

REAL PARTNER



07-08

2019
JULY-AUGUST

令和元年7月10日発行（毎月10日発行）通巻第488号
公認社団法人 全国宅地建物取引業協会連合会
公益社団法人 全国宅地建物取引業保証協会

特集

「所有者不明土地」問題の 解消を後押しする新法が成立

「住」のトレンドウォッチング 「不動産業ビジョン 2030」が示す未来（後編）

注目の書 著者は語る 「住まいで「老活」」安楽玲子

紙上研修 トラブル予防！ 不動産広告表示の注意点

2019年5月17日、「所有者不明土地」問題の解消を後押しする新法が成立した。「表題部所有者不明土地の登記及び管理の適正化に関する法律」がそれだ。「不動産は資産の王様」といわれ、多くの人が地面を所有ないしは賃借し、資産として利用したがるのに、所有者不明となると、そうした活動を行なうことができなくなってしまう。どうして所有者不明の土地が生まれ、年々増加傾向にあって問題化していたのか。また、その問題を解消するためにどのような取り組みが行なわれ、今後はどのような対策が行なわれる予定になっているのかについて解説する。(文：編集部)

「所有者不明土地」は国土の20.1%

土地は「資本」の代表であり、さまざまなビジネスの根本をなすもの。だから、利用価値のある空き地があれば、いずれそこにアパートやマンション、あるいは商工業施設が建てられ、有効活用されていく。すでに東京都心の一等地には「空き地」と呼べる場所はな

く、地方都市でも中心地には、建物が次々に建てられており、空き地は徐々に少なくなりつつある。

ところが、全国をトータルしてみると、空き地は増えつつある。「空き地」には所有者が明確な空き地と、所有者が不明の空き地の2種類があるが、いま、いわゆる「所有者不明土地」が年々増加していることが問題となっている。

一般財団法人国土計画協会のなかに設けられている所有者不明土地問題研究会の推計によると、2018年時点における全国の所有者不明土地の面積は約410万ヘクタールで九州の土地面積とほぼ同じ、所有者不明率は20.1%だ。そして、このまま何も手を打たず放置しておく、所有者不明土地の面積は、2040年までには合計720万ヘクタールにまで拡大する見通しが打ち出されている。

なぜ登記名義人が不明になってしまうのか？

登記名義人が不明の土地が増えるのは、相続未登記が起こることが理由である。土地の持ち主が死亡する

「所有者不明土地」問題の解消を後押しする新法が成立 2

「住」のトレンドウォッチング 連載 第14回
国交省が策定した新指針
「不動産業ビジョン2030」が示す未来(後編)..... 6

注目の書 著者は語る
『住まいで「老活」』安楽玲子..... 8

不動産と税金のQ&A 連載 第7回
家は取り壊したほうが得か、残したほうが得か？
空き地と空き家の固定資産税を比較する..... 10

地域を笑顔でサポート 連載 第9回 12

紙上研修 連載 第182回
トラブル予防! 不動産広告表示の注意点 14

今月のアーカイブ 18

全宅連・全宅保証 定時総会開催 19

表紙デザイン・中村勝紀 (TOKYO LAND)

秋田から発信、 地方が抱える人口減少を防ぐ仕組み



森 裕嗣 (もり ゆうじ) 社長

秋田への移住・開業で 地方の課題を知る

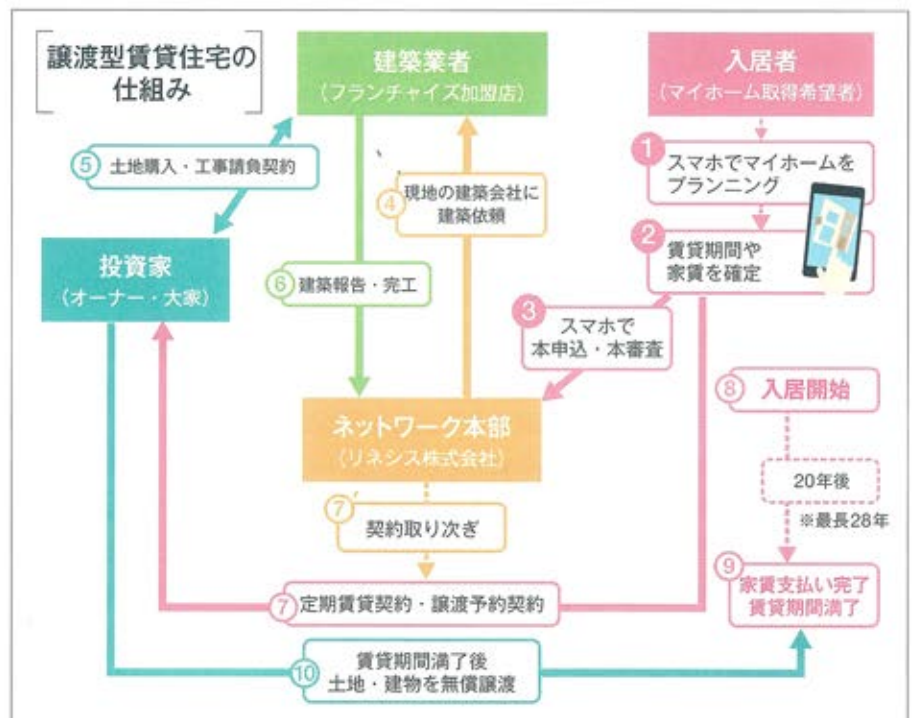
もともと森社長は横浜出身。東京で不動産会社を経営していましたが、結婚を機にパートナーの出身地である秋田県に移住し、会社も移転・再設立しました。積雪地域ということで不動産売買がままならないという理由から、兼業で賃貸仲介・賃貸管理も始めましたが、新築物件でも入居率が50%という物件もあったといいます。

