

定借、郊外に可能性

認知度向上がカギに

官民共同で積極展開

定期借地制度が設けられてから20年以上が経過した。「所有権」にはない魅力を持った住宅を供給できるとして、一時期は年間供給7000戸（民間）レベルに拡大したものの、最新調査では年間760戸にまで減少している（都市農地活用支援センター、定期借地権推進協議会調べ）。ただ、全国を見渡せば、定借利用により停滞していた販売活動が改善した事例もある。特に郊外エリアで力を発揮してきた。今後の定借住宅の普及・拡大のカギを探った。

08年7月末から登録受付を開始した定期借地権付き分譲マンション「シティタワー品川」。東京都から72年の期間で住友不動産が借りの受け、賃借権販売方式として分譲したものだ。

東京都品川区・JR線品川駅徒歩10分の都心立地ながら、販売価格は2247万円、4347万円（専有面積73・114㎡）。「超格安」が話題となり、販売戸数809戸（総戸数828戸）に対して1万4000件を超える申し込みがあった。もちろん即日完売だ。やや極端な例ではあるものの、「好立地に割安で住める」という定期借地権住宅の魅力を最大限に発揮した物件といえる。

定期借地権推進協議会運営委員長の木本祐悟氏（旭化成不動産レジデンス開発営業本部）は、「定期借地権の魅力をしっかりと伝えることができれば、活用（成功）事例は増えるはず」と指摘する。同氏が12、13年にかけてコーディネートした鹿児島市の「星ヶ峯みなみ台」定期借地権分譲事業の成功例がそれを物語る。

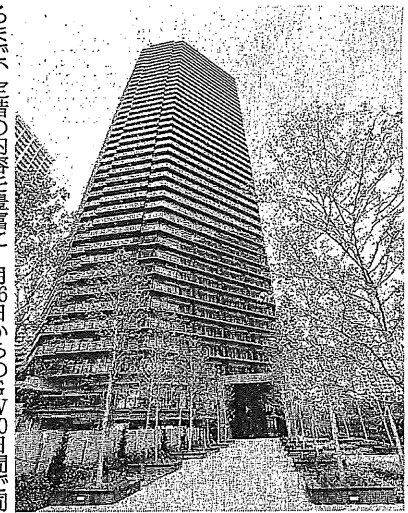
鹿児島市で好調事例

結果、市が直接事業者となった66区画については、ゴールデンウィーク（GW）の分譲開始から半年弱の10月19日をもってすべてに申し込みが入った。更に、住宅メーカーが手掛ける52区画についても順調な販売状況だという。「情報発信から広告展開に至るまで、定借の内容を豊富に伝えられたことが成功の秘訣」と木本氏は分析する。

昨年12月からエンドユーザーを対象に始めた説明会は、本格分譲のGWまでの半年間のうちに数回実施。その間、住宅メーカー15社もタイアップ企画で広告展開を積極化し、同エリアではなじみの薄かった「定期借地権」の認知度向上に努めた。この取り組みが奏功し、4月26日からのGW10日間と同分譲地には3000人程度が来場。その後の販売に弾みを付けた。同分譲地では購入時に「所有権」と「定期借地権」の選択が可能とし、更に定借購入後も所有権移行できるシステムとしたため、「定借のメリットとデメリット、また所有権のそれを正確に情報提供した」（木本氏）。エンドユーザーにとっては購入スタイルの選択肢が増えた魅力もあった。定借購入者は、66区画のうち55区画に上った。



鹿児島市の「星ヶ峯みなみ台」で実施した定借事業。エンドユーザーから高い支持を得た。民間企業とのタイアップで豊富に情報発信がもたらした成功要因だ。



住友不動産の定借マンション「シティタワー品川」。割安感から大きな反響を呼んだ。

スケールメリット生かす

鳥取市では昨年、「まちなか定住人口の増加」を目的に、中心市街地エリアでコーポラティブ方式の定期借地権モデル事業を実施した。市が保有する駐車場跡地（760坪）に5棟の定期借地権住宅を建設したもので、すべての住宅に契約が入った。周辺エリアには未利用地や駐車場として

活用されているだけの土地が多くあるため、土地オーナーに有効活用事例として参考にしてみたいと思ったものだ。

成功したものの……

市が主導した今回のモデル事業は成功したが、それを参考に、定借で事業化を計画するオーナーや不動産会社は出ていないという。「地方エリアでは、住宅を所有する意識が非常に強い。郊外でもいいから所有権住宅を選択する傾向にある」（市担当者）。そのため、事業がうまくいくかどうかという不安から、土地オーナーも「定借」での供給に二の足を踏むようだ。

一時期は数千戸レベルの供給があった定借住宅が、10年には760戸にまで減少した。「ノウハウを知る人が大幅に少なくなったことも、減少の大きな要因」と大木氏は指摘する。

同制度ができたのが92（平成4）年。定借の供給をリードしてきた不動産関係者のイメージは、「50歳・部長クラスの先進者」だ。所有権と比べて複雑な制度であるため、そのメリットを土地オーナーに説明し説得するには、制度を熟知している必要があった。近年、そういった人たちが定年で会社を去る中で、社内にノウハウをうまく蓄積できなかつたのではないかと大

責任。託される都市を森トラスト

www.mori-trust.co.jp



木氏は指摘する。しっかりと伝える

逆に言えば、制度の魅力をしっかりと伝えることができれば、定借住宅が増える可能性は大いにあるというのだ。「例えば郊外で200坪の敷地を50区画用意し、街並みと共に開発する事業などもスケールメリットを生かした定借の魅力」（大木氏）。

住宅の「所有」にこだわらない層が増えている。定借の利用で、「所有権」にはない魅力ある住宅の供給が可能だ。その魅力を伝える「伝承者」の育成こそが、定借の普及・拡大のカギを握るといえる。