

全国貸地貸家協会新聞

発行 全国貸地貸家協会事務局
 〒165-0027 東京都中野区野方一・二九・一・一〇二
 (株)那馬台イーポレーション内
 TEL 〇三(三三三八) 七五一五
 FAX 〇三(三三三八) 七五二三

《訪問インタビュー》

不動産投資の方程式

——不動産というものの本質を知れ！——

株式会社 シー・エフ・ネット 代表取締役

不動産コンサルタント

倉橋 隆行

聞き手 協会専務理事・本紙編集長 宮地 忠継

編集部次長 加藤久直

将来に備える等でマンションを中心とした不動産投資に関心が集まっています。経済情勢判断、物件選定、銀行折衝等で簡単ではなく、落とし穴もたくさんあります。「プロが教えるアツと驚く不動産投資」の著者で不動産コンサルタント会社、株式会社シー・エフ・ネットの倉橋隆行氏に骨太の不動産投資手法についてお伺いしました。

不動産投資の問題点

宮地 本日はシー・エフ・ネット・グループの社長でいらっしゃる倉橋隆行さんにインタビューをさせて頂きたいと思えます。

倉橋 はい。

宮地 倉橋さんはいろいろな本も書かれていて、不動産投資で一言を持っておられる方で、いろいろな角度でのお話があると思えます。そこで、最初からずばり論点に斬り込んで、現

在、普通の人がやっている不動産投資、特にマンション投資などを見て、そこにある問題点で、どうして皆さん失敗するのか、ということについてお話しを伺いたいのですが。

倉橋 はい。まず、多くの失敗をする人というのは多分幻想を求めている人たちなんです。不動産投資の前提は家賃を稼ぐ商売なんです。

宮地 はい。

倉橋 それを忘れていて、たまたまちよつと小

利口な人たちが計算して不動産投資をやるのが、例えば地方物件で満室になったら表面利回りが何パーセントですと。融資の方は日本全国同じ条件で、銀行が提示する条件は一緒なので、調達金利は同じだから当然高く取れる方が利益があるんじゃないかということで、皆そこにはまり込むという。

宮地 はい。

倉橋 一時金融機関も同じようなことがあって、その計算を基にして収益還元価格で融資をして

倉橋隆行（くらはしたかゆき）氏

プロフィール



一九五八年生まれ。

一九九六年、(社)全国賃貸住宅経営協会横浜南部支部支部長に就任。

一九九七年、同協会副会長に就任。

一九九八年、不動産体系研究所(不動産業界に関するシンクタンク)取締役所長に就任。

一九九九年、(株)月極倶楽部を創立、代表取締役に就任。

二〇〇〇年、資産運用管理会社である(株)CFネットを創立、代表取締役に就任。

二〇〇二年、JREM国際CPM協会会長就任。

二〇〇三年、IREM(全米不動産管理協会)より、CPM(公認不動産管理士サーティファイド・プロパティマネージャー)の称号を日本で初めて

公式試験受験により取得。現在、グループ企業六社の代表取締役を務め、不動産投資、法律問題や相続対策のコンサルティング等講演や実務をこなす。関連著書多数。

しまった。つまり、例えば地方の物件でも貸す金利と家賃との差、イールド・ギャップが取れば取れるほど資産価値は高い、という見方で貸し付けちゃったんですね。

宮地 はい。

倉橋 不動産は、評価の方法がすごく複雑で、我われ購入するにあたって商売をしやすい場所、即ち基本的には例えば東京都内、今だとキャップ・レートが、五・五から六%くらい。だから調達金利が高い所で四・三%、安い所では一・八%くらいで資金調達が出来ます。その比較的安全金利を使って、運用する利回りというのが首都圏だと、大体六%前後になっちゃうじゃないですか。この首都圏の六%前後と例えば地方の一二%の物件と比較すると、素人には一二%の方が有利だと思えるわけですね。



