を見出した一般社団法人相続マコ協会の山本祐一氏とこの分野に詳しい弁護士山口正徳氏にお話を伺いました。現実の設定局面における色々な対応すべきことが議論されます。

民事信託事業の拡散

宮地 本日は一般社団法人相続マコ協会代表理事の山本祐一さんと、弁護士で民事信託に詳しい山口正徳先生にお話を伺います。よろしくお願います。

最初に山本さんが今、主におやりになってる民事信託についてご説明をいただきたいんですが。山本 一般社団法人相続マコ協会としては、一つは相続マコの学校を運営しています。その学校の対象は保険営業の皆様で、民事信託の知識を持つ

てもらって拡散に協力してもらおうということですね。

どういうことかと言いますと、この10年くらいなかなか民事信託が広まらなかったんですね。どうしてかと考えたら、組成できるプロ(士業)と広める人を一緒に考えるとなかなか進まない。士業の先生たちは組成するプロですけど、拡散するのは決してプロではないので、拡散してくれる対象の人たちが必要だと考えました。それには、コミュニケーション能力が抜群で

マコとして基礎知識がある保険営業の皆様にもして知識を持ってくれませんかという呼びかけをして、学校に入校してもらっています。

もう一つは、この学校の生徒さんたちに伝えていくのですが、知識は学んだだけでは意味がなく、それを使える場所、実践が大事だと。知識を実践していただく場所として住宅メーカーとか不動産管理会社さんをパートナーとして、毎週のように「家族信託セミナー」を保険営業の皆様にも協力してもらって実施しています。

相続と認知症対策におけるマーケティング戦略

宮地 それは相続のセミナーになるんですか。

山本 相続のセミナーとはきつぱりと分けるべきだと思っています。と言いますのは、この1年やってきて、相続のセミナーで来場される方と、認知症対策を謳った時に来場される方が全然違うということがわかってきました。

宮地 そんなに違うんですか。

山本 全然違うんです。例えば、住宅メーカーが認知症対策と謳ったときに来るのは50〜60代の、親の認知症を心配する子供たち世代です。住宅メーカーも保険営業の皆様も、その方たちに出会いたいんです。今まで相続のセミナーをやって来てるんですが、相続、遺言などと謳うと、70代、80代のおじいちゃん、おばあちゃんが夫婦で子供達には内緒で来るんですよ。でもそれってビジネスに繋がりにくいんです。

認知症対策と謳った時は、どこの会場もお子様世代が多数来場されます。要するに親の認知症問題は子供世代の問題なんです。住宅メーカーも、不動産会社も、保険営業の皆様も、その子供世代にアプローチしたいんですよ。

マーケットがあるから、勉強もする。この両輪が回ってる団体というのは多分ないと思つたので、そこに拘ってサービスを提供しています。

宮地…すばらしい着眼点ですね。

山本…なんでその二つかと言うと、例えば士業の先生たちに比べて、保険営業の皆様は多数の幅広い層の顧客リストを持っています。そして知識も

山本祐一氏



ある。その方たちは知識を持つことで自分の大切な顧客へこの認知症対策の知識を伝えられます。また住宅メーカーや不動産会社などの家族信託セミナーに来て

もらうことで、保険営業の皆様にとつては新しい見込み顧客との出会いになるので、喜んで身に付けた知識で接客してください。

40代後半から60代が人口最大

山本…今、日本の人口で一番多いのは50代から60代の人たちで、住宅メーカーさんはその世代の方たちに新しい家を建ててもらいたいんですね。なので、そこは利害が完全に一致します。大手の住宅メーカーさんとは、我々はほとんど業務提携させてはいますが、そもそも大手の住宅メーカーさんは40年以上、優良な顧客をたくさん持つていらつしやるんですね。すでにユーザーである顧客へのサービスとして展開するもよし、全くの新規のお客様へ認知症対策でサービス提供して選んでいただくのもよし。認知症対策は新規のお客様も、お引渡し後のお客様も、同様に關心が高く、同じセミナーで両方のお客様に向けて開催できる内容です。

