

# 世代間資産移転の促進に関する 検討会報告について(資料編)

土地・建設産業局

平成25年3月

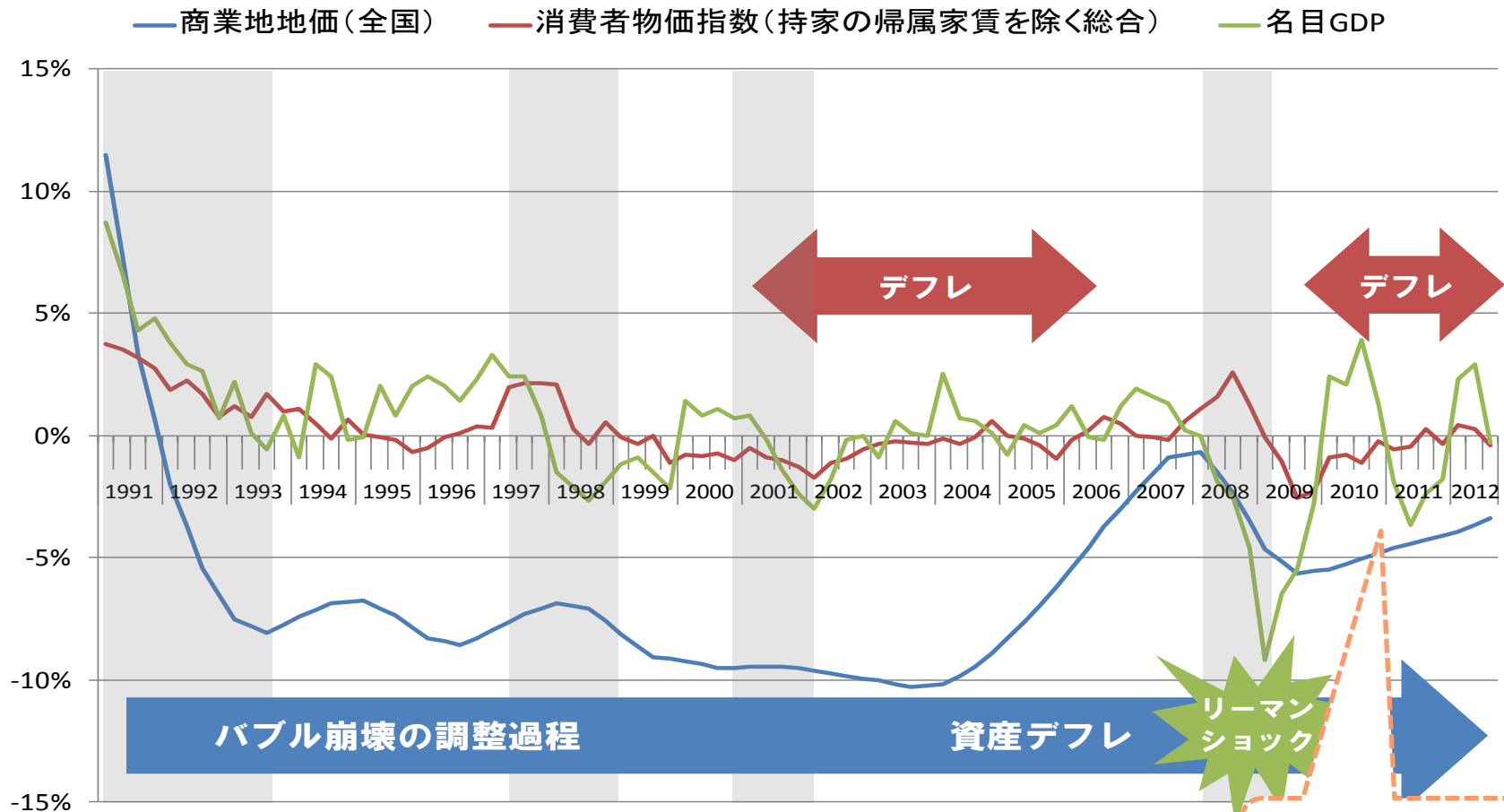
# 1. 世代間における不動産資産移転の マクロ経済的意義

---

# 資産デフレの現状

- バブル崩壊以降、消費者物価等が横ばいとなる中、地価は長期的に下落が続いており、資産デフレについての歯止めが必要。

## 地価・物価・GDPの推移(前年同期比)



資料: 内閣府「四半期別GDP速報2012年7-9月期・2次速報」「2009(平成21)年度国民経済計算確報」、  
総務省「消費者物価指数」、(一財)日本不動産研究所「市街地価格指数」に基づき作成。

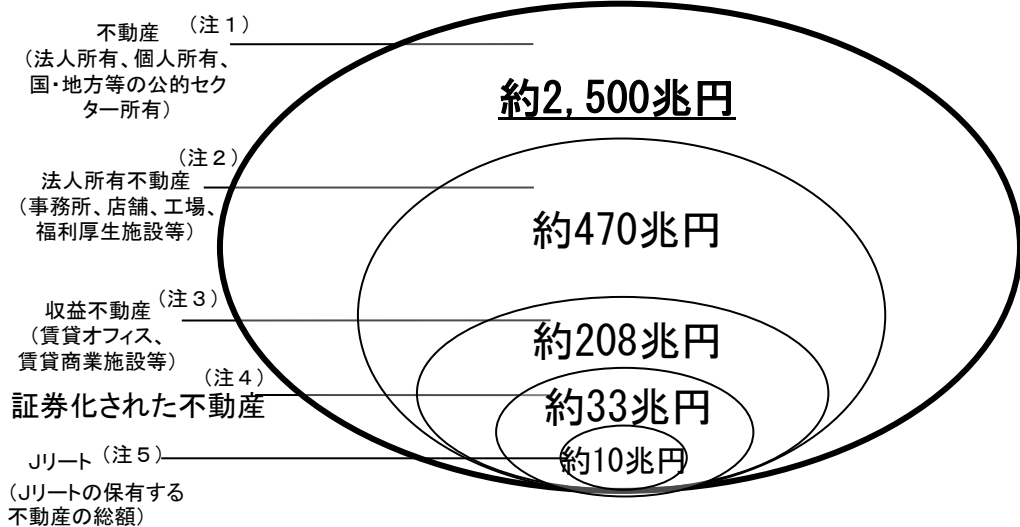
注: 名目GDPについては、1995年以前と1996年以降は基準が異なるため、連続しない。

リーマンショック後、下落率は縮小しているものの、依然として下落が継続

# 不動産市場の規模と個人所有の不動産の規模

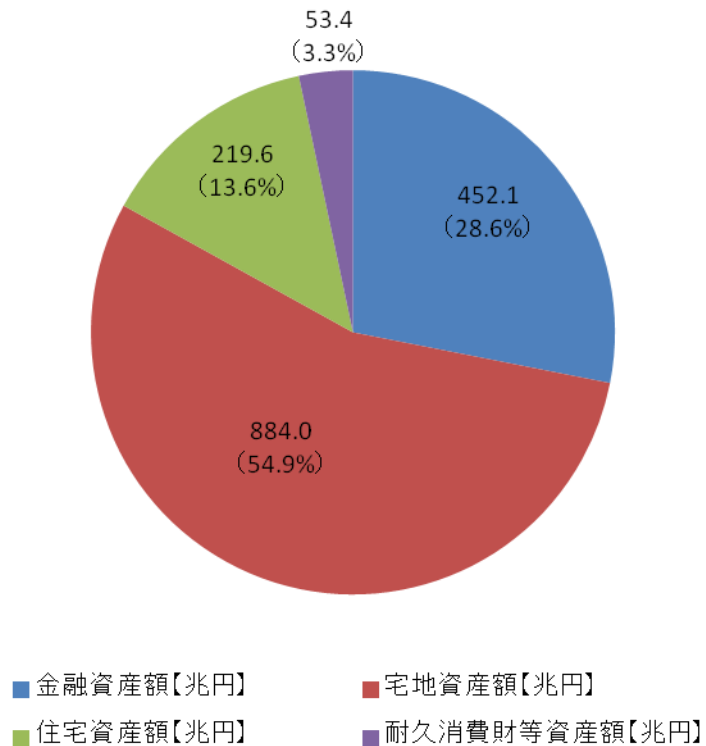
- 我が国の不動産市場は大きく、不動産資産は約2,500兆円、うち法人所有のものが約470兆円、収益不動産は約203兆円となっている。
- 約2,500兆円の不動産資産のうち、多くは個人所有の宅地資産とみられるが、その規模は金融資産と比較しても、大きい。

## 我が国の不動産資産と不動産証券化実績



- (注1) 住宅、住宅以外の建物、その他の構築物及び土地のストックの総額 【出典：国民経済計算（平成22年度確報）】
- (注2) 事務所、店舗、工場、福利厚生施設等の法人が所有する不動産。土地基本調査に基づく時価ベースの金額(平成20年1月1日時点)
- (注3) PRUDENTIAL REAL ESTATE INVESTORS “A Bird’s eye View of Global Estate Markets : 2012 update “
- (注4) 証券化不動産の資産額(平成20年) の推計値 【出典：土地白書(平成23年度)】
- (注5) 平成25年2月末時点の運用資産総額 【出典：ARES J-REIT REPORT Vol.40】

## 家計資産における宅地資産の割合



(資料) 総務省「全国消費実態調査」(平成21年)

# 人口ボーナスと人口オーナス

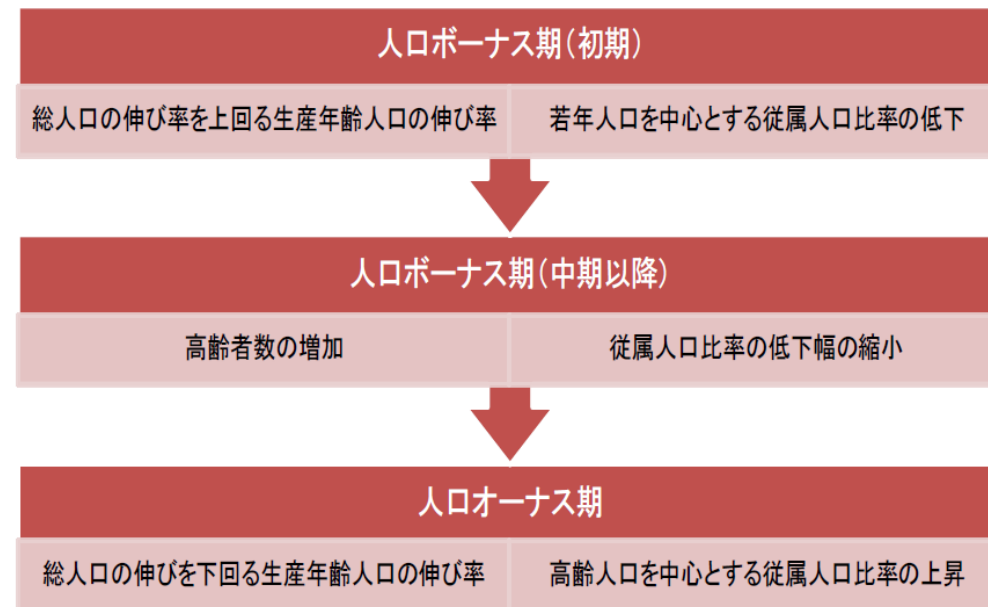
## 人口ボーナス期

- ・生産年齢人口の伸び率が大きいいため、労働供給量の増加によって経済成長率を直接的に高めることができる。
- ・一般的に、貯蓄性向が高い勤労世帯が多いことにより、社会全体の貯蓄比率が高まり、インフラ投資や企業の設備投資が促され、間接的に経済成長を高めることができる。