そこで敷金・礼金・仲介手数料を無料にしたところ、1カ月で入居率95%に。現在は「0円賃貸」として、「入退去費用完全0円+オーナーに原状回復費用・リノベーション費用キャッシュバック」の仕組みでフランチャイズ化し、管理戸数2,000戸、秋田市内95%・県南地域98%の稼働率にまでなりました。

この仕組みの入居者は、非正規雇用や一人親世帯、諸事情で信用情報に履歴が残った人など、低所得者層が多く、仮にこういった人たちが家を購入しようとしても、現在の住宅ローンの仕組みでは審査が下りません。一方、秋田県の人口は全国ワースト10（2019年1月時点で97.5万人）に入り、人口増減率も前年比マイナス1.4%と最下位で、人口減少が深刻な地域。森社長は「もし賃貸住宅の入居者がマイホームを持て

リネシス株式会社（秋田市）

地方が抱える「人口減少」という課題を解決するため、「譲渡型賃貸住宅」の仕組みを考えたリネシス株式会社。住み手だけでなく、オーナーや建築会社、地域も含め、関わるすべての人がWin-Winになるように、不動産業を通じた定住促進や地域活性化に取り組んでいます。



る仕組みを作れば、定住化を図ることができ、人口減少も食い止めることができるのではないかと考えました」と話します。

ローンに頼らない持ち家獲得の仕組み

そこから生まれたのが、譲渡型賃貸住宅システム「家賃が実る家」です。新築戸建住宅で、一定期間家賃を払い続ければ、契約満了時にその土地と建物（住宅）が手に入る仕組みで、賃貸住宅に住みながら、最終的にはマイホームも手に入り、そこではぐくんだ家族の思い出も残すことができます。「住宅ローンで家を持つ」という既存の社会構造を変えるためには、入居者だけでなく、そこに関係するオーナーや投資家、不動産会社、建築会社が相互に連携するとともに、メ



家賃が実る家
建物例
間取り
プラン例
①
②



リットも生み出すことが大切です。入居者は賃貸時の入居審査だけでセミオーダーのマイホームができること、オーナー・投資家は「譲渡」という出口戦略をベースとした安定した投資利回り（途中退去リスクにも対応）、建築会社・不動産会社などの事業者サイドには、フランチャイズに参加することで独自開発したWebサービス「MOOS（「実る家」・オンライン・オーダー・システム）」によって建築受注コストを削減し双方の利益が成立するようにしました。

同システムを通したマイホーム取得希望の会員数は5,820人に上り、秋田県だけでなく、関東1都6県や九州、東北などの地域からも集まっています。また登録投資家は307人、FC加盟店は10社（ほかパートナー店9社）で、累計受注棟数は44棟まで広がっています（いずれも2019年3月末時点）。

現在は、同ビジネスモデルがマッチする可能性が高い北関東地域での本格営業に加え、高品質・低価格化商品やハイスペック商品などの開発・提供もスタート。法人向けにも福利厚生の一環としての提案も始めました。

「豊かな地方を作り、次世代につなげたい」

全国展開を視野に入れる理由を、森社長は「流動性の高い賃貸住宅の入居者を、マイホームが持てるという“夢”と一緒に定住人口に転換させたいと



法人に提案している福利厚生プラン「マイホームがもらえる会社」

思っています。地方自治体と連携していけば、移住定住に結び付く仕組みとして、空き家や空き地が有効活用できる可能性もあります」と話します。

また不動産業にとっては条件がいいとはいえない秋田県ですが、「人口減少に高齢化、地価下落率も日本一ということは、“日本の課題最先端の地”。逆にいえば、秋田で通用するビジネスモデルなら、全国どこでも通用すると思っています」とのこと。テストランで得た成果を全国に普及させ、地方が抱える課題の解決につなげていくことが、森社長の願い。そのためにも、「入居者目線によるマーケットイン型の商品開発、その地域が市場として成り立つ要件を満たすような取り組みが欠かせません。東京から来た“よそ者”だからこそ、豊かな地方を作ることに挑戦し、次世代につなげていきたい」。20年以上のスパンで考える事業ですが、新たな視点による課題解決ビジネスとして期待できそうです。



経済産業省「サービス等生産性向上IT導入支援事業」事業者に採択された、受注システム「MOOS」の仕組み