認知症対策でいまいち欠けていたビジネス化、

ここがうまくいかないから広まらなかつたと思つています。住宅展示場の支店長に、「来場者数は下がってますか?」と聞くと、「下がってる」と大體答えられます。これは、ある意味予定通りなんです。アンパンマンショーや汽車イベントで集客する対象は、お子様が小さな20代〜30代の若い世代です。一番人数の多い世代、男女共に100万人以上いる世代は、40代後半から60代です。「40代後半から60代は顧客にされないんですか?」と聞くと、「本社からはやるように言われてます」と。よく考えると、この世代は年収が高い人も多く、これから相続が起きると、この世代は裕福な方が増えます。

各支店長さんもご自身がほしいそのくらいの年齢なので、「ご自身は何が心配ですか?」と聞くと、「最後の蓄え」と答える方が多いです。家を建てたら住宅ローンもあり、子どもたちの教育費もあります。その上、親の認知症対策と介護ときたら、仮に年収が高い方でも耐えられないですよ、親の認知症対策と介護は、親の財産でやっつてあげることができたらどれほど楽か、ということなんです。なので、認知症対策をセミナーとして実施したら、こんな感じで多くのお客様が集まりますと、各支店長さんに説明しています。

住宅展示場のターゲット層とプロモーション

宮地…今までなぜ40代、50代を集めて来なかつたんですか。

山本…住宅メーカーって、丹野さんがよくご存知だと思つてますが、基本的に若い人向けのプロモーションが中心です。でも、家作りがお客さんの教育費に将来邪魔になるかどうかをお客

様に提供しての方が多くですよ。その場合は、ほぼ一次取得のお客様が目線にあります。

宮地…30代、40代前半のですね。

丹野…過去の30〜40年の栄光の総合展示場、住宅メーカーはそれを今もやり続けている傾向にあります。(旭化成ホームズ株式会社元・神奈川総合支店長 現・株式会社丹乃実 代表)

山本…だから住宅展示場の集客モデルは、いまだにアンパンマンショーなどが多いです。40年くらいずっと同じビジネスモデルなんです。だから、これからも来場者数は減っていくと思つています。ちなみに20〜30代の世代は残念ながら50〜60代の世代の半分くらいの人数です。ビジネスモデルが変わらないままだと、来場者数の減少はある意味予定通りだと思つています。なので各社とも40代後半から60代のお客様に響くものがほしい。それに向いてるのが民事信託なんです。で、この世代の方は、持ち家願望がとて強いんです。ずっと若い時から消費のターゲットだったので、そもそも物欲が強い(笑)。ちなみに私もそうなんです(笑)。不景気の影響で、若い世代は物欲が40〜60代に比べて少ない傾向ですから、当然ここにアプローチしても難しくなります。

ところが、多くの住宅メーカーとか不動産会社は、今だにここから抜け出せないでいます。ただ、ある中堅のハウスメーカーの支店長が、今年は民事信託に舵を切ると決定しました。なぜならその支店では、この1年間の受注の7割が40代後半から70代だったというんです。舵を切った大きな要因は、競合があつたケースで、民事信託の悩みの解決から競合に競り勝ち、受注に繋がつた案件でした。その支店では、今ものすごい勢い

きさえすれば、民事信託を選ぶ方は多い傾向にあると、私は確信しています。家族信託セミナーを実施したら、半分以上の方が個別相談に手を上げるなんてちよつと他にはないと思います。

相続人が認知症の場合

宮地…それで、特に相続における認知症がどういう問題があるかということも、もうちよつと具体的に説明いただきたいんですけど、山口先生いかがですか。

山口…認知症の問題というのは、基本、財産の管

山口正徳氏



理処分ができなくなりましてというお話なんです。相続は財産の承継なので、その関連性というのは、管理処分の方ほど大きな関連性が出るわけではないと思っております。

ただ、被相続人が亡くなられて、承継のところ認知症が問題になってくるのは、例えば、相続人の中の1人が認知症だった場合、そのままでは遺産分割ができませんという話ですね。