## 人口オーナス期

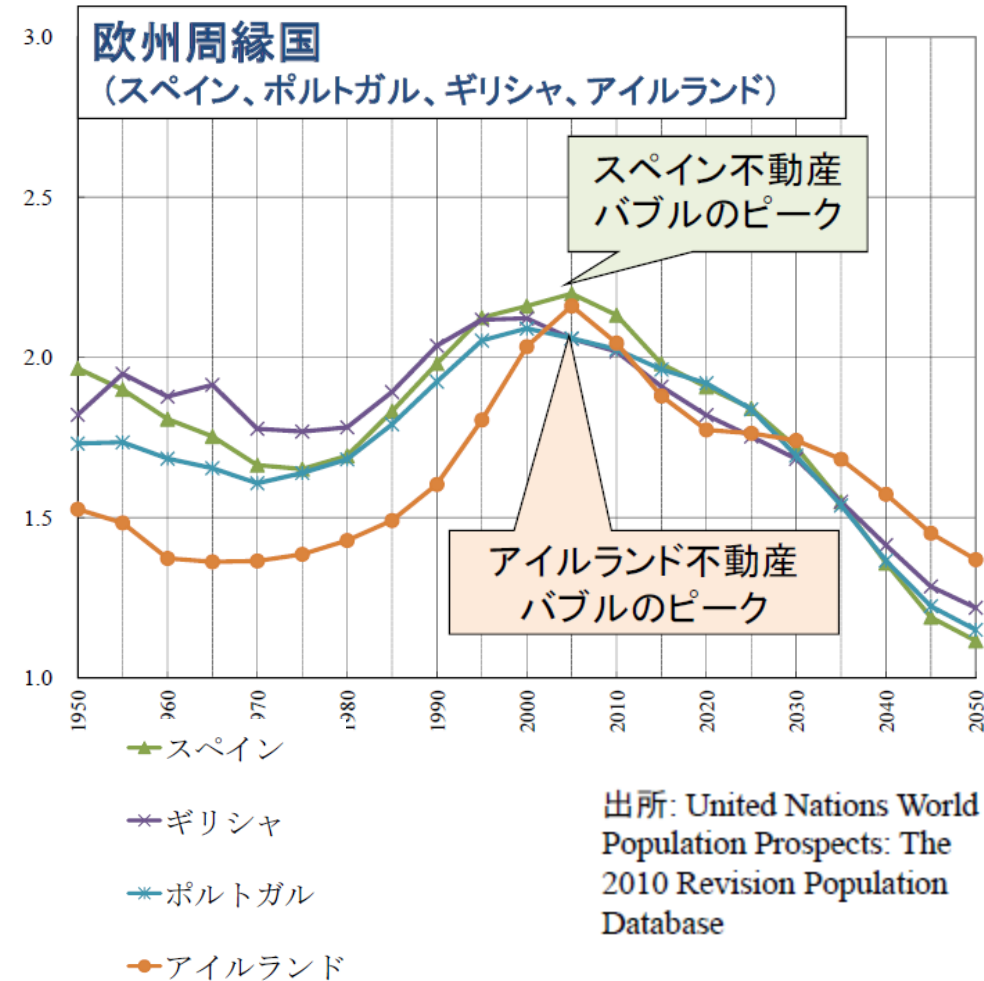
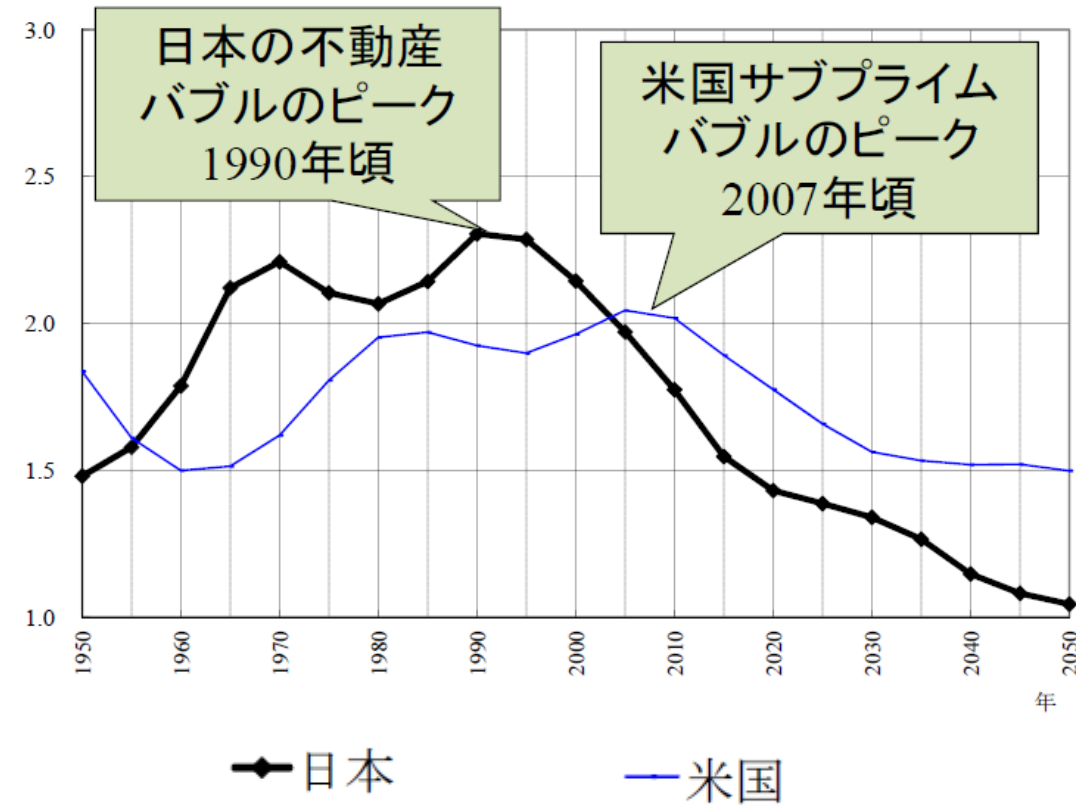
- ・労働供給量の減少によって経済成長率が直接的に低下する。
- ・貯蓄比率の低下或いは生産年齢人口の減少により(企業数が減少する等で)投資活動も抑制されるため、間接的にも経済成長が下押しされる可能性がある。

### 人口動態の変化の特徴



# 人口動態と不動産バブルの関係

## 生産年齢人口／非生産年齢人口の比率と不動産バブルの時期の関係



出所: United Nations World Population Prospects: The 2010 Revision Population Database

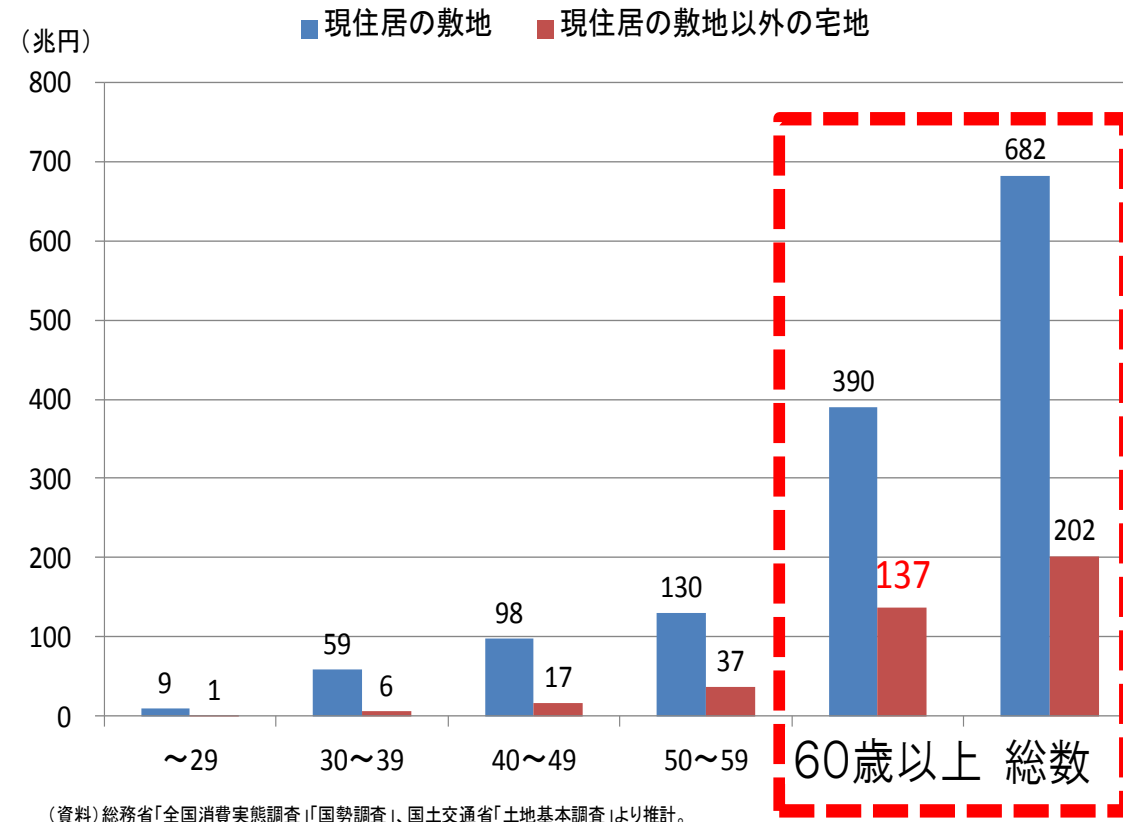
出典: 日本銀行西村副総裁講演「アジアの視点を踏まえたマクロ・プルーデンス政策の枠組み」(2011年9月30日)資料より抜粋

## 2. 少子高齢化社会における 世代間の資産移転の現状

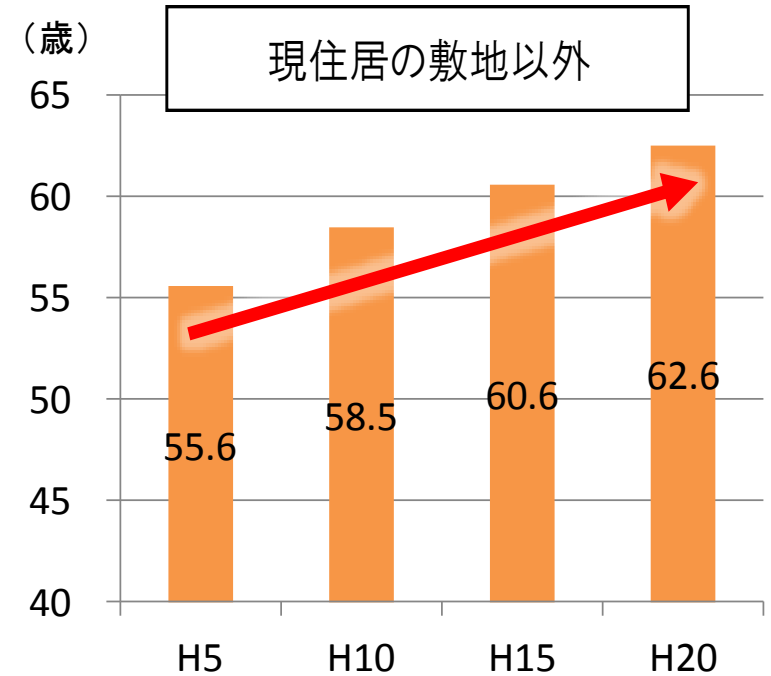
---

# 高齢化に伴う宅地資産の偏在と相続等年齢の上昇

## 宅地資産の大半は高齢者が保有



## 相続・贈与により宅地を取得した世帯主の平均年齢は年々上昇

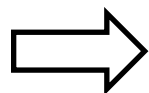


(資料) 国土交通省「土地基本調査」より推計



# 住宅所有の状況とニーズのミスマッチ(1)

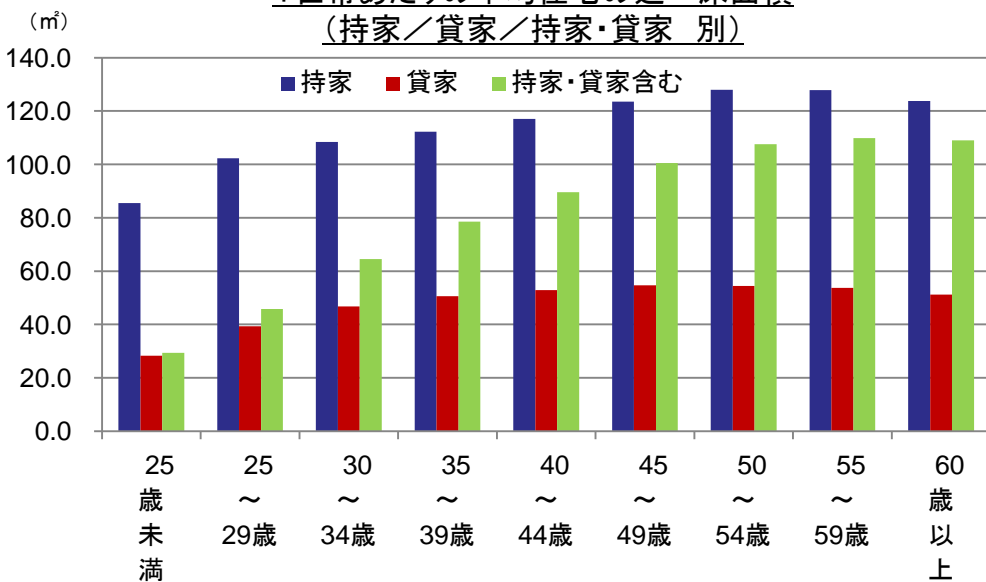
- 家計を主に支える者の年齢別に住宅の延べ床面積を比較すると、高齢者が所有する住宅の方が延べ床面積は広い。
- 一方で、子育て世代など人数が多い世帯ほど、より広い居住面積を確保することが求められている。



