

事業名称

## ムカサガーデン・三室

区分 リースホールド型  
住宅地経営

活用手法 都市農地を定期借地

## 事業の概要

所在地	さいたま市緑区三室 706 番地他
地域地区	第1種低層住専・第1種住居 建ぺい率/50%・60% 容積率/100%・200%
地区面積	約 10,000 m <sup>2</sup> (3,000 坪)
区画数	45 区画
敷地	174.68 m <sup>2</sup> ~223.90 m <sup>2</sup>
建物	木造 2 階建(2×4 工法) 外壁乾式工法 スライスレンガ
造成期間	平成 10 年~平成 19 年
定期借地権の種類	一般定期借地権方式(100 年)



## 事業の経緯

- 都市内農家の税務対策に携わっていた浦和市在住の税理士が、平成 3 年の定期借地権制度創設を見て、この制度が都市農家の抱えている様々な悩みに対応できる税務上も有効な土地活用手法であると考え、更にイギリスのリースホールド型住宅経営等を研究する中で、是非定期借地権住宅を実現したいと考えた。
- 100 年住宅の街を実現するためには日本のハウスメーカー、工務店では住宅の建材やデザインに不満があったために自らそのための会社「R住宅」を設立することとした(9 人の都市農家と自分が 1,000 万円ずつ出資)。
- 出資者の一人が江戸時代にこの地に分家した M 家の 11 代当主。相続税や固定資産税の支払いのために先祖伝来の農地が切り売りされ、細分化されて複雑な景観となってゆくことに社会的な問題意識を持っていた。
- 平成 8 年、R 住宅のプロジェクトとして、当地区 3,000 坪で、定期借地権付住宅を建設・運営することとし、地主が造成、R 住宅が販売代理(建築条件付)。
- 平成 12 年、第二期以降について NPO 住宅生産研究会戸谷理事長のアドバイスにより、デザインコントロール、HOA 等米国で実績を上げている方法を導入することとした。
- 最初は客付きが良くなかったが、平成 14 年 MS 銀行、平成 15 年 MTU 銀行の住宅ローン(定期借地権)が作られ、団地のビルトアップが進む中で、急に売れ出し現在完売。

定期借地権の活用法

1 定期借地権の種別等

- ・ 契約種別 一般定期借地権方式
- ・ 期間 100年（子供のいない1世帯だけ50年）
- ・ 地代 } (更地価格－保証金) × 金利＝年地代  
 更地価格:50万円/坪(路線価) 金利:2.4%～2.5% (50年～100年)  
 ※地代は物価、税の変動等を考慮し3年毎に見直し  
 Ex. 60坪 (3,000万円－ 500万円) × 2.4%＝地代5万円/月  
 (3,000万円－1,000万円) × 2.4%＝地代4万円/月
- ・ 保証金 }
- ・ 原状回復 原則更地返還、地主の書面による指示で無償譲渡

2 その他特記すべき事項

- ・ 当初、対象区域であった3,000坪全体を定期借地と考えていたが、計画中途に父親が死去し相続が発生したので、やむを得ず800坪分(20区画)を所有権分譲とした。
- ・ 第1期(12区画)は後述する建築協定・コミュニティ協定等はない。第2期以降についてこれらを適用してまちづくり。



## 1 事業化に当たって工夫した点

- ・対象区域と地主の屋敷を含む約 4,000 坪全体を、イギリスのガーデンシティを念頭に置いたリースホールド型の住宅地として形成・運営していきたいと考えており、美しい景観形成のための様々な工夫をした。
- ・(インフラ計画) 道路はカーブをつけた、並木のあるレンガ敷の美しい道路を作りたいと考えていた。開発許可では不可となるため、段階施行により道路位置指定方式を採用したが主要道路については市の指導により法律規格による通り抜け道路(市へ移管)とせざるを得なかった。それ以外は私道(地主所有)とし意図通りの道路とした。  
また、電線を目線から遮るため、バックヤード(地主所有)に配置した。  
それ以外に地主所有のコモンスペース等として緑地及びゴミ置き小屋を配置している。
- ・(建物計画) 美しい景観には統一性を有した建物外観と配置が不可欠であり、そのため、レンガ造に係るアメリカのプランブックを参考にしてアーキテクチュアル・デザインガイドラインを策定(建築物は道路から原則 4m セットバック、外壁はレンガ、駐車場はデザインコントロールされたインナー車庫とし、外付けガレージは不可、1 台のみ屋外駐車可等)した。
- ・入居者は全員が(アメリカの HOA に倣ってつくられる)オーナーズクラブに入会し、共同で施設管理(街灯、ゴミ置き小屋清掃)、団地運営(盗難対策、野良猫対策、侵入車対策、ルール策定等)を行うこととした。
- ・上記の内容を、「建築協定」、「コミュニティ協定」、「オーナーズクラブ協定」として取り決めた。(オーナーズクラブは 3 ヶ月に 1 回、M 氏の自宅で開催されている。)