宮地…民事信託を使わない場合ですね。民事信託を使わないで、そのまま相続が起きて、その相続人の1人が認知症になってた場合、全員の合意が必要なので、もう話し合いができないですよ。

山口…お父さんが亡くなったなら、同じような年齢のお母さんが残っていて、このお母さんが認知症になっていったというようなケースですね。

宮地…お母さんと子供が相続人だと、お母さんの了解ないと何もできないですよ。

山口…何も用意しないと、ご実家は、法定相続で共有という話になります。

宮地…不動産の売却もできないですよ。

山口…はい。お母さんがその状態になってから何とかしようとすると、お母さんに成年後見人を付けるしかありません。それで遺産分割をやつて処理していくしかない。なので、資産を承継させていくためのあらかじめの準備というのは必要ですね。

山本…日本はこの傾向が強いですよね。お父さんが財産のほとんどを持っていてケースが多い世代なんです。そして女性の方が6歳長生きなんで、そういう危険性を孕んでいる家が日本には相当あると思います。

認知症の影響と遺言書

山本…また別な案件ですが、これは奥さんが相談に来られたんですが、ご主人が闘病の後亡くなられた時に、ご主人のお母さんはすでに3年前から認知症だったそうなんです。で、この方はご主人と東京都内のマンションに住んでいたんですが、もうそんな広い所に住まなくていいので、売つて他に移りたい。でも、結論から言うと、これ売れないんですよ。

宮地…認知症のお義母さんが相続人だからですね。

山本…そうなんです。で、更にご主人の姉が勘違いされて、自分が相続人だと思ってるんですよ。

宮地…お母さんがいけば兄弟は相続人じゃないですよ。

山本…はい。でも、お母さんが重度の認知症だから、相続人なわけじゃないと思ってるんですよ。これは一般の人の認識ですよ。相続放棄しますって言ったんです。

宮地…姉が相続放棄ですか。だけど、関係ないで

すよね。

山本…はい。これを防げた手としては、このご主人が病室にいた時であっても、遺言を残しといてもらえば良かった。遺産分割協議書は、話し合いで整わなかったら、法定相続分通りなんですけど、これ遺言があつたら、その遺言にお母さんは異議申し立てできないじゃないですか。

宮地…認知症だからですね。

山本…だからその遺言は有効なんです。その遺言があれば大丈夫だと言つてあげるブレンが、この人の周りに一人もいなかったんですよ。だから奥さんと義姉の二人で話し合っちゃつた。でも、この義姉は相続人でない上に、お母さんのお金で、今、ご自分の病気の闘病をしてるんです。これ、お母さんに後見人付けると、下手に設定したら、お母さんのお金動かせなくなるんです。なのでとりあえず建物だけ登記します。この方が言つてたんですけど、「これつて一般の人つて気付けるんですか？」と。この方は、「マスコミつて何してるんですか。不倫とグルメの話しかしないつて、なんかおかしいんじゃないの」と言つてたんですけど、それがすごく印象に残つたんで、セミナーの冒頭では必ずこれを話して、自分で判断しないでくださいと言っています。

情報発信の必要性

山本…危険性はいろいろなところにあるのに、このようにあまり発信されてないので、一般の方は知ることができない。この方は自分の周りにはこれを教えてくれる人はいなかった。私は、国やマスメディアがこういう発信をもつとしてくれるようになってほしいと思つています。

この知識を区役所など行政の皆様にも知ってもらえたらと思います。このケースですと、旦那

さんに遺言書を書いてもらえば、随分違いますよってことです。行政の皆さんが勉強して認識して下さいと、だいぶ変わってくるんじゃないかと。テレビとか影響力のあるマスメディアにも取り上げて欲しいですね。