## 住宅所有の状況と住宅ニーズの間のミスマッチ

家計を主に支える者の年齢別  
1世帯あたりの平均住宅の延べ床面積  
(持家/貸家/持家・貸家 別)

住生活基本計画における「居住面積水準」



	概要	世帯人数別の面積(例)(単位:㎡)			
		単身	2人	3人	4人
最低居住面積水準	世帯人数に応じて、健康で文化的な住生活の基本として必要不可欠な住宅の面積に関する水準	25	30 [30]	40 [35]	50 [45]
誘導居住面積水準	世帯人数に応じて、豊かな住生活の実現の前提として、多様なライフスタイルを想定した場合に必要と考えられる住宅の面積に関する水準	[都市居住型] 都心とその周辺での共同住宅居住を想定			
		[一般型] 郊外や都市部以外での戸建住宅居住を想定			
		40	55 [55]	75 [65]	95 [85]
		55	75 [75]	100 [87.5]	125 [112.5]

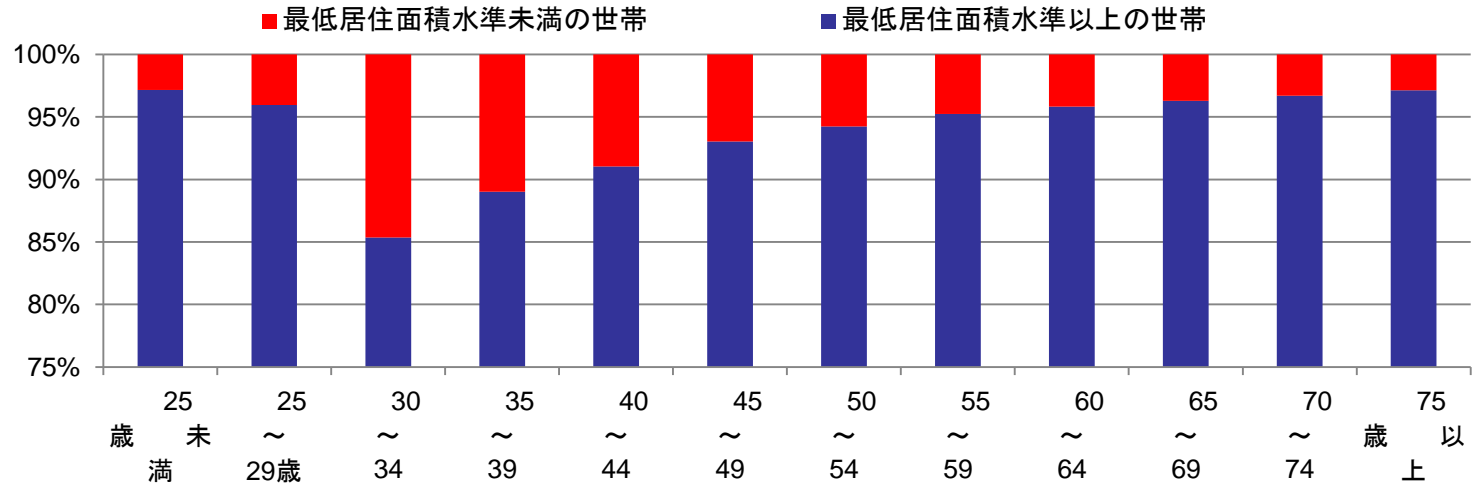
【】内は3~5歳児が1名いる場合

(資料)平成20年住宅・土地統計調査をもとに、試算。

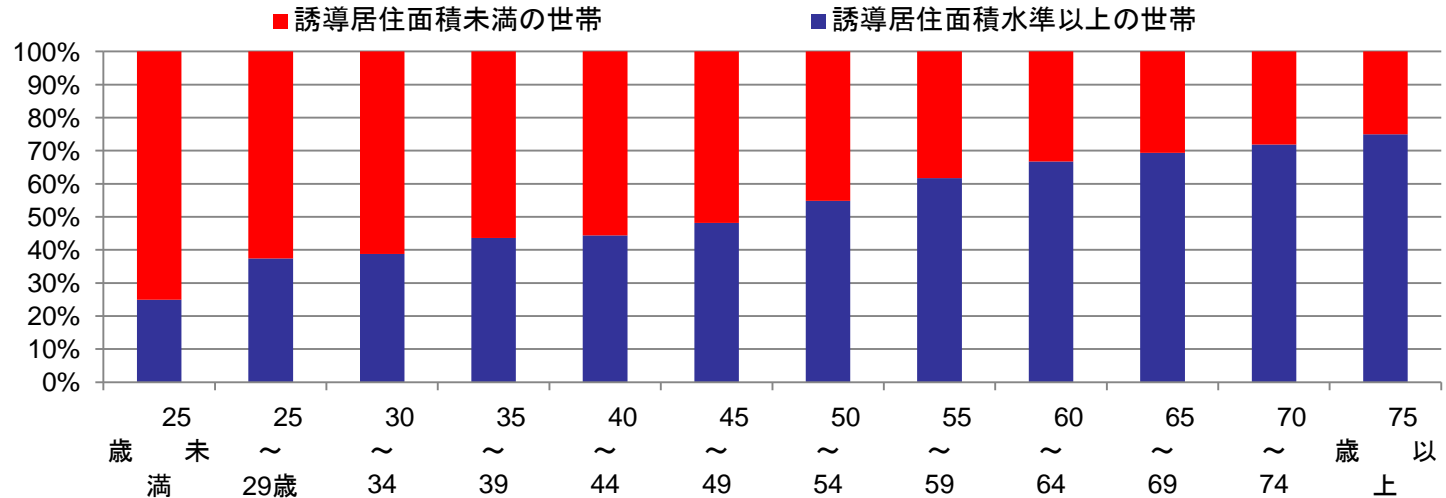
※ 「29㎡以下」を「20㎡」、「30~49㎡」を「40㎡」、「50~69㎡」を「60㎡」、「70~99㎡」を「85㎡」、「100~149㎡」を「125㎡」、「150㎡以上」を「200㎡」として計算

# 住宅所有の状況とニーズのミスマッチ(2)

最低居住面積水準の達成状況



誘導居住面積水準の達成状況



(資料)平成20年住宅・土地統計調査

## 相続等による資産移転の動機

### 1. 利他的動機

親が利他的に行動することを前提とし、子供の効用が高まることにより親が満足をするため、遺産の配分は、よりニーズの高い子供に多く配分される。

### 2. 利己的動機

親は利己的に自らの効用を最大にするよう行動し、移転を行うとすれば、それは予想しない事情により「偶発的に余った遺産」か、自らの効用を高めるため（例えば、老後の世話、介護への期待）の行動の結果となる。

### 3. 王朝的動機

親は、自らの家系が続いていくことに効用を感じ、所得移転もそれを考慮して行われる。したがって、家業を継ぐ子供に多く資産が配分される。

理論モデル	子供間の資産配分	親の所得	子の所得	同居
利己的動機	移転はなし、又は偶発的	(+)	無関係	無関係
利己的動機 (交換動機)	援助や介護を多く行った子に多く配分	(+)	(-)	(+)
利他的動機	均等、又はニーズの高い子に多く配分	(+)	(-)	無関係
王朝的動機	家業を継ぐ子に集中的に配分	(+)	無関係	無関係

## 我が国における実証研究の例

チャールズユウジホリオカ(2008)

- ・遺産の配分

→ 「均等」が多く、「同居」など子供の行動によって親が差を付けるという回答は1割程度。

- ・ 利己的動機が主であり、次いで利他的であり、王朝的動機を持っている者はほとんどいなかった。

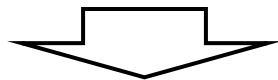


子供が「必要である」というだけでは、十分な移転がなされない可能性

(参考)

日本の譲渡所得税、贈与税、相続税体系(相続時精算制度)の特徴  
米国の生前贈与は所得移転の2/3を占める。

(出典)「住宅取得における資金需要実態の経済分析」



**親側への適切なインセンティブが必要**

### **3. 高齢者の資産移転・活用の隘路**

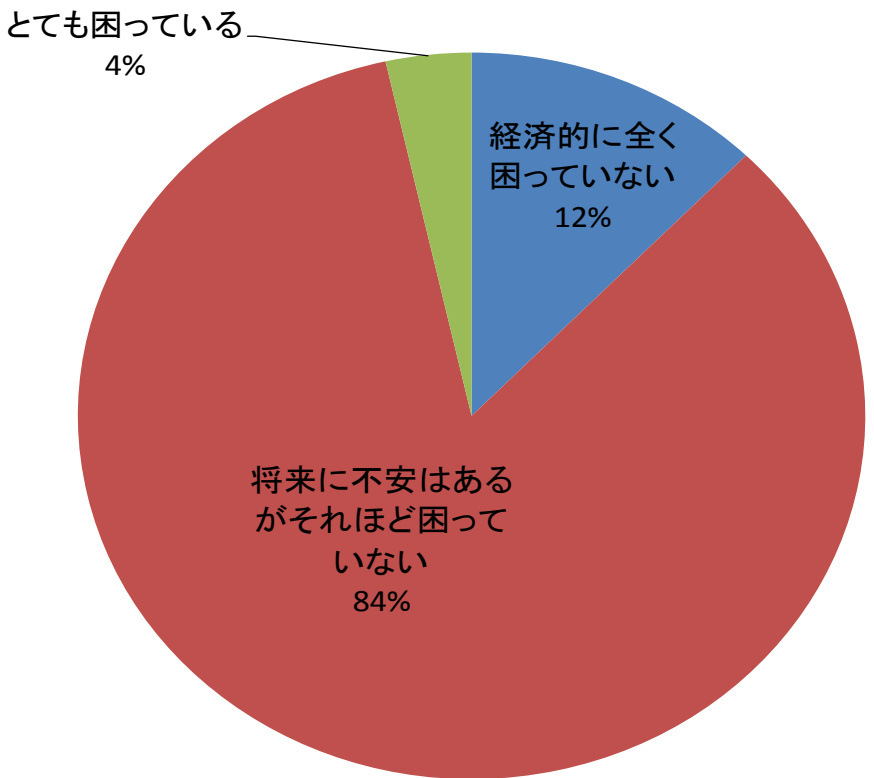
---

# 中心市街地の店舗所有者(困っていない)

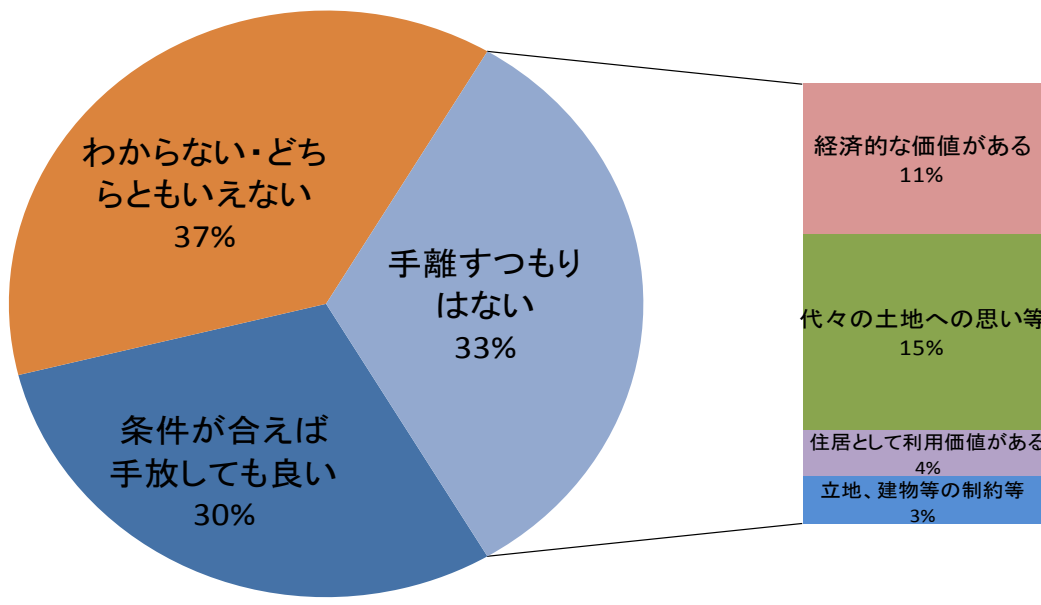
## 中心市街地の空き店舗所有者の意識①

- 中小企業庁「空き店舗所有者の意識等に関する調査・研究」では、全国の33商店街の空き店舗所有者114名に対して、インタビュー方式の調査を実施し、空き店舗の活用意向等について分析している。
- 空き店舗所有者の経済的な状況をみると、困っていないという回答が大多数を占めており、空き店舗を活用するインセンティブがない。
- 空き店舗売却意向をみると、「手離すつもりはない」という回答が約3分の1を占めている。その理由としては、「代々の土地への思い等」が多い。