宮地 はい。

倉橋 ところが

キャップ・レートという概念なんですけど、物は売ったり

買ったりされますよね。例えばここに土地があつてその評価

をする時に、たまたまこの近くに坪当り五〇万くらいの土地が売りに出ているということであれば、この土地もきつと五〇万くらいで売れるというのが相場観なんです。我われ投資家の扱いとしては、例えば、分かりやすく言うと、首都圏にワンルームマンションがあります。そのワンルームマンションがたまたま六%でネット利回り、要するに家賃から経費を引いたネット

利回りが大体六%くらいだよとね。

宮地 中味の利回りということですね。

倉橋 はい。そうすると今度、たまたま似たような物件が六%で売れているから、六%の価格査定で、売りに出して六%で売れたということであれば、このキャップ・レートは六%だということ。ここより割り戻して物件価格を出すんですね。

例えば、地方圏で一〇%で売りに出したけどなかなか売れない。一%でも売れない。

宮地 値段を安くするということですね。

倉橋 そうです。それで一二%でお客さんが付いたとなれば、きつとこの辺のキャップ・レートは一二%だろうなあと。リスクとリターンはイコールですので、リスクが高ければ利回りも高いという概念を忘れてしまつて、空室率の高い物件とか、銀行の評価が出るからとかで、リスクの高い物件を買つて、それが空室率だとか、家賃の滞納だとか、後はメンテナンス・フィーだとかでそれを割り引いてみると、実入りが少なかったりするんですね。

宮地 はいはい。

倉橋 満額お金を借りて投資をした人たちも、資産が目減りしてしまつたということなんです。そうすると、ここでデフォルト、いわゆる債務超過の状況が起きて、債務超過が起きればどうなるかと言うと、外壁の塗り替え工事や、設備を充実するという時に、債務超過ですので融資は一切受けられないですよ。それで破綻です。つまり入口が間違えているということ。
宮地 おかしな物件を買つとキャッシュフローそのものが成り立たなくなると。

倉橋 成り立たなくなるんです。さらにもっと悪いのは、賃貸住宅の経営では、例えば家賃の未収があつてもこれは収入があつたものとみなして、申告をしなければいけないんですね。それで家賃の滞納があつて、訴訟をやつて強制執行で出しましたと。これ出した後にこの人が払えない状況を証明して初めて損金として落とすことができる。

宮地 貸し倒れのね。

倉橋 そうなんです。その未収家賃に対するこの課税が出てきて、不動産を買つて投資している人というのは所得がある程度ある人で、家賃収入がこれに乗つて来るから累進課税で税率が高くなりますよ。そうすると税金を払うために、自分の可処分所得の中から税金を補填しなければいけないという馬鹿げた現象が起きて来て、それで皆資金繰りがおかしくなつてくるんです。

宮地 未収家賃が所得として計算されて税金がかかつて来るから、それを払うために他の所得から出して行つて、更には出し切れなくなつて破綻すると。

倉橋 そういうことになるんですよ。

宮地 細かい物を買えば買うほどリスクがあるわけですね。

倉橋 そういうことです。つまり、例えばよくあるのは最初に一億円の物件を買いましたと。そしたらたまたまその年に税金もかからなくキャッシュフローがありました。買った年は不動産取得税、登録免許税の支払いがありますよね。その支払いについてはこの一年間のキャッシュフローの中から損金で計上できますね。こ

んなに儲かるんならと、また買ったちゃうわけですよ。それで翌年も同じように一億円の物件を買ったとします。すると大体七百万くらいが費用で出て来るので、その二つの家賃収入の中からまた経費で落とすことが出来ますよね。これは行けそうだと、三つぐらい買おうと、三つぐらいから、これが全部足し算になって来て、借りたお金は金利は経費で落ちるけど、元金は経費で落ちないですよ。

宮地 はいはい。

倉橋 金は出て行っちゃうけど経費にならないお金。大体マンションなんか買うといわゆる法定耐用年数が長いから減価償却がそんなに高く取れない。となると、結局、勘定合って銭足らずという現象に陥っちゃうということです。

宮地 借入金返済の方式から見ると、元本均等方式だと元本はいつも同じわけですね。

倉橋 そうなんです。

宮地 初めの方は利息分が多いから支払いが多いわけですよ。それで元本部分は何時も払わなければいけない。それを損金で落とせないと、倉橋 そうなんです。元利均等方式で行くと、元金の支払は最初少なくて利息が高いですよ。後半になって来るとこれが逆転するんですよ。逆転して来ると納税比率が上がって行くので、大体大きく投資した人たちはそこで失敗するんです。