井上…相続人に認知症が一人でもいた場合にそういう問題になるというのは今まで考えたことがなかったですね。これは非常に重要な問題ですね。

家族会議を重ねる

宮地…お父さんが認知症になった時のために民事信託をやるんだという説明を、息子さんがお父さんにする場合、お父さんがそういうことを納得するんでしょうか。

山本…いい質問ですね。

山口…いきなり納得するのかと言われると、お父さんとしてはなかなか納得しがたいというところから始まるのが普通でしょうね。でもそこは家族会議で、先ほど、山本さんが話されているように、お父さんが認知症になったら、お父さんのためにこの家売って介護施設に払いたくてもできないんですよ、というところの将来的な危険性、それを少しずつ認識してもらおう。そのために何度も何度も話し合いをしていくという作業になるのかなと思います。ですので結構年数がかかることでもあります。

宮地…実際そういう話し合いをしていくものなんですか。

山口…納得なしに進められることではないです。

不動産管理面からの説得

宮地…認知症の人というのは、自分は認知症だと思わないらしいですね。

山口…進んでしまうとそうですね。だからその手前で何とかしないといけないという話になってき

ます。その手前の人は何となく不安そうな顔で、どうしよう、どうしようって感じですね。

山本…これはヨコの皆さんに伝えてることなんですけど、一番ハ

ドルが高いのがその部分なんです。子ども世代が来られて、子どもたちが理解し

た。次、親御さん

をご説明の座に

座らせるのが一番難しいんです。

親御さんは何に反応するかという

と、財産という言葉に過剰反応

するんです。その時に、「不動産の

管理だけでも僕

たちができる制度があるんだけど、話聞いてもらえない？」というように、財産という言葉を入れずに話す

とハードルが下がるなど。

宮地…不動産の管理という話にするんですね。自分が築いてきた財産を自分がコントロールできなくなる

と言ったら、ちよつと受け入れがたいでしょうから

山本…次の段階に連れてくるのはヨコの仕事だと思

うので、土業の先生と会ってもらうためにこう言



丹野氏左から2人目

山口氏右 山本氏右から2人目

た時には、どちらかと言うと機能面を一生懸命言

山本祐一(やまもと ゆういち)氏

一般社団法人相続ヨコ協会 代表理事

1973年 神奈川県横浜市生まれ。大

学卒業後、大手ハウスメーカーにて営業

店長職を11年経験。生命保険会社で営業とマ

ネージャーを計14年経験。「家族信託を知らな

くて困る人を無くしたい」と、2022年に独

立。その後、相続ヨコの学校を運営するとともに、

全国で家族信託セミナーや個別相談会を開催し

普及に努める。

一般社団法人相続ヨコ協会

所在地…横浜市深谷町917-43

<https://inheritancefp.com/>

山口正徳(やまぐち まさのり)氏

岡田総合法律事務所 代表弁護士

1994年岡田総合法律事務所入所

2020年4月〜現在 東京弁護士会法律研

究部信託法研究部部長

2025年1月より民事信託アカデミー(土業の

方向け)開校

山口氏主な著書

『信託法からみた民事信託の実務と信託契約書例』

(日本加除出版)『信託法からみた民事信託の手引

き』(日本加除出版)『パットと分かる信託用語・法

令コンパクトブック』(第一法規)『民事信託の基

礎と実務』(東京弁護士会) …いずれも共著



岡田総合法律事務所

所在地…中央区日本橋人形町2-34-5

SASS日本橋ビル6階C号室 03-3556413

が金出さなければいけないのかということになると思うので、そこは、民事信託がいいのか、遺言がいいのか、それとも他の手段でやるのがいいのか、そういう手段を考えないといけないですね。山本…結果、どこに落ち着いてもいいと思います。

宮地…こういう民事信託は、家族全員が話し合っ
て作るべきだということを皆さんおっしゃって
るんですが、法律上は話し合わなくてもいいん
ですね。その辺はどうなんでしょうか、実際の
トラブルなどは。

山口…理屈はおっしゃる通り、委託者と受託者
だけで作れます。ただ、山本さんも私も、正しい
民事信託、家族信託を広めたいというところも
あります。将来の相続人の人に秘密を進めてい
くのは、やはり紛争になる可能性が高いです
で、できる限り話し合いをして作っていきま
しうねとは言います。ただ本人がどうしても秘
密でやりたいと言われれば、それは仕事です
ので作りませんが、その場合、相続後の紛争
は、こうい
うのが予想できますよと説明します。例えば、
端的な話、遺留分の問題が出る可能性があれば、
そこに対
する手当ては、せめて生命保険か何かで準備
しておきま
しうねとお話します。