空き店舗所有者の経済的な状況



空き店舗の売却意向と売却しない理由



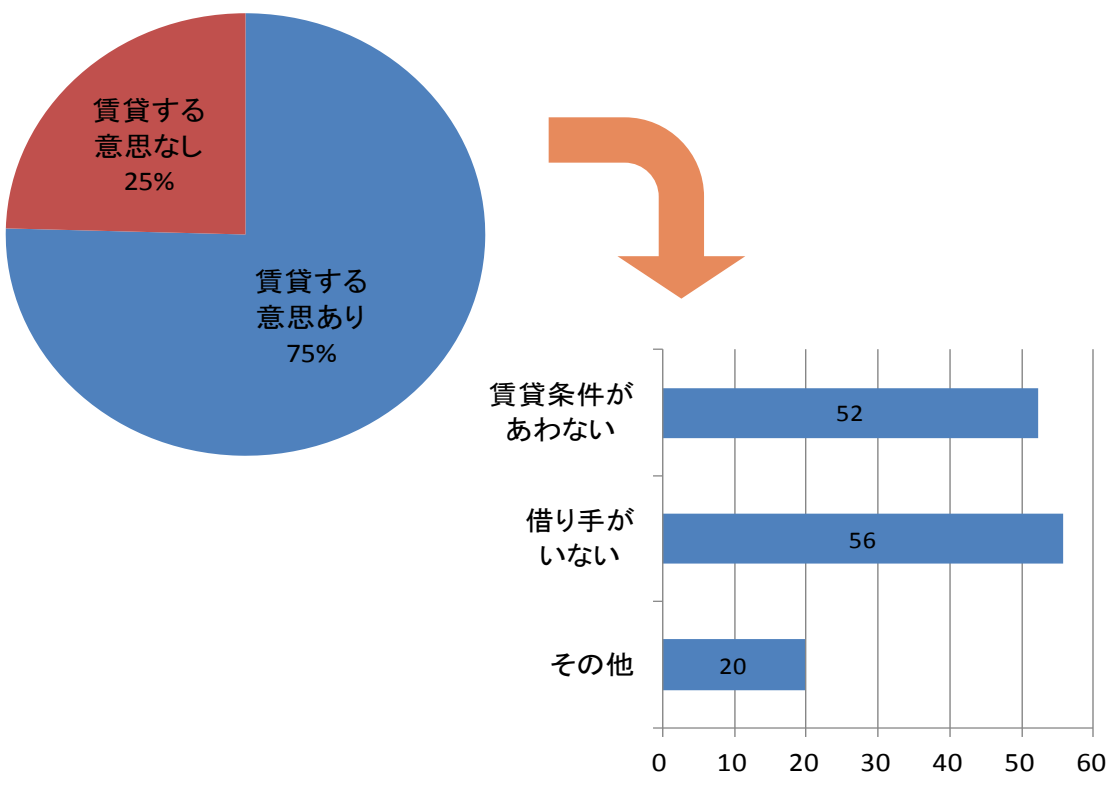
(出典) 中小企業庁「空き店舗所有者の意識等に関する調査・研究」

# 中心市街地の店舗所有者(困っていない)

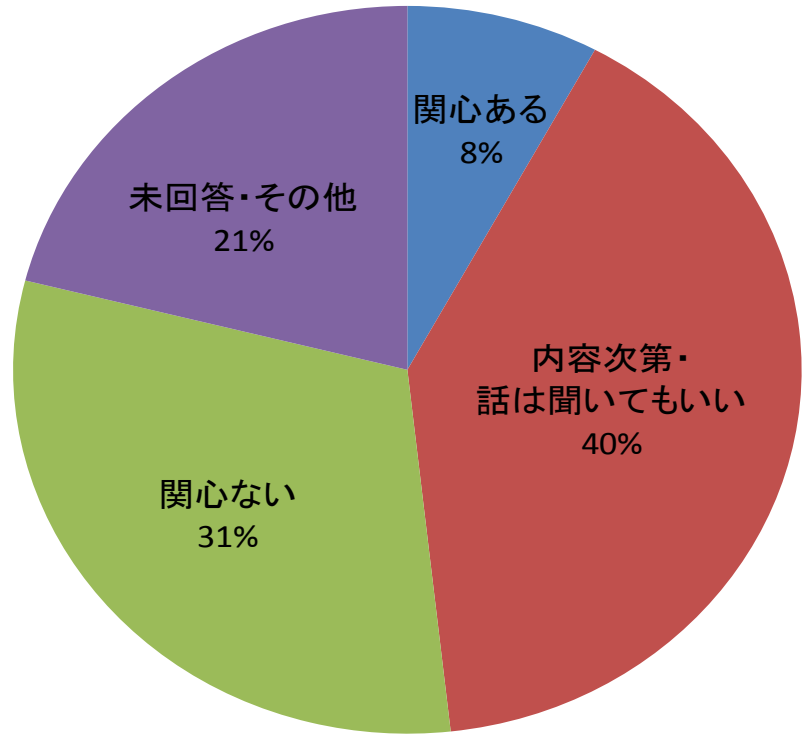
## 中心市街地の空き店舗所有者の意識②

- 空き店舗賃貸意向をみると、「賃貸する意思あり」という回答が約4分の3を占めている。賃貸する意向が実現できていない理由として、「賃貸条件があわない」、「借り手がいない」がそれぞれその半数を占めている。
- 定期借地権を活用した商店街の再開発への関心をみると、「関心ある」、「内容次第・話は聞いてもいい」という回答が約半数を占めている。

空き店舗の賃貸意向と賃貸する意向が実現できていない理由



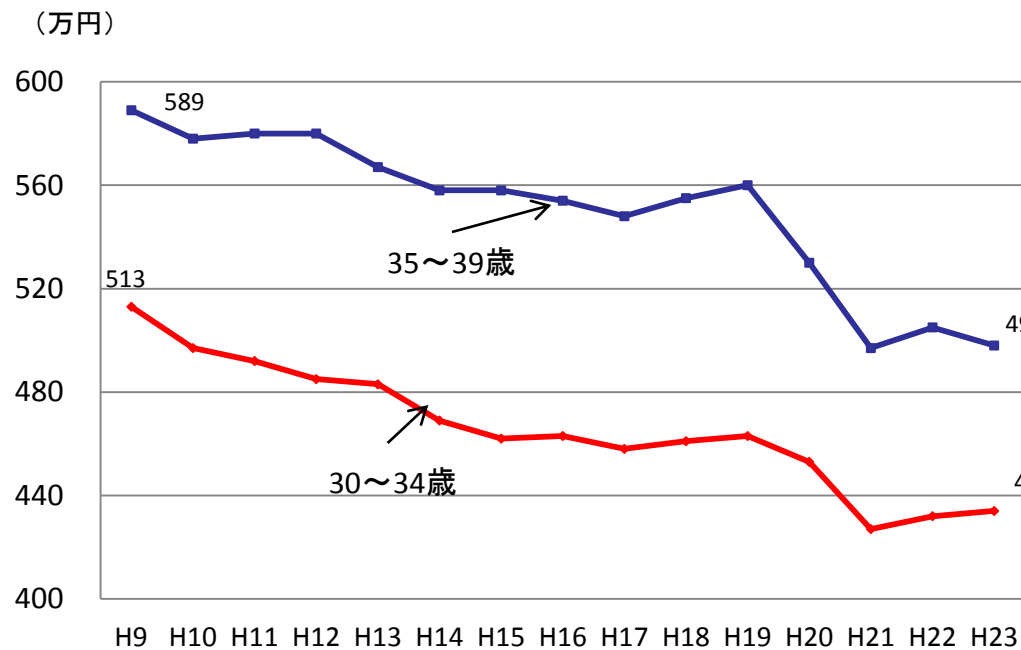
定期借地権を活用した商店街の再開発への関心



# 住宅取得能力の低下

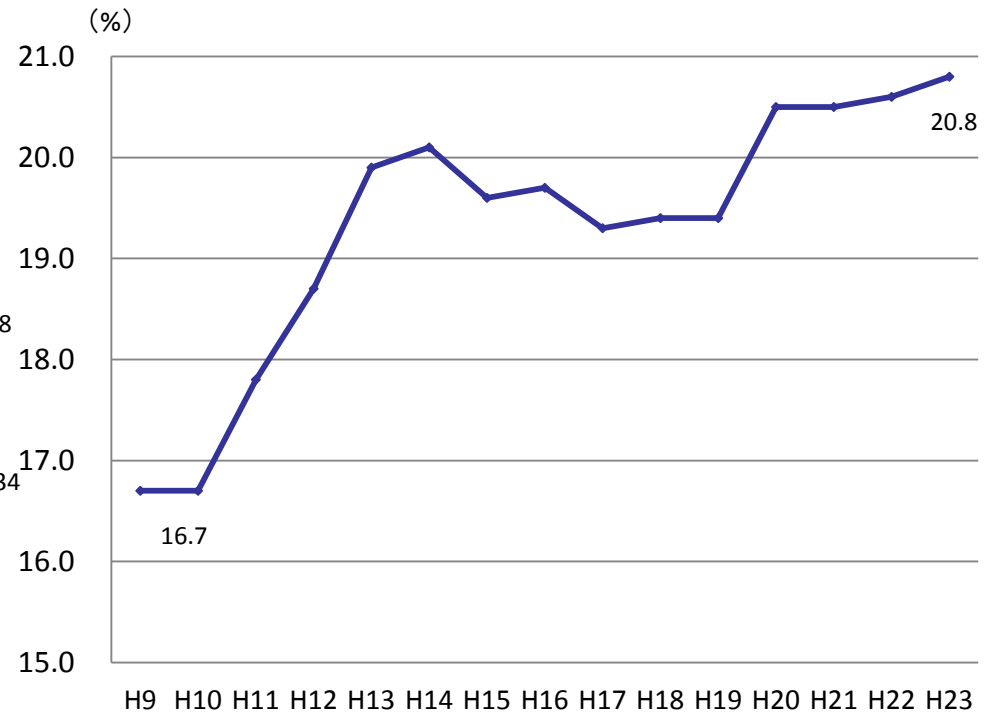
- 住宅取得の中心階層である30代男性の所得は大幅に下落している。
- 住宅ローンの返済者の負担は増加している。

## 30歳代男性の平均年収推移



(出典)国税庁「民間給与実態統計調査」

## 住宅ローン返済勤労者世帯における収入に対する返済支出額割合の推移



(出典)総務省「家計調査」



# 世代間資産移転の隘路(中心市街地等)

## (例) 中心市街地の店舗兼住宅



### 自ら所有したまま活用

- 自分自身はあまり困っておらず、活用するインセンティブがない
- 事業をやるにはリスクが大きく、高齢者に対してローンを貸してくれる金融機関もない
- 賃貸する場合の賃料が期待を下回る。