宮地 それは、一五年か二〇年で借りてやって、一〇年目ぐらいからそうなるということですか。倉橋 いやいや、意外に首都圏でも二、三年ぐらいから黒字化して来て、税率がどんどん上がって行っちゃう現象が起きてしまうんですよ。

だから皆、そこで納税に耐えられなくなってきたら、今金利が低いから元本部分が大きいからですね。

宮地 今金利が低いから元本部分が大きいからですね。

倉橋 そうなんです。そこが結構ボディプロが効いちやうなんです。プロがコンサルタントの時には、例えば所得がある程度あつて資産物件がいくつもある人だったら、最初から法人にしてしまおうということです。法人を核にして投資をすることによって、法人で認められる経費というのは結構あるんですよ。個人はほとんど経費が認められないので、結果的に納税に耐えられない人が増えて来るんですけど。

宮地 はいはい。

倉橋 それに基づいて元金の返済分をどう補填して行くかということも考えて行けばいいわけですから、規模を大きくやるならやっぱり法人化しなければいけない。サラリーマンでワンルームを一〇戸ぐらい買うのであれば普通の個人でやった方が良いでしょうけど。例えば資本金三〇〇万円の会社と資本金一億円の会社とは全然違いますよね。そういう物事の考え方が分からない人たちが大体事業で失敗すると。賃貸は物を買って貸す貸家営業なので、例えばラーメン屋さんとかお蕎麦屋さんでも皆同じことが言えるわけ。例えばこちらの新聞で行くと、多分地主さんって方がいますよね。

宮地 はいはい、地主さんの組織ですから……

倉橋 この地主さんで失敗する人の多くは、たまたまこういう土地があるから、ハウスメーカーさんが来て建物を建てましょうって話になるわけですよ。

宮地 はい。

倉橋 この建物建てましょう、最初は三〇年補助しますという話なんですけど、それが実際に運用して行くうちに賃料が下がりますよね。そうすると最近多いのは二割三割賃料の減額交渉が来て、それで応じなければ契約解除する。それって元々ここに建てるべきかどうか、という問題なんですよ。

宮地 駅から二〇分の所に建てたって始まらないですよ。

倉橋 そうなんです。素人の人はやっぱり条件の良い所からスタートして、それで育て上げて行つて、その後には多少収益構造が出来てきたら、変わった投資をするとか、そういうステップが当然あると思うんですけど、いきなり初心者には無理だということからスタートした人たちが、ボタンの掛け違いでおかしくなっちゃうんです。法人化の手法

宮地 今の所で二つ質問があるんですが。一つはむしろある意味当たり前のことではいきなり素人が高度に行つたって駄目だというのは良く分かるんですよ。ただもう一つは法人化するっておっしゃったでしょう。その時に私の考えでは金融機関はその人がどこに勤めているかとか何とかで、所得があるから貸す面があるでしょう。いきなり資本金三百万の会社に一億円の物件を買ったって、そこには金融機関は貸さないでしょう。

倉橋 ところがね、実は貸すんですよ。つまり、例えば地主さんが総合所得が高くて相続対策に苦慮しているような場合に、納税額を確保するために法人をつくりましますよね。そうすると地主

さんの資産背景で息子さんが法人をつくります。息子さんサラリーマンなだけで地主さんが連帯保証するところの会社に一億四千万借りたこともありませし：

宮地 地主さんの連帯保証ね。

倉橋 あと個人の方でも例えばお医者さんとか、そもそも所得があつて、素人なだけで所得は二千万くらいあるとすれば、ここに不動産買って、所得を乗せても納税額は高くなるだけなんで、それでどうするかという、奥さん名義の法人を作つて、このお医者さんが連帯保証人になると、実はつくつた途端に融資を受けられたりするんですよ。