遺言書と民事信託の効力

宮地…そこで、今までの仕組みとしては遺言書
があつて、遺言書は極端には本人が誰にも相
談せず
に勝手に作れるわけですよ。それが、従来の
遺言書を作る感覚と、家族全員で民事信託を
話し合
うというのは、意識の上でちよつとギャップ
があるん
じゃないですか。

山口…そのギャップ自体を少しずつ溶かしてい
く
というのが紛争を防いでいく作業なのかなと思
つ

ています。遺言を作るときに家族会議しまし
う
というの、理想だとは思いますが。

宮地…そうですね。イギリスの、アガサ・クリ
ス
ティの小説で、大金持ちの奥さんがいて、別の男
性
と再婚して全財産をその人に渡すという遺言
を
書いてたんですが、その相手が実は別の好き
な
人がいるということが分かって、分かった瞬
間
に遺言書を破り捨てて、全部別の人にあげ
る
と遺言書を作り直すというのがあります。遺言
に
はそういう自由があるわけですよ。だから皆
で
話し合つちやったら、肝心かなめのその自由
が
なくなつちやうんじやないですか。

山口…本当にそこに特化したいというのであ
れ
ば、遺言でやってくださいと言うよりほかに
は
ですね。

宮地…自分が築いてきた財産を、自分が遺言
で
決めるんだと。なんで家族全員で話し合わ
な
きゃいけないのかと言うことはないですか。

山口…もちろん家族信託は唯一無二の手段で
は
ないので、別に遺言と後見という組み合わせ
で
も、それはそれでよろしいかなとは思いますが
、
宮地…民事信託を作っていて、それに反する遺

〈寄稿〉 都心マンション価格上昇側見

株式会社ワイズ不動産投資顧問 代表取締役 山田 純男

■競売市場に目立つシェアハウス

このところ東京地裁本庁の競売市場にはシエ
ア
ハウスが毎回1物件はほぼ登場しています。多
い
時は複数物件で、多くは「かぼちの馬車」を
含
むスルガ銀行の申立て物件です。スルガ銀行
と
いうと「かぼちの馬車」への融資というイ

言を後から書いた場合はどうですか。

山口…民事信託を先に作っていた場合は、例
え
ば不動産で言えば所有権が移動してしますので、
遺
言を作った時にはもはや所有者ではないです
か
ら、所有権が移転した不動産に関しては、その
遺
言は無効です。そもそもその権利者が作って
い
ないです。

宮地…逆はどうですか。遺言を書いたことを誰
も
知らなくて、それで民事信託をやったと。

山口…例えばA、B、Cという不動産があつ
て、
遺言のうちのAだけを民事信託で取り出して
い
るという場合、このAの部分に関しては、その
遺
言の方の効力が失われます。よく、後に作
つ
た遺言によって、先に作つたものが取り消
さ
れるということがありますね。それと同じ効果
が
あります。その部分については、もう遺言から
取
り除いたということですね。

井上…日付が重要になるといふことですね。

山口…はい。ですので、民事信託を作るとき
に
は、我々も遺言があるのかどうか、あるとす
れ
ばどういう内容の遺言があるのか、というの
は
必ずチェックするようにしています。

(次号に続く)

メージですが、実際はその他のシェアハウス
や
狭小ワシルーム共同住宅にも多く融資を出
し
ていました。そしてそれらは多くが大幅に市
場
を上回る売買金額に対する融資でした。借
り
入れ者の多くはサラリーマンで購入金額
は
ほぼ全額の融資を受け、その後サプ
リ
ース会社の破綻などで返済不能

に陥り競売に付される顛末となっています。

一方最近新聞広告などで「東京ベータ」というシェアハウスを見掛けることがあると思います。これは実は「かぼちやの馬車」の再生シェアハウスです。外資ファンドにより買収され、ブランドは「東京β（ベータ）」として運営され、実際の運営は福岡県で最大級の賃貸管理会社「三好不動産」が行っています。その規模は東京圏で1、209棟、部屋数16、312戸という大規模シェアハウスチェーンです。かぼちやの馬車の事業展開がかなり大きなものであったことに今更ながら驚かされます。

