

鳥取市街なか居住推進シンポジウム パネルディスカッション概要

平成25年3月22日(金)

とりぎん文化会館第二会議室

コーディネーター：藤本氏(藤)

パネリスト：天宅氏(天)、聲高氏(聲)、大島部長(大)

.....
<ディスカッション概要メモ>

(藤)「今回のモデル事業の他に、鳥取における有効的な活用手法は？」

(天) 自社ビルや空き店舗等を活用した「等価交換」が有効的と考える。持っている土地の価値を建物に置き換え、自ら利用したり貸し出すことによって、投下資金なしで収益性を高めることができる。他には、住居+ の複合的な計画で「定期借地方式」を行うことにより収益性をUPさせる手法もある。

(藤)「事業を進めて行く上でのポイントは何か？」

(聲) 土地があって事業をスタートできたのは大きい。今後は、宅地建物取引業者(以下宅建業者)と連携することで物件を探しながら進められる。入居者決定までには時間がかかった。進みながらPRを続けることで徐々に問合せが増えた。

(藤)「土地・建物など物件を探すのが大変ということだが、市として支援や今後の広め方など、どのように考えているか。」

(大) 事業の流れについては市のホームページにて公開する。

その他、宅建業者等と勉強会を行い、その内容も一般に公開していきたい。また、要望があれば、地権者の方等に出前説明会も行いたい。

(聲) 民間業者としても一緒に勉強していきたい。

(藤) 相談窓口についてはどうか。

(大) 鳥取市では住まいの総合相談窓口として「住もう鳥取ネット」を開設している。現在のところ、コーポラティブ事業を実施したいという相談は無いが、ここに相談を持ちかけて頂ければ、モデル事業等の説明やその他市の施策紹介、空き物件の紹介などが出来る。

(藤)「宅建業界として今回の取り組みはどのように感じているのか。」

(会場から「住もう鳥取ネット」相談員が発言

まず、窓口の相談案件の状況を報告すると全体の15%程度は新たな物件に対する問合せである。また、中心市街地内の土地の動きとしては今年度40件程度建物の取り壊しがあったが、そのうち新築されたのは8件程度であり、狭小地や変形地が多いのでなかなか新築等活用が進まないのが現状のようである。

今回の「コーポラティブ方式+定期借地方式」について

宅建業者として仲介した場合は、土地代によって仲介料が決まるので、時間はかかるが収益につ

なかりにくいと考える。居住ニーズがあり、まちの活性化として意味のあることだが、収益につながらないとなると浸透は難しいのではないかと考える。

(天) 狭小地や変形地でも活用方法はある(基調講演で紹介)。そういう意味では様々な土地情報を持っている宅建業者の工夫次第で事業化の道が開ける。宅建業者が仲介だけでなく、コーディネイトも担えばよい。コーディネイト料により収益性は確保できる。

(藤)「コーディネーターは誰が担うか。」

これまで、設計者が担うことが多かったが、地主さんと距離の近い不動産業者が担うというのは、接客業務としてもよいのではないか。

建設業者としては、若い、考えの柔軟な宅建業者を求めるのではないか。

(聲) 各業者で役割分担して連携しながら進めたい。

(大) 各民間事業者との勉強会を開催していきたいと考えている。先ほどの話のように、専門家に参画してもらえる仕組みにするには、専門家にも適正な利益がなければならない、といった部分なども具体的に話題にのぼらせたい。民間事業者の側で差し支えなければ、一般の方にも聴いていただき、どのような部分で、専門的な知見が必要になるのかを知っていただく機会とできればと思う。

(藤)「新築だけでなく既存を活用する事も大切であるが、会社に問合せはあるか。」

(聲) 今のところ問合せは無いが、空いている建物は多いので、リノベーションは必要であると考え。

(藤)「空き店舗をリノベーションする事についてはどうか。」

(天) 東京や大阪では多い。オフィス リノベーション賃貸住宅など。

古い建物を補強して定期借家、あるいは定期借地住宅として貸し出すような事例もある。

(藤)「居住推進する中で、居住を支える施設の整備はどうか。」

(大) H23年3月オープンの「こむ・わかさ」や現在計画中の戎町地区事業の福祉機能、広場によるぎわい機能などは、若桜街道の生活拠点になると考える。これらを拠点に、その間にある既存建物は建替えではなく改修等により必要な機能を入れ込んでいく方向で支援できればと考えている。

(聲) 今後、波及させるため、地主・家主の声を拾っていけたら提案しやすい。行政や宅建業者等と連携出来たら良いと考える。

(天) 今回がスタート。居住ニーズはあるのだから、それに応えるために様々な人に事業に取り組んでもらいたい。土地情報収集と接客業務に慣れているので、コーディネイトは宅建業者が行うとスムーズなように感じる。コーポラティブは、大きな資金力を必要としないので、やる気があれば誰でもできる。今回紹介した様々な方法を参考にしてチャレンジしてほしい。