宮地 成る程。

倉橋 そうすると所得分散出来るということですよ。

宮地 成る程、連帯保証は所得税かかりませんからね。

倉橋 それで、相続税にも影響しないから、これは非常に使いやすい手口ですね。あともう一つは、個人の場合、所得がある程度上がって来て、私もサラリーマン時代五億円ぐらい不動産投資をしているんですよ。

宮地 ほう。

倉橋 それで四十一の時に会社つくつたんですが、それまではずっと個人で増やしてきて、所得税もほとんど払って来て、またこれに更に税金がかかってくるわけですね。そこで三年くらい前に倉橋個人から倉橋ビル・マネジメントという会社を作つて、こっちに家賃の上がる収益物件を売っちゃつたんですよ。四千万くらいで買いましたが、そうすることによって、私

の所得にこれ乗らないんですよ。奥さんの名義の、私の個人の会社だけど、奥さんが経営をしているという形になると、実際には帳簿を付けたりしながら、役員報酬で奥さんの方に所得を分けてしまう。そうするとこちらの方には給料入りませんので、所得がここで切れますよね。私の会社だけで所得は奥さんの所得です。

宮地 株主になるのは自由ですからね。あと経営者に任せれば良いんですからね。

倉橋 将来は多分税務署がまたいろんな知恵を使つて、言ってくると思うけど、今現在は株式というのには八割減なんですよ。

宮地 評価が八割減ということですか。

倉橋 大体株価については中小零細の企業の場合、上場していない場合はこの株に対して課税してしまふと、この会社が成り立たなくなるだろうという理由で、今八割引きなんですよ。

宮地 それは相続税の話ですね。

倉橋 はい、相続税の評価。そうすると例えば地主さんの場合だと、ここにアパートがあります、横に自宅がありますと、小規模宅地の評価減がありますよね。

宮地 はい、二四〇平米ですね。

倉橋 自宅が二四〇平米、アパートは二〇〇平米じゃないですか。それをどれか選ばなきゃいけないですね。そうするとたつた六〇坪を半分減額されるか、たつた七〇坪、二四〇平米の自宅を八割引いてくれるだけで、あとは全部相続税評価で課税されちゃうわけですね。その会社の株に変えておけば評価は八割引きなので、全部が八割引きなんです。

宮地 不動産とみなされることもあるんじゃない

いですか。やり方次第では。

倉橋 やり方次第では。それでこの事業が不動産のオーナー企業についてはこれから網を被せるということが言えるんですけど、実際にはそれで申告して通っている人もいるのね。これはもう税務署の見解なんですよ。

宮地 はい。

倉橋 そこで、例えば奥さんがここでそういう形の会社を作つて所得を得たとすると、将来的にどうするかという、もうここで老後不動産投資は止めたよと言つたら、この奥さんはこの中に約款を作つて事業を始めちゃえばいいですよ。そうすると不動産のオーナー会社じゃなくなるんですよ。分類を変えてしまふ。あまり細かく書くと怒られちゃうかもしれないけど、そうすることで結構不動産っていうのは活用方法はあるなあと：

宮地 要するにその会社が不動産事業を止めて、奥さんが別の事業にしちゃうということですか。

倉橋 そう。その比率をどんどん上げて行っちゃう：

宮地 それは面白いですね。

倉橋 これではいろんな所に使えるでしょう。(笑い) 今だんだん企業が二極化しているじゃないですか。やっぱり不動産とかで所得を上げたい人たちというのは、出来れば分離課税にしたいということなので、逆に言うと奥さんの会社に社債でお金を貸して、利息を取る方法もあつたりしますね。

宮地 そうですね。ただ、今の話だと最初にその会社に不動産を売る時に、まあ現物出資もあるんですよ。いずれにしても元の所有者

の方に譲渡税がかかるんじゃないですか。一番最初の段階で。

倉橋 はい。例えば私はバブルが崩壊してから平成七年頃に不動産投資を始めてですね、バブルの前に買った物もあるんですが、それは店舗二つだけで、バブルが崩壊してからドーンと買ってるんですよ。実は今、買値と売値を考えると買値の簿価で……