### 子・孫に資産移転

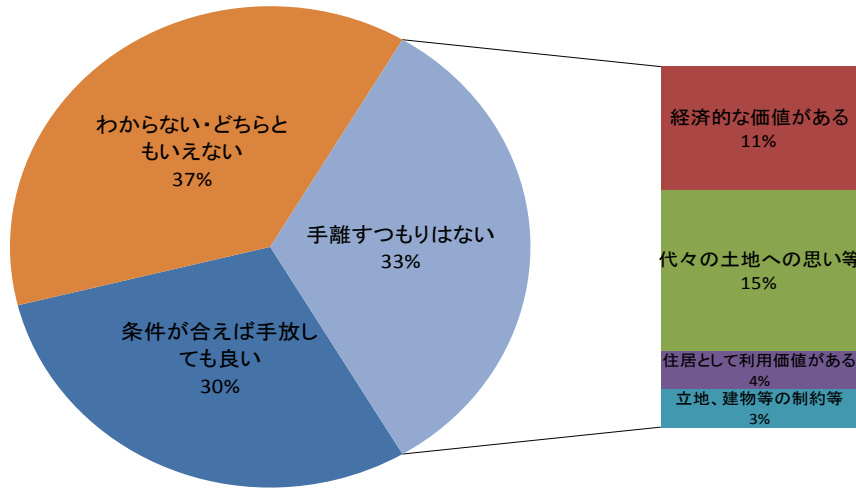
#### 1. 実物資産の場合

- 子、孫は、実家に戻って事業を営む意志を持っていない
- 資産移転の際の負担が大きい

#### 2. 金銭資産に転換して贈与する場合

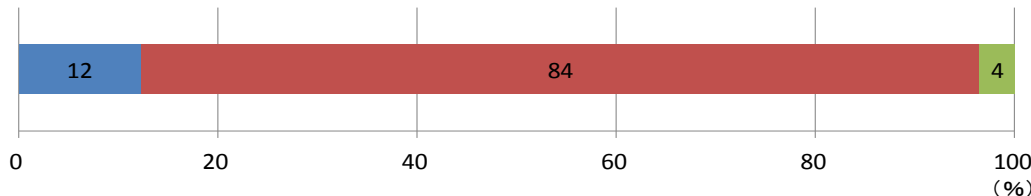
- 期待どおりの譲渡所得が得られない
- 譲渡した際の負担が大きい

## 空き店舗の売却意向と売却しない理由



## 空き店舗所有者の経済的状況

■ 経済的に全く困っていない ■ 将来に不安はあるがそれほど困っていない ■ とても困っている

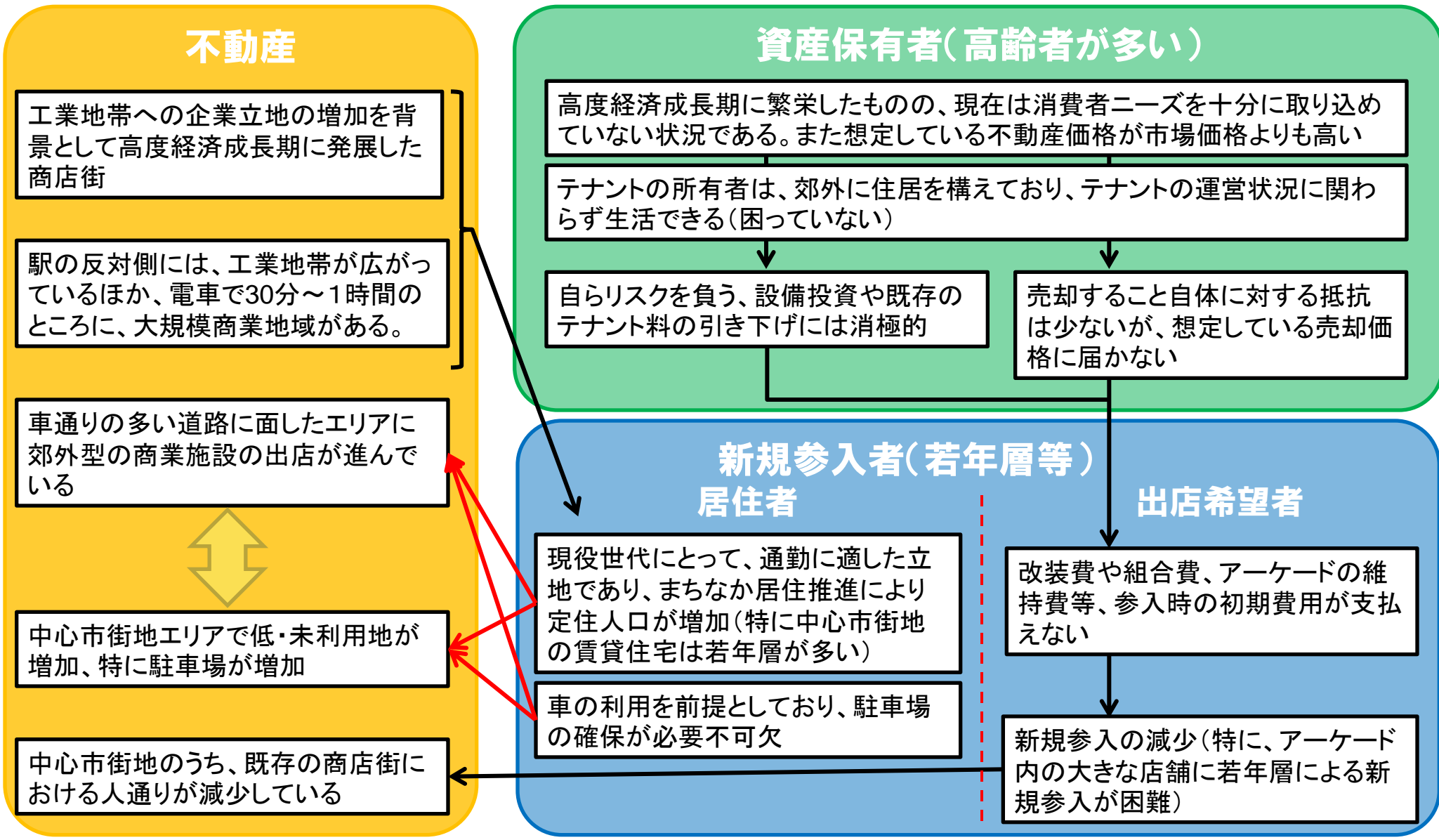


### **3. 高齢者の資産移転・活用の隘路**

---

**～各地における調査結果～**

# A市中心市街地における世代間資産移転の隘路・対応策二一ズ



○地価や物件の新旧、人通り等を踏まえた客観的な家賃相場を提示する仕組みと家賃交渉の相談窓口が望まれる  
○仲介役である不動産業者を含め、まちづくりや土地利用促進にかかる地元の理解と協力が必要

# B市中心市街地における世代間資産移転の隘路・対応策ニーズ

## 不動産

戦後の復興期に形成された長屋建ての住居等が並ぶ区画。

接道要件を満たさないため、単独の建て替えができない。

相続による敷地の細分化が進み、地権者が90人程度存在(うち10人程度は居所不明)

区画は車通りの多い大通りに面している。また、大通りを挟んで市役所が立地しているため、公共交通も充実している。

近年、近隣の大通りに面したマンション開発が行われており、いずれも売れ行きは好調

## 資産保有者(高齢者が多い)

敷地所有者のうち約3割は、街区内の老朽化した家屋に住み続けている。(他に移る資力がない場合が多い)

敷地所有者の約7割は、別の場所に居住しており、生活上特に困っていない

共同の建替えや売却を志向

基本的に共同の建替え等に積極的ではない(様子見)

地域の人間による参画意欲の低下により、事業計画が議論できない

建物の老朽化の進行

単独での建て替えが可能な場合、単独での建て替え

## 新規参入者(若年層等)

相続等の事情で権利を取得しても利用しにくい

行政と地権者の間に立って、マネジメントを行う者が必要

# C市商店街等における世代間資産移転の隘路・対応策ニーズ

## 【駅前から続く大通りの商店街】

### 公有地(庁舎)

「公の土地は公的機関が管理をするべき」という住民意識等もあり、公共施設と連関した民間利用がなされない。

### 不動産

大通りと公有地に挟まれた狭い土地に商店街が立地(駐車場が確保できない。)

核となる大型商業店舗の撤退により集客力が低下

賃料が高い

テナントが入らない  
(特に物販が苦戦)

エリアとしての魅力低下

### 高齢者・地権者

バブル期における地価水準の名残もあり、特に賃料設定が高止まりしており、坪単価1万2000円程度の水準のまま変化があまりない。

住居兼店舗の形になっているものが多いが、一階が空き店舗であっても、二階(居住部)には支障がない。  
(困っていない)

### 若年層

近年、軽微なりノベーションを実施して、飲食店を開業する動きも見られるが、積極的に店を賃貸させる所有者は多くない。

周辺の庁舎移設、周辺への店舗誘致等によって新たなまちづくりをする機運

→ 学者等を交えた勉強会を開催

## 【中心市街地(中心地が駅から500m以上離れたところに形成)】

### 不動産

大型百貨店、スーパー等を核として商店街を形成していたが、郊外店舗との競合等によってそれらの経営環境が悪化

一戸建ての希望が強いこと等もあり、周辺にマンションなどがあまりなく、居住人口が少ない。

来街者が減少し、商店街が衰退。一部に昼の物販が退店し、駐車場が急速に増えている。

市としても、様々な活性化策を打っているが、退店に歯止めがかからない。

大型店舗退店後のビルを一時利活用したが、現在は閉鎖されている。耐震性等の問題も抱えている。

### 高齢者・地権者

店舗所有者は郊外に居住していることが多く、店舗を閉鎖してもさほど困らない。

組合再開発を行ったビル(住宅、商業複合)はあるが、それぞれの床所有者の思惑で、運営の方向性が必ずしも定まらない。

特に、商業店舗の賃料を下げようとしなかったため店舗が埋まらず、ゲームセンターの利用にとどまる。

周辺不動産を含めたリノベーション、物件の活用方策に関するノウハウも含めた検討を実施中

# D市中心市街地における世代間移転の隘路・対応策ニーズ

## 不動産

高度成長期の市の中心部であり、道路、歩道等の基盤整備は進んでいるが、表通りに面したコインパーキングもあり、一本入ると空き地、駐車場が多いなど、商業的には苦戦している。

県立病院や県庁が中心市街地から移転し、大型商業施設も市街地の南北2箇所オープンした結果、住民が中心市街地へ来るインセンティブが失われている。  
(日常は車生活が基本)

大手デベロッパーの高層分譲マンションが竣工、入居開始しているが、若干価格が高く、必ずしも売れ行きが好調ではない。

空き地・空き店舗を所有していても、再活用するようなインセンティブがない。

## 資産保有者(高齢者が多い)

10~20年前に郊外への移転が進んだ結果、中心市街地の土地保有者で中心市街地に住んでいる人は少ない。

中心市街地に土地を持っていることステイタスなどもあり、容易に賃料や譲渡価格の引き下げには応じない。

再開発によるマンション建設、店舗と併せて、商店街や地域の各種イベント広場として活用する公共スペースが整備される計画があったが、地権者の意向により駐車場として利用された。

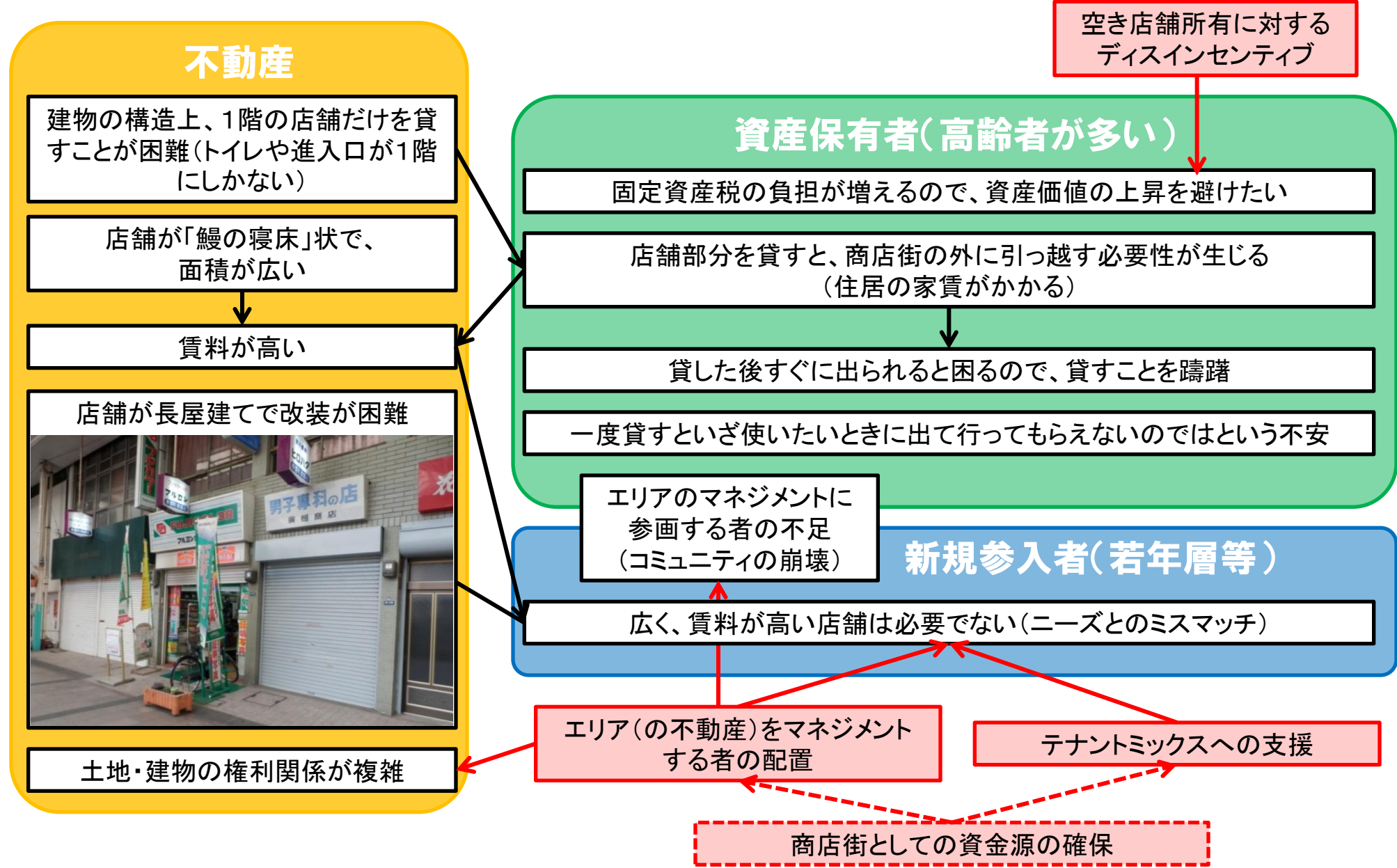
バブル期より大幅に地価は下がったが、中心市街地の衰退に鑑みると地価及び固定資産税評価は高い。