今後シェアハウス事業は2019年4月から始まった特定技能制度により、流入する多くの外国人の受け皿として成長する可能性があります。またインフレ進行で生活費を削りたい単身者のニーズもシェアハウス需要を押し上げそうです。シェアハウス運営ノウハウやマーケティング能力があれば競売市場のシェアハウスを取得して高収益を狙うチャンスを得られそうです。

■共有持分マンションに大量入札

マンションの共有持分の売却は競売ならではのものです。この競売になる場合は抵当権等の実行によるケ事件競売ではなく、裁判の判決等に基づく又事件競売になるのが専らです。金融機関が共有持分だけを担保として普通貸付をしないので当然です。共有持分競売で、競売になつていない共有者が占有しているときは、共有持分競売者は種々交渉が大変です。競売になつていない共有者に持分の買取を持ち掛け、条件が合えば買取りし、明渡し貰えば良いのですが、そう簡単にはいかないでしょう。

6月26日開札で西麻布2丁目に建つ築25

年、専有面積約16坪の部屋の共有持分42分の20が競売になりました。この共有持分の売却基準価額は1、847万円でしたが、これに対し入札が15本入り、最高価3、727万円強で再販業者が落札しました。共有持分競売が売却基準価額の2倍以上で競売されたのには驚かされました。

確かにこのマンション、最近、専有面積坪単価約650万円で成約した事例もあります。そこから考えれば競売された共有持分は計算上では約4、952万円の価値があることになるので、競落価格は考えられなくはありません。しかしながら共有持分42分の15を有する同居している占有者の他、この物件は他所に共有持分42分の7を有する共有者もいて、共有持分の買取交渉相手は1名ではなく2名になります。当然それに加え現占有者（兼共有者）の明渡し交渉も必要です。これだけ交渉が多く手間が掛かりそうな状況であるのにも関わらず、多くの入札が集まり、且つ高水準で競売されるのは新耐震基準建築の港区マンションの希少性が故だと思われれます。

■バブル期マンションはお得？

23区内新築分譲マンションの価格上昇は依然続いています。先般、再開発に弊社が関わった秋葉原（台東区）の新築分譲マンションの販売価格は専有面積1坪あたり500万円超になりそうです。この価格は2年前の企画段階から2割アップです。一方賃料は約5%の上昇程度なので、賃貸利回りはかなり低下しました。このように新築物件は総じて利回り急降下中です。

東京地裁6月26日開札で都営大江戸線「両国」駅徒歩約9分に立地する平成2年8月築の三井不動産分譲の「パーク・ノヴァ両国緑」、専有

面積約10・3坪（1DK）の部屋が売却基準価額1、452万円のところ、2、136万円にて競売されました。この部屋は月額9・8万円にて賃貸中で、そのまま賃貸運用するとすれば、実質で年4%強の収益利回りを得られます。

もしこの物件が新築であれば少なくとも価格は専有面積坪単価400万円の4、100万円超でしょう。新築なので賃料が高くなりますが、おそらく月額11万円程度でしょう。そうなる賃貸運用の場合、年利回りは実質2・5%になってしまいます。

先の「パーク・ノヴァ両国緑」はバブル期分譲で品質は比較的高いところから割安感があります。実は賃料は築後20年以上経つとほぼ下落が止まり落ち着くというデータもあります。（東京カンテイによる）今バブル期マンションは投資の狙い目に思えます。

■楽天天詐欺由来の公売マンション

昨年あの楽天が大規模詐欺にあった事件が世間を騒がせました。この事件は楽天モバイルの元物流管理部長佐藤友紀被告が取引先物流業者と共謀して起こした事件です。

楽天モバイルの携帯電話基地局整備費用について98億円の巨額の水増しを行い佐藤被告は楽天から50億円ほどを詐取したのです。楽天というビッグネームが社員に前代未聞の巨額詐欺に合つたことは当時仰天ニュースでした。佐藤被告は騙し取った金で高級車やマンションなどを次々と購入しましたが、事件発覚後、佐藤被告の財産は差押えとなりました。そしてその差押えの対象マンションの一つが今般公売になったのです。