宮地 譲渡損が出るんですね。

倉橋 譲渡損が出ちゃうんです。

宮地 平成七年だとまだ下がりが切ってないですからね。

倉橋 だから地主さんは取得原価が5%しかないから、譲渡益かかるけど、我われみたいに後から買った人は上手くやると譲渡損になって、これ税務署がちゃんと認めてくれますので……

宮地 それは当然でしょう。じゃもう現物出資でも何でもバンバンやっても、譲渡税かららずに、むしろ譲渡損が出てれば、こつちの所得の方で損益通算が出来るわけですよ。

倉橋 今本当にそういうことやれる時期なんです、我われのコンサルの中心はそこですよ。

宮地 三千万ぐらいのマンション買って今一千万という人がごろごろいるでしょう。原価償却したって、精々二千五百万ぐらいだろうから二千五百万の原価に対して千万で売れば、千五百万ぐらいの損が出ちゃう。所得があつたらそれで損失出しちゃえばいいと。

倉橋 そうです。認められない部分と認められる部分がありますけど。あと子供がいると、もしこの資産を分けやすくするには、いろんなものを個別で持っているよりは、一まとめにし

ちゃって、会社ごと相続させちゃった方が楽ですよ。

宮地 それで株で分けるってことですね。

倉橋 はい。だから収益が欲しかったら別に株主で自分がその事業をやって、所得を取れば、お互い入って来るじゃないですか。給料の取りきめだけで済んじゃうんで。

宮地 株が分けやすいですしね。

倉橋 はい。いろんなことをやるわけですよ。

不動産投資のリスク

宮地 結局おっしゃってるのはそういう税の問題とか、デリケートな問題を考えずに、ただ表面利回りだけで投資するから、失敗するんだということですか。

倉橋 そう。コンピュータでシミュレーションすると不動産投資は絶対儲からないです。買って税引き後ですーっと累積して計算すると、持ち続けると儲からないんですよ、仕組み的に。だから儲かる仕組みは一つじゃ駄目で、売ったり買ったりしながら、さっきのように法人で税金を節税するとかしながらでないと収益構造を作れないんですよ。

宮地 普通の一発だけの建物の不動産投資というの、税金払って、更にコストもかかりますからね。



倉橋 そう。例えば地方圏で行くと、北海道なんて去年は最悪でオイルが上がって灯油代でほとんど家賃吹っ飛んじゃったんです。不動産投資というのは一番リスクの少ない事業ですが、

事業には変わりがないので、素人が参入しやすと思うのは間違いなんです。我われは現在六千戸ぐらい賃貸管理で、管理してまず……

宮地 六千戸、すごいんですね。

倉橋 六千戸の管理の中には当然家賃の滞納もあれば、空室対策もあればすごく範囲の広いノウハウがあるわけで、いきなり素人は無理ですよ。だから我われはその投資家に対してリスクをある程度カバーしてあげながら、二人三脚でやってるんです。

宮地 投資家さんに物件を紹介して管理は全部任せてもらうというふうにブログには書いておられますね。

倉橋 そうですね。例えば良い物件があるじゃないですか。良い物件で何で売らないうって、ほとんどは入居者の問題ですよ。家賃を滞納するとか、契約違反するとか、隣近所に迷惑かけたとか。だからオーナー・チェンジで先ず買ってもらわないで、これに対する対応は買った人は出来ないの、うちが全部やるわけですよ。

宮地 はいはい。

倉橋 それはノウハウの積み重ねがあるんで、契約解除してみたり、家賃の滞納には保証をしてみたり、共済会みたいなもんですよ。

宮地 成る程。ブログに滞納者で女性と子供がいる所を強制執行でやるというのが書いてありましたね。

倉橋 結構悲しい事件がたくさんあるんですよ。

この業界は。余談なんです、強制執行すると周囲の人たちが皆出て来るんですよ。それで、滞納したから仕方ないわねと言う理論は通じないんですね。何て悪いことをするんだらうあの不動産屋は、という評価になっちゃうんです。だから、これは個人としてはなかなか出来ないですよ。