## 事業主体、若年層

まちの中心部において、古くからの堰、蔵などを活用した商業施設整備などが行われているが、今のところ広がりを持たず、行政、民間が一体となったまちづくりが行われていない。

中心市街地のまちづくりに関する理念を共有し、事業をマネジメントする民間主体がない。  
(既存のまちづくり主体(TMO)は、アドバイス機能だけで、責任やリスクをとっていない。)

# E市商店街における世代間資産移転の隘路・対応策ニーズ





# F市住宅市街地における世代間資産移転の隘路

## 不動産

1970年代に開発された住宅市街地で、築30～40年の家が多い。1件当たりの敷地面積は約200㎡が中心

建坪率40%、容積率60%、敷地分割規制などを含む建築協定  
→多くの住宅で庭が確保されるなどで良好な居住環境は確保

駅から徒歩20分程度  
バス便は日中30分に一本程度

同区域の約400戸のうち約20戸が空き家となっており、ここ1、2年で空き家が急増。

近隣の非協定区域では不動産会社が敷地を分割して20坪30坪の住宅を販売しており、若い世代の人が多く入居しているが、隣同士の家屋が極めて近接しており、郊外住宅地のメリットが薄い。

## 資産保有者(高齢者が多い)

開発時には、住宅地の良好な環境を保持できるよう、ディベロッパー側がセットした建築協定を遵守(期間は自動更新)

建築協定にできるだけ穴抜けを許さないようにしつつ、内容を若干見直すことを検討(内容変更は協定締結者の全員合意が必要)

地区計画への移行を含め、持続可能なまちづくりについて検討中

一時期に同世代が入居したため地域の高齢化が進み、高齢化率は40%近くで独居の高齢者も増加。

買い物するところは駅近辺を除けば少なく、病院の数も限られている上、混んでいる。(駅までは歩けないこともないが、車がメイン)

若年層が流入するからといって、居住環境の制限を守らないとせっかくの街並みが崩れる。

## 新規参入者(若年層等)

敷地を小さくして3階建て等にしないと、住宅購入対象として価格が高すぎる。(宅地だけで4000万円程度)

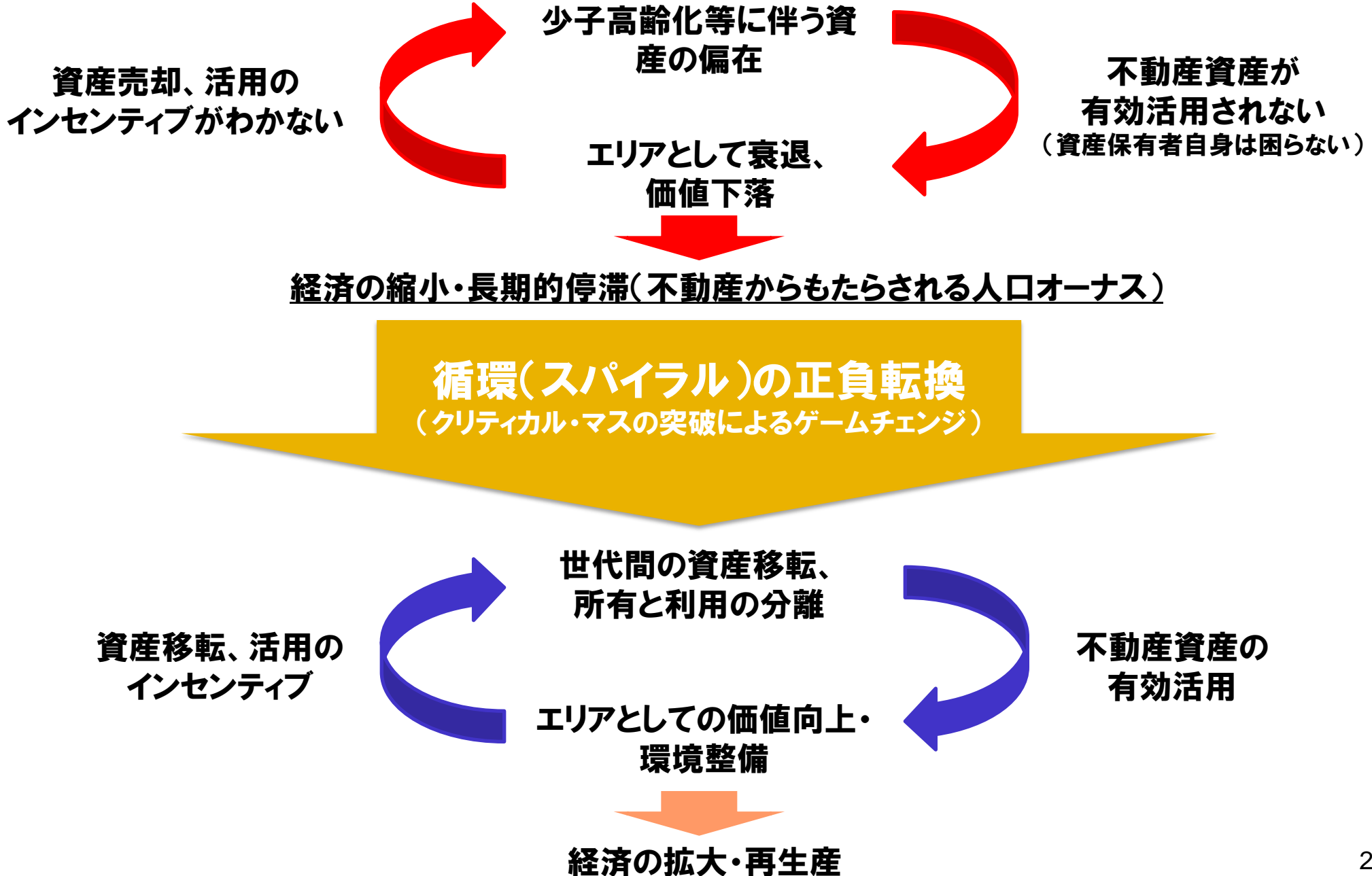
景気低迷等の理由による住宅取得能力の低下

駅からの距離、通勤時間などの不動産に対するニーズ変化

## 4. 世代間の資産移転・活用による 地域活性化策

---

# 地域資産と経済の循環(地域資産デフレ・スパイラル)と転換シナリオ



# 地域資産デフレ・スパイラル転換のための突破策

資産を保有する側、活用する側双方に対し、エリアとしての価値を増大させるために適切なインセンティブを付与

個々の資産の  
移転、活用の状況

エリアとしての価値、  
地域経済の状況

エリアとしての価値の増大が資産移転、活用の判断に反映されるような評価の方法等

# エリアとしての価値を増大させるインセンティブ付与の着眼点

## 基本的な空間的要素

- ◆ エリア内人口密度、人口構成
- ◆ 商業アメニティの立地
- ◆ 交通機関の状況



## 内的要因による変化

- ◆ 人口減少、少子高齢化
- ◆ 施設の老朽化
- ◆ 財政の逼迫による空間的変化の要請

## 外的要因による変化

- ◆ 交通インフラの整備
- ◆ ランドマークとなる施設の設置
- ◆ 東アジア経済圏、観光交流
- ◆ 耐震化等の防災・減災への対応
- ◆ 生物多様性、環境への配慮
- ◆ 商業形態の変化(郊外型大型店舗→ネットショッピング)

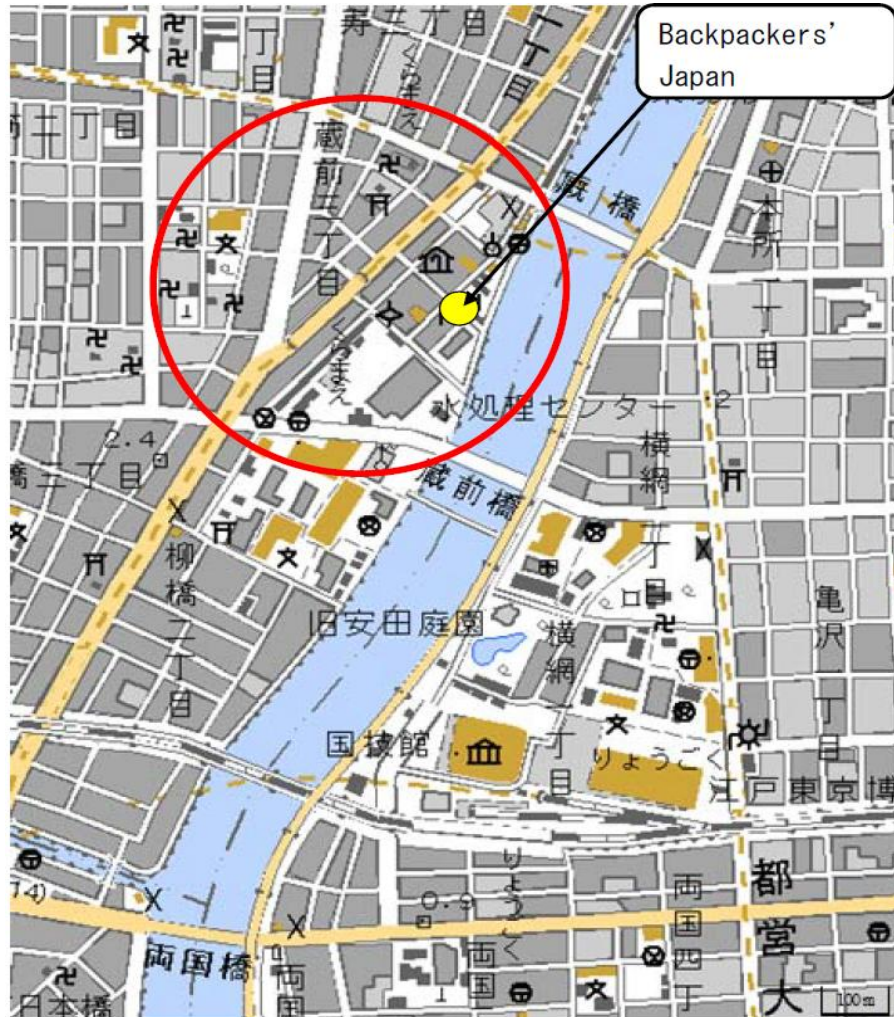


これらの要素を考慮しつつ、一定のエリアの中で、(一過性ではなく)持続的に、不動産資産の価値を維持していくため、

- どのような地域・エリアで
- どのような資産に対して

資産移転をすることが、地域経済、ひいては日本経済の浮揚に寄与するかを検討。

## 台東区隅田川沿いにおける土地活用



※この背景地図等データは、国土地理院の電子国土 Web システムから配信されたものです。

・浅草と浅草橋の間にある蔵前周辺の隅田川沿いの地域においては、これまで大きな商店街等はなく、オフィス、事業所、倉庫等が主に立地していたが、東日本大震災後は、当地区の地盤が硬いことや災害時には都心から徒歩で帰宅が可能であること、また、昨年の東京スカイツリーの開業等もあり、マンション等の需要が増大。

・さらに、浅草周辺の外国人観光客が増大する中で、安く宿泊できる施設へのニーズが高まっている。



こうした中、一部倉庫等を改装してホテル、飲食店(カフェ)を開業する動きがあり、賃貸又は賃貸後譲渡によって再活用がなされている。

(再活用物件が連鎖をして来街者を呼び込む可能性)

# 旧倉庫を改装し、ホステルを開業した例

## Backpackers' Japanが経営するホステル(多人数宿泊施設)



8人用ドミトリー



ロビーを兼ねるカフェ・ラウンジ



個室の例

・若者を中心に旧倉庫を改装してホステルを営業し、浅草、東京スカイツリー等を訪れる外国人観光客をはじめとした客層に低廉な宿舎を提供している。

・周辺には別の地権者の建物を利用したカフェ等も開業しており、周辺の主婦層などが新たに訪れる地域となっており、従来、オフィス、事業所のみであったエリアに賑わいを生み出している。

# 資産活用事例とインセンティブのニーズ

- 従来、官署やオフィス等が立地するエリアであったが、震災後、地盤の硬さや都心への近さなどもあり、マンション等の需要が増大。
- 旧倉庫等を活用し、改装して外国人向けのホテルや、主婦層が集まる飲食店を開業する動きがある。
- 上記事業を実施している事業者に対し、資産を活用する側としての問題意識等をヒアリング。