## 2 取り組む中で明らかになった課題

- ・住宅地がガーデンシティのように土地・建物一体となった資産として引き継がれてゆくためには、先ず、美しい景観を有する個性ある環境作りが不可欠であるが、人口増大・市街地拡大の時代を想定した一律最低限のルールを強制する土地区画整理事業や建築基準法の原則に沿った開発ではそれは不可能である。
- ・「道路位置指定」を活用することにより、従来に比べると豊かな道路空間を作る事が出来たが、「88条一団地認定制度」等の活用方策を検討する必要がある。
- ・作られた環境を維持してゆくためには維持・管理する取り組みが不可欠であり、当地区では「建築協定」「コミュニティ協定」「ホームオーナーズ協定」等の取り決めを行い、居住者による共同作業を行っている。  
美しい景観を有した住宅地を形成するためには、建築協定等の統一したルールと居住者の嗜好を明確にする協定がきわめて重要。
- ・当初、地元の工務店に販売代理等の参画を打診したが、全く乗ってこなかったので自らRホームを作らざるを得なかった。こうした第一線の工務店等に定期借地（ローンその他を含む）についての知識が全く無い現状では普及は困難である。
- ・定期借地権付で販売しようとしたとき、誰が宅地造成費用を捻出するのかが大きなネックとなっている。本件では地主のM氏に強い動機があり、自ら資金調達をして工事を実施したので前へ進むことが出来た。
- ・第一期は経緯から明らかな通り、地元の有力者が多いが、第二期以降は、全て欧米のようなゆとりある生活環境を求めて全国から集まった人たち（地元なし、別邸一人のみ、熊本から転勤してまでして入居した人もいる）である。  
住宅地の企画に当たって、全国一律でなく、特色を出したサブマーケット方式を採用すれば、様々な可能性が開かれることが明らかになった。
- ・計画途中で相続が発生し、800坪分は従来型のミニ戸建方式とせざるを得なかったが、これは都市農地を宅地化する場合の相続税制度の結果である。  
将来に向け豊かな住宅地を形成する上で、都市農地の役割が極めて大きいことを考えるとそれを可能にする税制上の方策が望まれる。
- ・団地の中央にある広大な武笠氏の旧邸をどのように活用してゆくのか、現状では未定とのことだが、今後の課題といえる。

## 3 定期借地権の効果

- ・当地は北浦和駅からバス 15 分、徒歩 7~8 分で、一般の分譲物件としては販売の難しい場所で、駐車場利用も中途半端なことから、オーナーは、従前、造園関係の観葉植物用のハウスを設置するなど収益性の低い土地利用を余儀なくされていた。
- ・今回、ガーデンシティに模した質の良い 100 年住宅という明確なコンセプトで開発・販売を進めたことにより、全区画での定期借地契約が可能となり、少なからぬ地代収入が得られることとなった。

- ・未だ二次流通は発生していないが、今後この快適な住環境を有した希少性の高い定期借地権付住宅がどのように市場評価されるかにより、リースホールド型住宅地経営の可能性が試されることとなる。
- ・現在も、地方都市の工務店や大学研究者等、全国から多数視察に訪れており、そうした中で、定期借地権ではないが、茨城県筑西市の「ローズガーデン」、船橋市みやぎ台の「タウン・ネオクラシック」等へその影響が広がっている。

## 現況位置図