不動産事業の展開

宮地 賃貸不動産についてはどのように展開されてるんですか。

倉橋 日本テナントサービスという会社を作った始めたのは、事業系の投資なんです。

宮地 店舗と事務所ですか。これは今一番大変じゃないですか。

倉橋 実は今セブンイレブン用地ね、今たまたま地主さんの相続対策でその土地を売ろうとしたら、宅地造成の費用がかかるからと、誰も買ってくれないんですよ。それをセブンイレブンが出店してくれて、宅地造成が済んでれば借ります、ということ、利回り一〜二%ぐらいの資産で。で、うちで買わせてもらって、実はセブンイレブンの来年の三月に出店するんですけど、家賃が二〇年間フィックスなんです。去年は長野県の佐久という軽井沢に近い所のショッピング・センターも買わせて頂いて、これも利回り二〜三%ぐらいで回っています。

ショッピング・アーケードとかセブンイレブンとかコンビニエンス・ストアについては出店の依頼がたくさんあるわけですよ。

加藤 たくさんあるんですか。

倉橋 非常に多いです。この間も某市の土地で一万七三〇〇坪の有効活用の仕事でウチが取り

敢えず五〇〇坪分、いろんなテナントをパランスよく配置してこれを先ずキーテナントにして新たな出店の計画を立てて行くと。コンビニエンス・ストアとか、マクドナルドとか、幸楽亭さんとか、そういう複合施設にすることで、今まで無価値だった土地が活用できるようになるんです。これは投資家が付いて来るんですよ。今後はそういう事業展開をして行こうかと。

加藤 その街が伸びて行かないやしょうがないでしょう、過疎化して来る所では。

倉橋 ところが、マーケットなんです。今の栃木の物件も実は検討してもらっている所があるんです。そこは過疎化してまっすけど、たまたま交通量が多いんです。そんな所に、と思っても成り立つ出店計画であれば、可能性はあります。あと、もう一つ良いのが、これは書いて良いかどうか分からないけど、ちよつとそこそこの出店する所は建築費は全額出してくれるんですよ。だから土地まで仕上げてしまえば建築負担は向こう持ちになる。そうすると利回り高いですよ。

宮地 それは借り入れということになるんですか。投資家はその会社からお金を借りて借じわと返して行くということですね。だから元の建設保証金という、同じでしょう。

倉橋 そう、あれです。コンビニって大体二千五百万から三千万なんです。

宮地 一つ造るのに。

倉橋 はい。だからその位の投資なんです、万が一それで途中で撤退した場合は、向こうは諦めてくれるんです。建物は残りますから。

宮地 成る程ね。二千五百万から三千万を建設保証金でやってくれて、こつちが借りた形にして、所有権はこつちに来て、撤退の場合は諦めてくれると。良いですね、それは。

倉橋 そうです。いろんな手法でこれからはもう少し範囲を広めることが出来るなあと思っています。私は土地って絶対価値あると思うんですよ。どんな所でもその活用方法を見出せばいいんです。うちは今三浦半島の三崎のシャッター通りの店を買ってるんですよ。違う種類の店に変えて行ってます。役所と一緒に町での活性化をやって、美術館も作ったんですよ。

宮地 漁港の売り上げが相当あるんでしょう？

倉橋 いや、もうないんです。昔は遠洋漁業の船が一日一〇艘くらい来て一年分いろいろな物を積んで出港して行くから、一日に一〇年分売れて賑わってたんです。横浜銀行も預金率ナンバーワンだったんですよ。でも今は一日一、二艘しか来なくなりました。

何もない所を宅地造成して、そこに店舗やいろいろな物を作れば何百億ってかかるけど、駄目になった町はインフラはありますから、そんなにお金はかからない。農業・漁業はあって、サービス業が成り立ってないから、一次産業・二次産業を含めて三次産業にセットしちゃおうと、そういうものを今いろんな形で思考錯誤しながらやっているんです。儲からないけど、おもしろいです。

(次号へ続く)

マンシモン問題について その5

協会専務理事・本紙編集長 宮地 忠継

皆さんこんにちは。不景気はますますひどくなり、全体に何となく沈滞した気分の中で、沖縄のはずれの小島で日本と中国が対立するという訳のわからない事態が展開しています。皆様方の一部には先行きを不安視する方もいるかと思いますが、筆者はそれほどのことは無いと考えています。こういう事は歴史を振り返りながら考えると分かりやすい。