## 老朽化資産の活用方策例

- 更地にして共同住宅等を建設
- 建物のリノベーション



## 隘路

- 地価・路線価とマンション価値とのギャップ(資産価値が未回収となる恐れ)
- リノベーションに係る建築確認等の手続の煩雑さ、費用負担(耐震改修や用途変更が必要となる場合が多い)
- リノベーションへの投資リスク(店舗の事業寿命が短い、売り上げピークは営業当初に偏る、設備償却が早い)
- 買い上げや賃料上昇に対するリスク(事業が成功するかどうか不透明な場合が多い、エリア活性化とのジレンマ)

## 改善方策案

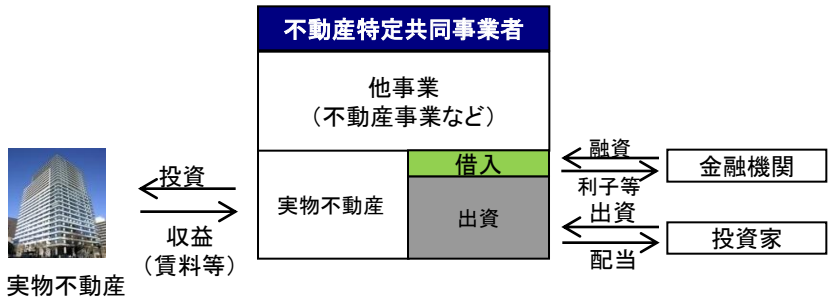
- まちづくりに関わる資産活用側(店舗経営者)等への支援・インセンティブ付与  
例) 設備機械や建物等の割増償却、建物検査費用の補助
- コンペティション等を通じた意欲のある事業者の発掘、場の提供
- 資産の取得促進に向けた制度検討  
例) 購入権付き賃貸借契約



# 不動産の活用に資するファイナンス手法

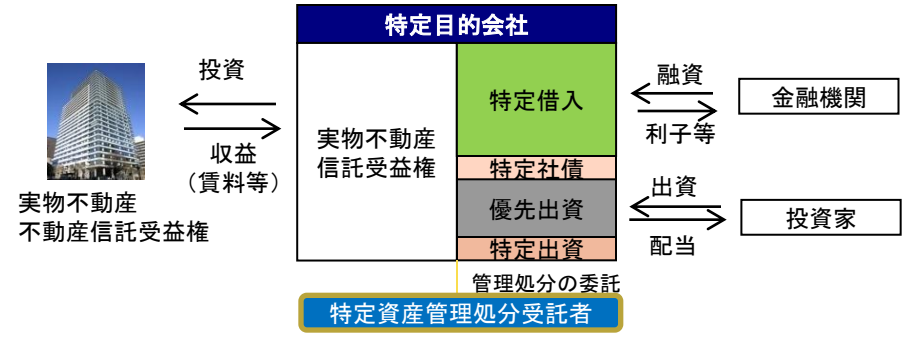
## 不動産特定共同事業

主務大臣・知事の許可を受けた事業者（不動産会社等）が、投資家から資金を集めて不動産の取得、譲渡、賃貸等を行い、その収益を分配する仕組み。



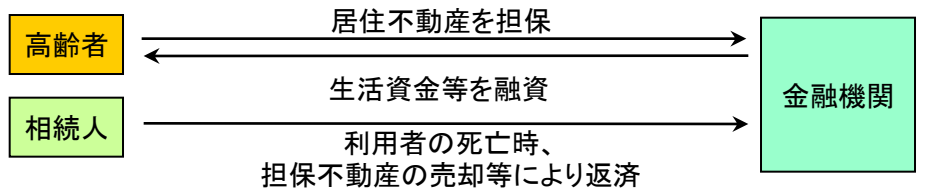
## 特定目的会社 (TMK)

資産の流動化のために設立され、内閣総理大臣に届出を行った特定目的会社 (TMK) が、予め定めた「資産流動化計画」に基づき、投資家から資金を集めて資産を取得し、その収益を分配する仕組み。



## リバースモーゲージ (Reverse Mortgage)

- ・ 高齢者が保有している住宅を担保として融資 (“Mortgage”) を受け、借入者の死亡時に住宅を処分すること等により一括返済するローン。
- ・ 時間の経過に伴い債務残高が減少する通常の住宅ローンとは逆 (“Reverse”) に、時間の経過に伴い債務残高が増加するローンであるため、リバースモーゲージと言う。



- **ビル等の不動産単体のマネジメントから地域不動産のマネジメントへ**  
衰退した民間ビル一棟をマスターリースしつつ再生する取組  
→ 地域社会経済に資するエリアとしての価値向上の取組へ（Cf. 家守事業）
- **エリアとしての価値、環境性能が持続可能であることを評価する格付の開発**  
街区としての価値を適切に評価することによって、「困っていない」資産の所有者が、一定の目標に沿って資産を活用する方向付けを行う
- **第三者による適切な評価とマネジメント**  
賃料や譲渡価格について、第三者による適切な評価が行われることにより、地権者が資産移転、又は賃貸に踏み切ることができ、有効利用が図られる
- **「建物が資産価値を持つ」ことを前提とする適切な評価の方法と流通市場の確立**  
建物が消費財として認識されてしまうと、結局、土地は資源ではなく資産であるという認識につながり、有効活用されない  
→ 住宅等の建物も含めて資産として意識される必要がある

# 出石小学校跡地整備事業(岡山市)における不動産マネジメント

- 出石小学校跡地整備事業は、岡山市中心部の小学校跡地(市有地)において、岡山市が募集要項を公表して民間事業者から提案を公募し、中心市街地活性化・定住推進等に寄与する施設の整備をPPPで実現した事例。
- 本プロジェクトにおいては、不動産鑑定士等の不動産に関する専門家を有するシンクタンクが、民間事業者の公募から契約に至る業務全般について、岡山市を支援した。

## シンクタンクが担った役割(市に対する支援)

- ① 事業者募集要項等民間事業者の公募に関わる各種資料の作成支援
- ② 審査基準等の事業者選定に関わる審査方法の提案
- ③ 審査・公表に関する事務局支援
- ④ 事業に関する法律・財務・その他技術的な検討、助言
- ⑤ 優先交渉権者との協定締結・契約交渉に関する支援
- ⑥ 地代、賃料の評価

## 整備後の様子



## 権利関係

	分譲集合住宅	賃貸集合住宅	駐車場/里丘	介護付有料老人ホーム	スポーツクラブ	コミュニティ施設	保育園
建物	住宅購入者	両備ホールディングス(株)運営	(テナント) 株ベネッセスタイルケア	(テナント) 株コナミスポーツ&ライフ	岡山市管理	岡山市建物所有	事業者運営
	区分所有	両備ホールディングス(株) 建物所有		都市公園	事業者建物所有		
土地	一般定期転借地権住宅購入者	一般定期借地権: 両備ホールディングス(株)				市から無償貸与	
	土地所有: 岡山市						

※保育園については、この事業では既存施設の解体撤去及び整地工事を行うのみ。別途公募で決定した保育園運営者が施設を建設・所有・管理運営。



## 地域の不動産をマネジメントする主体に今後期待される役割の例

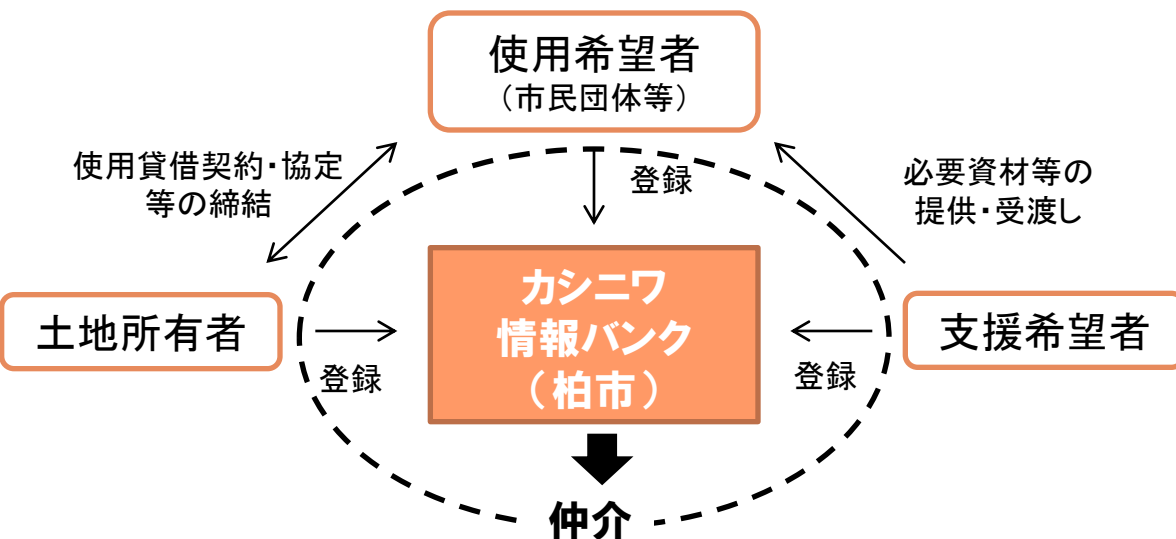
- 不動産の有効活用によって生じる適正な収益等の効果を予測(シミュレーション)し、不動産の適切な利用のあり方を客観的に判定
- 不動産に関する知識(権利関係等に関する知識)に基づき、客観的な立場で、交渉・契約締結を支援

# 「カシニワ制度」について

- 市内で市民団体等が手入れを行いながら主体的に利用しているオープンスペース(樹林地や空き地)、オープンガーデンを、「カシニワ=(かしの庭・地域の庭)×(貸す庭)」と位置付け、カシニワの創出・保全・維持に対して市がバックアップを行う制度。
- ガーデニング、里山管理、広場づくりやその利用などを通し、みどりとの関わりの中で、人々の交流の増進、地域力の向上を図っていくことで、緑地の保全・創出、都市景観の演出、生物多様性の保全、地域コミュニティの醸成に寄与することを目的としている。

## 「カシニワ制度」における「カシニワ情報バンク」

土地を貸したい土地所有者、土地を使いたい人(市民団体等)、活動を支援したい人の情報を集約し、市が仲介を行う制度。



※カシニワ情報バンクに登録のあった土地29件のうち、23件の交渉が成立。  
(平成24年12月現在)

## 活用例:コミュニティ広場としての活用

町会(使用希望者)	柏市(土地所有者)
<ul style="list-style-type: none"><li>➤ 町会のエリア内に公園がない</li><li>➤ 地域の結びつきが弱い</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ 市保有の未利用地</li><li>➤ 市が年に2回草刈りを行う立ち入り禁止の場所</li></ul>