そのマンションは都営地下鉄三田線「白金高輪」駅徒歩約2分に立地する「ザ・パークハウス

高輪タワー」の最上階(26階)の専有面積約41坪の部屋です。佐藤被告はここを居室としていたようですが、もちろん現在には拘留の身ですから、空き家か家族使用でしょう。

さてこのマンション、築3年強と新しく、しかも最上階という希少性もありますので、見積価額は4億3,500万円という超高額設定になっています。専有面積坪単価は1,060万円に上りますが、それでも決して相場から見ると高くないと思われず。しかも気になる明渡ですが、この物件の経緯から占有者の素性も分かることで、さほど難しくはないでしょう。入札は8月19日から29日まで、開札は9月3日です。

先日弊社が事務局を務める全国借地権協会に借地人から来た問い合わせについてです。

その借地は東武線某駅から徒歩5分ほどに立地する約24坪です。この借地人の方から「先般地主が売買で変わり、新地主から底地の買取要請が来たが、これを断るといきなり新地代として5割ほどの値上げを通知してきた。」とまず述べられ、その上通知をしてきた新地主である不動産会社の社員がまるでヤクザのような態度であると怒っていたのです。

弊社はまずは土地の所在や現在の土地賃貸借契約書を拝見しました。すると、その地代は1月1坪500円程度で、相場より2〜3割は低い水準でした。さらに新地主の不動産会社からの地代請求書の内容を見ると、1月1坪あたり約850円で、固定資産税と都市計画税の約5倍と、ほぼ相場と言え水準でした。ただ相場とは言っても今までの地代が低いので、値上げ率が約55%になってしまいます。ちよつと急激な上昇とも言え

ますので借地人としてはそのところは交渉の余地があるように思いました。問い合わせしてきた借地人にその旨(地代相場の件など)伝えると、その内容が不満らしく1円も値上げには応じないと交渉の余地無しと一点張りでした。それであれば問い合わせなどしてこなくても良いように思いましたが、丁重に地代供託の説明を施しました。

確かに新地主の不動産会社の対応に礼を失するところがあつたかもしれませんが、借地人の方にも問題があると思います。そしてこういった争いが起こるのは、従来の地主が相応の地代の見直しをしてこなかったことに起因するでしょう。地主は必要な時期に地代見直しのため借地人との交信をし、借地人に経済の常識を認識させる必要があります。(借地人の状況把握にもなりません。)借地人も放置されれば、地代は変わらないものと思ひ込みます。

地主には地主の契約関係点検義務があるので、と改めて感じた次第です。

■坪単価3500万円!三田ガーデンヒルズ

このレポートでも以前取り上げましたが東京の分譲マンションの平均価格を一気に押し上げた「三田ガーデンヒルズ」についてのお話です。このマンションは旧通信省跡地の約7,637坪に建てられる都心最後と言われる大規模マンションです。完成引渡は2026年4月以降の予定ながら分譲契約はかなり進んでいるようです。先般このマンションの「EAST HILL」の12階(全体は14階)に存する専有面積約30・58坪の2DK+サービススペースの部屋を契約した会社の社長さんにお会いする機会がありまし

た。そしてその社長さんはこの部屋を転売されると言われました。そこで価格を伺ったところ10億6,900万円とのことでした。これは専有面積坪単価にすると3,500万円に相当します。これを聞き平成バブル期時代の「広尾ガーデンヒルズ」を凌駕した値付けであると思われました。仮に賃貸に出して150万円の賃料が取れたとしても、実質年15・5%の利回りしか得られません。もはや美術品です。もしご興味ある方には間取り図など物件概要をお送りいたしますが、如何でしょうか。



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年生まれ。
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クを行っている。
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って儲ける方法」(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ク技能登録者、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・三五八・二四二三五