まず不景気の話ですが、そもそも歴史上、ほとんどの時代は不景気でした。平安時代、室町時代、そして江戸時代も大体は不景気で、餓死者が大量に出ています。そういう不景気の継続の中に、時々新体制の樹立とか、生産の画期的な新技術発展とかで一気に活気づき華やかな時代が来ます。鎌倉幕府の成立、足利義満による統一権力の成立、家康の制覇、江戸と京・大坂による社会体制の確立に起因する元禄文化、そして明治の東京の文化などでしょう。こういう明るい面にみんな目を奪われるが、それは一部なのです。当たり前のことですが、つらく苦しい時代が続くからこそ、その忍耐の上に時々華が咲く、そういう事なのです。我国の場合、戦争に敗れた国が、画期的な高度成長を遂げ、おまけにバブルまで味わった。し

ばらくの間逼塞するのは生物の原理から言って当たり前のことであると考えます。

そういう訳で、不景気に関しては、ずうーとこういう状態が続くと考えて、人生設計、事業経営をすべきでしょう。

日中の問題については、我が国も、そして中国も長い伝統を誇る国で、また両国が戦ったことも何度でもある。まずは飛鳥時代の白村江の戦いで、朝鮮西部のこの地で百済・倭(日本)の連合軍は新羅・唐の連合軍に徹底的にやられ、百済は滅び、倭はその後しばらく臨戦態勢で唐の攻撃を警戒した。大宰府の先に城などを作っています。その後中国を征服した元との戦い、秀吉の征韓部隊の明との戦い、そして日華事変などでしょう。大体攻め込んだときはやられている。

しかし中国にとつてはこんなことは些細な話で、あの国は何度も全面的に占領されている。最初の占領は中国を真に繁栄させた漢の大帝国が崩壊した後の混乱に乗じて、満州方面から入り込んだきた、モンゴル・朝鮮系の鮮卑(せんび)族による占領です。中国の北半分を占領し北魏と言う王朝を作った。異民族による強力な王朝です。北魏は仏教に傾倒し、沢山の石窟寺院を作りました。

そしてこの北魏の軍人の中から隋や唐の王朝を作るものが現れる。宋帝国は中国内部から出て来たものですが、この国はすぐに一部をモンゴル・朝鮮系の遼に占領される。更に遼を追はらって満州から出てきたやはりモンゴル・朝鮮系の女直(じょちよく)族の金王国に北半分を占領される。そしてその金を滅ぼして、御存じモンゴル帝国が北部から入り込み、最終的には全中国を占領する。モンゴルの初めのころの皇帝には、「面倒だ、中国人など全部駆逐してしまえ。そうすれば巨大な牧場を作れる」と言った者もいるという話です。この後は、やはり満州の女直族から出てきた清が中国人の明を滅ぼしています。

何も攻め込んだ相手は日本だけではない。中国人は何度も経験しています。こんなことは分かり切った事であり、中国人にもよく分かれて話のはずなので、今回の紛争は不必要に大きくすべきではないと考えます。本当はいま中国に攻め込んでいくわけでも何でもないのだから、事を押さえて五〇年もすれば、状況は全然変わっているはずですが。そもそも現在起きている事件も、天安門事件で問題の存在を世界にさらした中国共産党が、自分たちの支配が脆弱なのを隠すため意図的に外に敵を作ろうとして起こしている面があります。そして実際に暴れている面々も、農村から出てきた失業者たちが中心と言う説もあります。筆者が一番の悪は、対立を煽っている両国の政治家、勿論中国の人が中心ですが、我が国内部でも煽っているその種の人々と考えています。

そういう事で、これらのことを横目で見ながら、やはり我々にとって一番大事な事、そう、

不動産の商売を成功させながら生き延びること、そのことに入って行きましよう。

前置きが長くなりましたが、マンション問題です。筆者は当紙で過去四回にわたってマンション問題を論じてきましたが、どちらかと言うと理屈(つまり法律問題)が中心で、前回だけは少し集中して判例に突っ込んで見ました。思うに、マンション問題を真にリアルに捉えるには、やはり判例を深く分析しなければなりません。原告と被告の論理がどこでどのようにぶつかり合っているかということ。そういう訳でマンション問題の最初から、もう一度きちんと判例を見ていきたいと思います。

