

SUMU/TIMES

The Press to inform real estate information

No.22

積水ハウス不動産東京株式会社の定期借地権を活用した事業例

国立研究開発法人 日本原子力研究開発機構様の 宿泊施設を建築・運営



国立研究開発法人日本原子力研究開発機構様の宿泊施設の完成予想パース



担当スタッフ
菅藤 浩一 KOICHI KANTOU

を負擔し、原子力機構様と「建物譲渡特約付借地権」及び「定期借家契約」を締結するスキームを提案。建築費等の初期コストが不要なこと、並びに建物品質等を高く評価して頂きました。借地契約の内容は、期間30年、毎年地代をお支払いさせて頂き、期間満了後に建物を譲渡する内容とさせて頂きました。「保有資産として土地を売却したくない」または「賃貸経営をしたいけれど自己資金を出したくない（出せない）」などの理由で土地の活用に悩んでいるお客様に適しており、「建物に関する建築費の初期負担がない」「安定した地代収入がある」「期間満了で貸した土地が必ず返ってくる」といった点を重視するお客様に適した方法です。積水ハウス不動産東京では、お客様がそれぞれ保有される不動産の状況により、その時にあったご提案をさせていただいておりますのでお気軽にご相談ください。

積水ハウス不動産東京が提案する 建物譲渡特約付借地権による土地活用

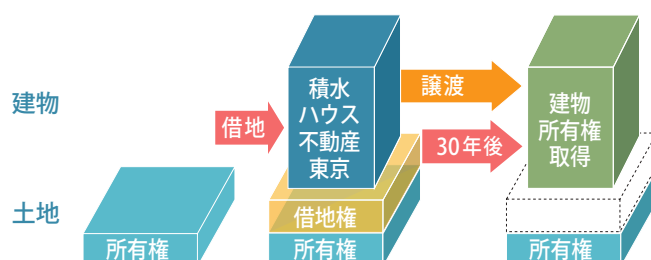
不動産売買、土地活用、物件管理など47年の実績をもつ積水ハウス不動産東京株式会社。当社は土地活用事業のひとつの手段として、定期借地権を活用した事業提案に力を入れています。昨年9月には茨城県・東海村にある国立研究開発法人日本原子力研究開発機構（以下、「原子力機構」と称する）様が公募された「外来者用多目的宿泊施設整備運営事業」に応募し、採用されました。定期借地権の種類の一つ「建物譲渡特約付借

地権」を活用し、原子力機構様の宿泊施設を建築・運営することとなりました。採用の決め手となったのは当社が強みとする「企業間連携と提案力」でしょう。今回は積水ハウス不動産東京を代表企業として、住まいのプロフェッショナルである「積水ハウス」と、多数の公共施設の運営実績を有する「日本ビルシステム」の3企業でグループを構成。積水ハウスが建物等を施工、日本ビルシステムが運営管理、当社が建物建築費

■ 定期借地権の種類

	一般定期借地権	事業用定期借地権	建物譲渡特約付借地権
借地借家法	22条	23条	24条
存続期間	50年以上	(1項) 30年以上 50年未満 (2項) 10年以上 30年未満	30年以上
用途制限	制約なし	専ら事業用	制約なし
契約方式	公正証書	公正証書	制約なし
返還方式	更地返還	更地返還	建物譲渡

■ 建物譲渡特約付借地権の流れ



地域 No.1 の総合不動産会社を目指して

経験に裏打ちされた知識と行動力。 積水ハウス不動産東京の中核を担う次世代リーダー



(プロフィール)

2006年入社。長野県上田市出身。「衣食住に関わる仕事に就きたい」との想いで不動産業界へ。マンション専門デベロッパーと分譲マンション販売会社の営業を経て、積水ハウス不動産東京へ入社。用地の仕入れ・売却に携わり、現在は病院・大学・宿舍など数多くの事業用物件を取り扱う。

事業開発部 菅藤 浩一 KOICHI KANTOU

固定観念にとらわれないスキームを生み、 お客様の保有する土地の最大活用に貢献したい！

私は現在、事業開発部で多種多様なスキームを構築しながら借地権事業を展開しております。これまで数々の物件に携わりましたが、やはり印象に残る物件は私が初めて情報入手から、建物引渡し、入居募集まで担当した3階建・14世帯の「シャームゾンステージ山王」(右写真)です。こちらも原子力機構様の宿泊施設と同じく建物譲渡特約付借地権の事例のひとつであり、予算組みから収支計算、プランニング、着工、竣工、引き渡しなどを一貫して担当。賃貸部門とも連携しながら入居募集にも着手し、2020年8月以来、安定した入居率を誇っています。



これまで培った経験を生かしながらも「従来の固定観念にとらわれないこと」が私の掲げる今後のテーマです。事業収益が見込める不動産であればジャンル問わず携わり、これまでになく新しいスキームを構築し、大規模な物件の企画にも取り組んでいきたいです。



積水ハウス不動産東北株式会社
代表取締役社長
塚田 泰之 YASUYUKI TSUKADA

トップメッセージは
二次元コードから



President Story 01 ー 後編 ～ 積水ハウス(株) 入社から現在まで ～

地域の皆様の支えで設立40周年。さらなる改革へ

積水ハウスで働いていた当時の建設業界では一人当たりの仕事量も膨大で、世間一般的に「建設業界は大変な業界」とされていました。しかし、「このままでは業界の未来がない」と危機感を覚えた私は、後輩達の将来も考えて業務の効率化に注力。できるだけ18時には退社するように努めながら、短い労働時間の間でもとにかく頻繁にお客様や関係各社と連絡を取り合っていました。そのため、ほとんどクレームもなく、改めてコミュニケーションの大切さを実感しました。

その後、西東京エリアの戸建・SHM支店の支店長を歴任後、積水ハウス不動産東北へ。2022年4月に積水ハウス不動産東北の代表取締役社長へ就任。今年8月1日に40周年を迎えた今、目指すのは仲介・賃貸ともに「ワンランク高い顧客満足度」です。改革の第一歩としてオーナー様アンケートを実施し、頂いた声を活動に活かしていく所存です。今後もオーナー様をはじめ、皆様とのコミュニケーションの密度を高めながら信頼関係を構築していきますので、宜しくお願い申し上げます。



積水ハウス不動産グループ