カシニワ制度を媒介に、土地使用貸借契約を締結

町会が整備を行い、草刈り、花壇づくり等の通常活動に加え、ラジオ体操、園芸講習会、納涼大会、防災訓練といった活動を実施。

【整備前】



【整備後】



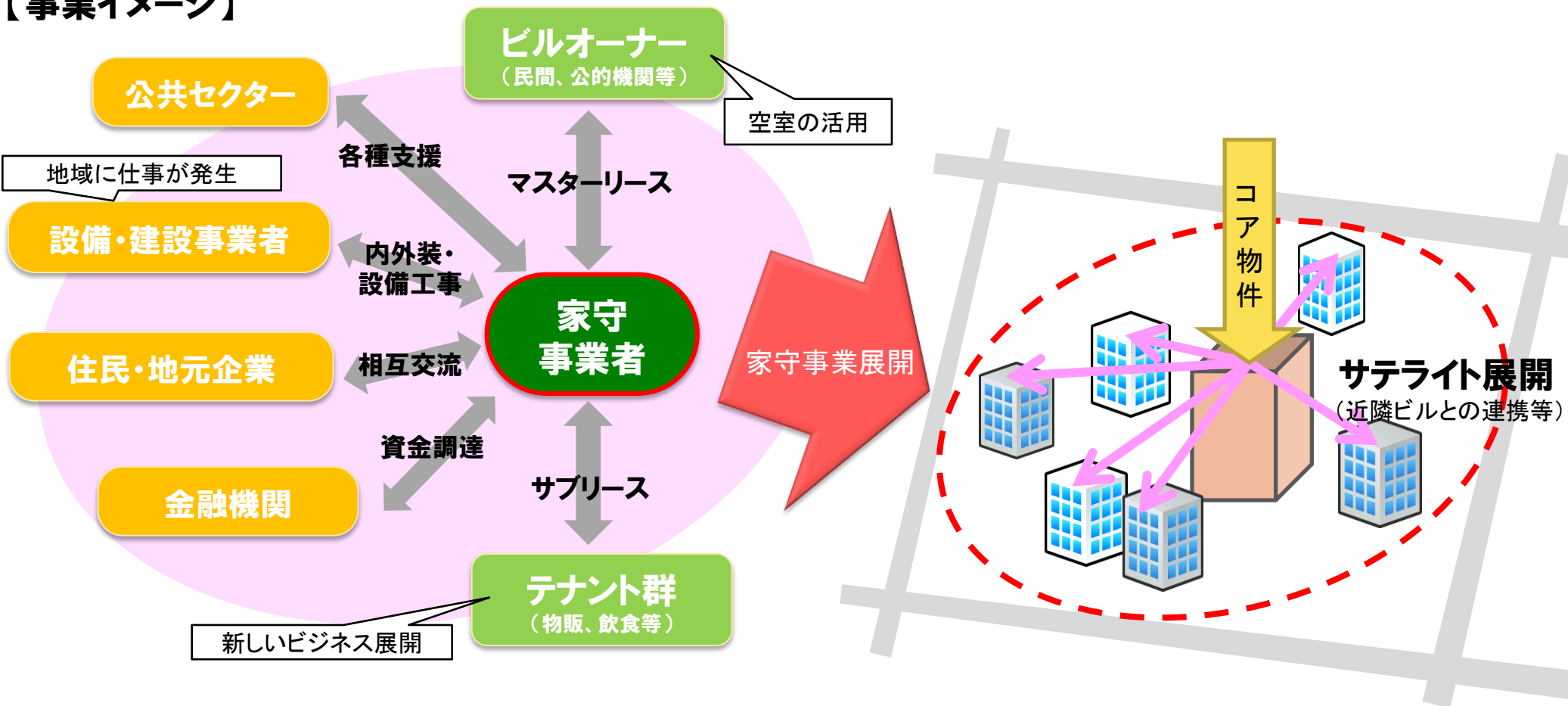
# エリアとしての価値を高めるための取組事例<家守事業>

## エリアとしての価値を考慮した不動産のマネジメント手法

家守事業: 衰退した民間ビル等をマスターリースしつつ再生する取組

→ 地域社会経済に資する建物を連携させ、エリアとしての価値向上へ

### 【事業イメージ】



# <海外事例> 街区の格付けシステム(LEED-ND)の内容



単体としてのグリーン建築の概念に加え、交通近接性、地域社会との調和など、地域環境における環境負荷の低減と近隣区域との調和を評価する格付け

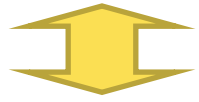


必ずしもCO2削減等のエネルギーだけでなく、健康的で、維持可能であり、低廉で、環境に優しい建物のデザイン・建設を促進することを目的としている。

LEED® for Neighborhood Development	
<b>Total Possible Points**</b>	<b>110*</b>
Smart Location & Linkage	27
Neighborhood Pattern & Design	44
Green Infrastructure & Buildings	29
<i>* Out of a possible 100 points + 10 bonus points</i>	
<i>** Certified 40+ points, Silver 50+ points, Gold 60+ points, Platinum 80+ points</i>	
Innovation & Design Process	6
Regional Priority Credit	4

## 評価項目

- ・立地の適切性とリンク (Smart Location & Linkage)
- ・近隣の状況・デザイン
- ・環境に良いインフラと建築物



## (参考) CASBEEまちづくり

目的: 都市再生・まち再生における総合的な環境性能向上に資する

→「環境」を第一に捉えた指標であり、目的や評価項目が大きく異なる。

# パイロットプロジェクトの具体事例

メリーランド州ロックビル市 Twinbrook駅(ワシントンDC近郊)

地下鉄駅周辺に店舗を1階に持つ住宅を整備  
→ LEED ND- Pilot Project でGoldを取得

TWINBROOK | STATION™



## LEED® Facts

Twinbrook Station  
Rockville, Maryland

LEED for Neighborhood Development (Pilot)  
Certification date November 19, 2008

**Gold** **66\***

Smart Location & Linkage 20/30

Neighborhood Pattern & Design 30/39

Green Construction & Technology 10/31

Innovation & Design Process 6/6

Certification Type/Stage Certified Plan, Stage 2

*\*Out of a possible 106 points*

# SITE PLAN



Twinbrook駅

- 鉄道用駐車場
- Twinbrook駅
- その他駐車場
- } 一階にリテールを持つ
- } 住宅(分譲、賃貸)
- Apartments, Condominiums and Ground Floor Retail



## 5. 今後の課題

---

## (例) 郊外住宅地の住宅宅地資産

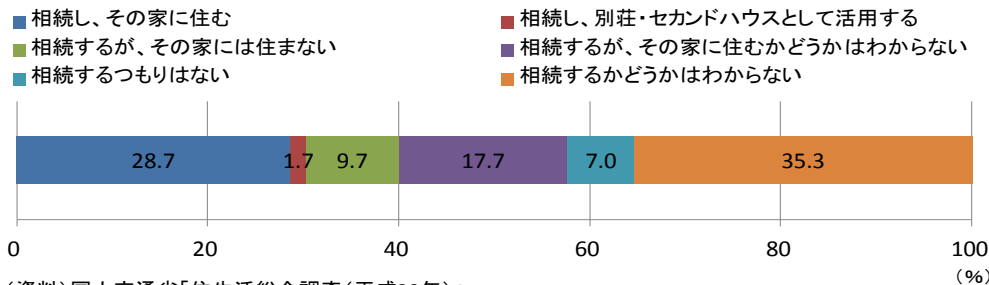


## 高齢者が保有する専用住宅資産額

自己居住 : 約364兆円  
自己居住以外 : 約67兆円

(資料)総務省「全国消費実態調査」「国勢調査」  
国土交通省「土地基本調査」より推計

## 相続可能性のある住宅の活用方法



(資料)国土交通省「住生活総合調査(平成20年)」

### 1. 実物資産の場合

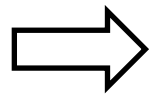
- 子、孫は、実家に戻って居住する意志がない
- 建物は老朽化していて市場価値を持たず、耐震性等の面も含めて更新投資しなければ利用が困難

### 2. 金銭資産に転換して贈与する場合

- 期待通りの譲渡所得が得られない。
- 負担が大きい
- 建築等の規制の問題

# 資源・資産としての「住宅の価値」

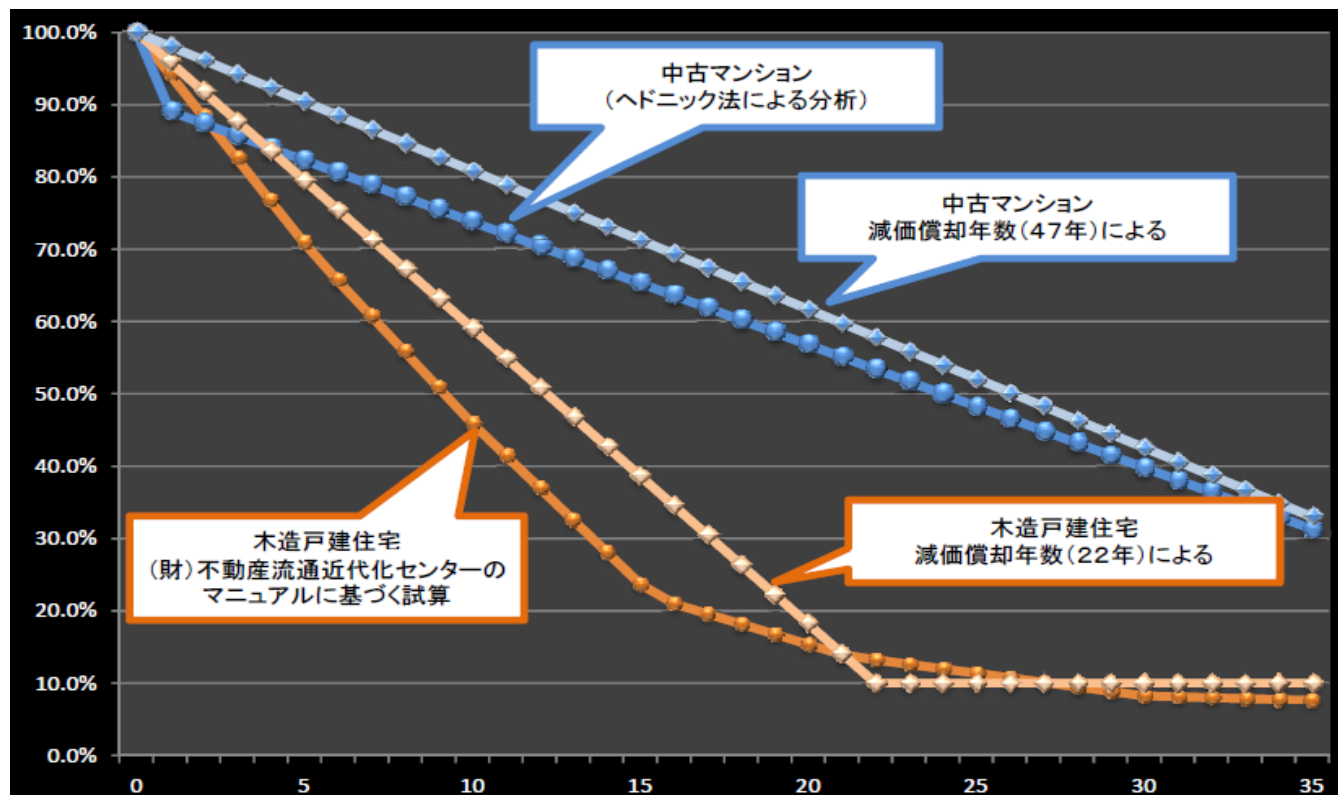
- 中古住宅(特に木造戸建住宅)の市場における価値は、急速に価値が減ることとなり、地価が下落する中で、仲介業者が扱わないような低価格の物件は市場から放置される。
- 保有者側にとって、建物について土地に対するほどの価値の意識を持っていない場合が多く、資源として活用しようという意識にも乏しいため、建物が良好な状況で維持されない。



住宅の価値が低下し続ける悪循環

(参考) 中古住宅の価格査定の際

- ・住宅の市場価値は、経年により減少。
- ・特に戸建住宅の場合、築後20年で価値はほぼゼロに。



(資料) 第1回中古住宅・リフォームトータルプラン検討会配布資料より抜粋

# 耕作放棄地、空き地の問題

- 地方圏においては、個人所有地が相続等により当該地方圏居住でない者の所有となる場合が増大することが見込まれる。
- これらの土地は生産活動上利用価値がないとしても、利用・管理されずに放置されることは望ましい状況とは言えず、維持・保全方策について検討する必要がある。

## 【耕作放棄地】

- ・ 農地が果たしている機能（食料生産や水害防止等）の消失
- ・ イノシシ・猿などの野生生物のすみかとなる可能性
- ・ ごみの不法投棄の原因 等が懸念される。



※ 画像出典：新潟県HP

## 【空き地】

- ・ 火災の発生や治安の低下
- ・ 公衆衛生の低下
- ・ 交通安全性の低下 等が懸念される。



※ 「外部不経済をもたらす土地利用状況の対策検討」(平成21年3月)  
国土交通省土地・水資源局

# (参考)原野等の保全:日本ナショナルトラスト協会の活動

## (公社)日本ナショナルトラスト協会の活動 (協会ウェブサイト[http://www.ntrust.or.jp/gaiyo/gaiyo\\_kyokai.html](http://www.ntrust.or.jp/gaiyo/gaiyo_kyokai.html)に基づく)

同協会は、自然環境の保護や国土保全を目的とした団体であり、寄付金等を用いて、すぐれた自然環境を有する民有地を取得し、その保存及び活用を図る活動を実施するもの。

・1992年の設立当初は、自ら土地を所有せず、各地のトラスト団体への情報提供や全国大会の開催、普及啓発やロビーイング等を通じて全国組織としての活動を実施。

・生態系の保護や風景の維持が急務となる中、公益団体への財産の遺贈・寄贈への関心も高まり、2007年に方針を転換し、同協会では、豊かな自然や美しい風景、開発の危機にある自然地などの取得を進めており、土地の取得にあたっては、「トラスト基金」として積み立てた一般からの寄付を充てている。(例えば、1000円で、秩父の水源の森約10m<sup>2</sup>(6畳分)を買い取ることが可能とされている。)

### 天竜・ギフチョウの森トラスト

浜松市北部に位置する渋川自然環境保全地域内において市の天然記念物にも指定されているギフチョウが生息する森であり、個人の方から譲渡の申し出を受けて取得。



所在地 静岡県浜松市  
面積 6,999m<sup>2</sup>  
地目 山林  
取得日 2012年5月1日  
取得方法 購入

## (参考)ナショナルトラスト活動に対する税制措置

- ・公益社団・財団法人に対する寄付金にかかる所得税・法人税優遇措置(所得控除等)
- ・公益社団・財団法人に対して贈与された相続財産に係る相続税の非課税措置
- ・自然環境保全法人(公益社団・財団のうち、環境大臣又は都道府県知事により認定された法人)に対する不動産取得税、固定資産税の減額措置(※)

※ その他法人についても、同様の減額措置が受けられる可能性はあるが、認定基準等が必ずしも一定でない。