マンション問題全体は、割と分かりやすく四つの分野に分かれます。まず誰のものかという問題。専有部分と共用部分の区分けで、管理人室・車庫・倉庫等、給排水の配管、バルコニー、駐車場などが誰のものかということ。第二は管理組合等の組織の問題、第三は先月号等で分析した共同利益背反行為の問題で迷惑行為も入ります。最後は建て替えの問題です。今回はまず管理人室は誰のものかという問題を見ていきたいと思います。

この問題を考える時に、裁判所の判断が少しずつ動いて行くことが分かります。当初は、つまり建物区分所有法ができたころは、マンションというものは基本的には土地と建物を持っている所有者の集まりで、あらゆる部分について、まず所有者の集まりという意識がありました。公共を軽んじ、各自の所有権が絶対であるという我国の伝統を反映していたわけです。それが徐々に、共用部分として認める、つまり管理組合の管理下にあることを認めるという方向に変わっていきます。

マンション管理人室奪取の攻防です。まず昭和五十一年十月の東京地裁判決(東京地裁昭和五十年(ワ)四八七一号受付)です。東京都渋谷区の代々木上原にある七階建て三十戸のマンションです。このマンションの一階に周囲をコンクリート壁で囲まれた広さ四十一・七五平方メートルの中には和室が二室、ダイニング・キッチン、浴室、洗面所及び便所があり、その一角には受付室ともいふべき部分があり、カウンター付のガラス窓越しに、建物に出入りする者に対する応接ができるようになっていました。

マンション販売会社(被告)は各室を区分所有者に販売後、この部屋は自分の名前で所有権保存登記をし、かつその土地の元の地主を管理人としてそこに住まわせていました。区分所有者の代表数人(原告)がこの管理人室に狙いを付けます。これには伏線があつて、そもそも被告会社がこのマンションをこの管理人室を使って管理していたのですが、管理料の問題で原告らと紛争になり、被告会社による管理が行われなくなり原告らによる自主管理の状態でした。

原告らの請求は①管理人室の所有権保存登記を抹消すること②被告は原告にこの部屋を引き渡すこと③元地主は部屋から出ていくこと、です。原告の主張は以下のようなものです。「本件管理人室の位置、受付室を備えた構造、室内にエレベーターの非常電話機・建物全体の火災報知器・玄関ホール付近の電源スイッチ等の設備があることから、本件管理人室は、全体として、本件建物の管理のために必要なものであり、建物区分所有法四條一項(現行法)の『構造上区分所有者全員の共用に供されるべき建物の部分』にあたる。また、本

件管理人室が構造上の共用部分として広すぎるとしても、その奥の居住部分は、受付室の玄関ホールに面した扉を唯一の出入り口としていて、受付室を通過しないとこれに出入りすることはできないから、そこには利用上の独立性はない。また加えて、当初は本マンションは管理人室付という宣伝で売り出された。」

これに対して被告の反論です。「元地主を住まわせるために本件管理人室を設けたのであり、本件建物の管理のためだけに使用するのならば、このような広さが必要でない。加えて受付室は今使っていない。また諸設備は玄関ホールその他に移設することは簡単である。だから本件管理人室は『構造上区分所有者全員の共用に供されるべき建物の部分』にあたらぬ。」

これに対して判決です。「本件管理人室が構造上の共用部分であると言いつつためには、同室が全体として、その構造及び機能から見て、区分所有者全員にとって不可欠であるか、あるいは共用とされるのに適当であり、共用以外の用途に供されることが通常期待されえないものであることが必要である。本件はそうではない。共用部分としたいならば、規約を改訂し共用部分とすべきである。受付室は実際には機能していないのだから、管理に必要とはいえない。管理人室付マンションとして買ったと原告は言うが、今それが共用部分かどうかを検討しているのであつて、それは関係ない。」として、原告を退けました。

