建築費の高騰で 不動産事業が成立する エリアは限られてきた

·等地での開発用地を創出する方法として 「等価交換方式」に着目したい。

地主の悩みを解決する企画提案の 多彩な事例から学ぶ!

講師 ● 大木 祐悟氏 都市住宅とまちづくり

優良立地・人気エリアでの開発用地を創出する方法として「等価交換方式」 が注目されています。

等価交換方式とは「地主が土地を提供し、不動産デベロッパー等が事業費 を提供したうえで、マンションなど区分所有建物を建築して、出資割合に応じて 区分所有権を配分する」手法です。地主にとっては、収益を得る以外にも権利 関係の整理や債務整理、相続対策、従前の不振事業からの業態転換などに 資するとの期待があり、不動産デベロッパーにとっては人気エリアの一等地で 事業展開できるとのメリットがあります。特に、近年の建築費高騰によって不 動産事業が成り立つエリアが限られ、開発用地が不足するなかで、一等地で の分譲マンション開発が可能になれば、その事業性はきわめて有望と言える でしょう。

しかし、人気エリアに土地を保有する地主に対して等価交換事業を提案す るためには、地主が抱える不動産に関する悩みや問題を知り、それを解決す るための事業企画でなければ到底実現には至りません。

本セミナーでは、地主との等価交換マンション事業で豊富な実績をもち、か つマンション建替え事業の第一人者でもある大木祐悟氏を講師に迎え、等価 交換マンション事業を成功に導く秘訣とポイントを開示いただきます。

マンションデベロッパーをはじめ不動産開発に携わる方々の積極的なご参 加をお勧めいたします。

#### FAX用参加申込書「等価交換マンション事業 の進め方と実務上の留意点

会社名 (フリガナ)					貴社業種		
					振込予定日( 当日現金支払 ご担当者名(	い希望…□	目)
所在	地(〒	)					
TEL	(	)		FAX	(	)	
出席者①	氏名 (フリガナ)			所属部署・役職名			
	E-MAIL		L				
出席者②	氏名(フリガナ)			所属部署・役取	<b>戦名</b>		
	E-MAIL						

開催日時 2025年3月13日(木) 13:00~17:00

### ☆ 場 都市センターホテル

東京都千代田区平河町 2-4-1 ☎03-3265-8211代 ※詳しい会場案内図は参加証にてお知らせいたします。

参加費 55,000円/1名様 ※消費税及び地方消費税を含む

●同一申込書にて2名様以上参加の場合

48,400円/1名様につき ※消費税及び地方消費税を含む ※テキスト代を含む

\_\_\_\_\_ 主 催 綜合ユニコム(株)/月刊プロパティマネジメント

下記URLの弊社ホームページからもお申込みできます。

https://www.Sogo-unicom.co.jp



左下の申込用紙へ記入し、下記フリーダイヤルへFAX願います。

お申込み 0120-05-2560 [不通時はFAX.03-3564-2560]

お問合せ先/綜合ユニコム(株) 企画事業部 ☎03-3563-0099(直通)

#### ●お申込み方法

- ・【インターネットでのお申込み】弊社HPの該当セミナーページよりお申込みください。詳細は弊社HPをご覧ください。
- 【FAXでのお申込み】 左記 「参加申込書」 にご記入後、上記FAX番号にてお申込みください。 参加者宛に「参加証/請求書/銀行振込用紙」を郵送いたします。 【開催直前や当日の申込受付】開催直前や当日でも空きがあれば受け付けます。その場合は、
- メールまたはFAXにて「受講案内」と「支払方法」をご連絡いたしますので、必ずメールアドレ スかFAX番号の明記をお願いいたします。
- ・当日は「参加証 | をご持参いただき、受付に「お名刺1枚 | と共にお渡しください。

### ●参加費のお支払について

【インターネットでのお申込み】

- 弊社HP経由でのお申込みに限り、クレジットカード決済か銀行振込かの選択が可能です。な お、クレジット決済はお申込み時のみ承りますのでご注意ください。銀行振込の場合は、下記 FAXでのお申込みの項目をご一読ください。
- 当日現金でのお支払いも可能です。お申込フォーム備考欄にその旨をご記入願います。
- 【FAXでのお申込み】
- ・参加費は「請求書」到着後、原則として開催3営業日前迄にお振込み願います。 ・お振込みが開催後日になる場合は、左記 [振込予定日] 欄にご記入ください。 ・お振込手数料は貴社にてご負担願います。
- ・当日現金でのお支払いも可能です。「当日現金支払い希望」欄に図印をご記入願います。

### ●お申込者が参加できない場合について

・代理者にご出席いただけます。既送の「参加証」と「代理者のお名刺1枚」をご持参のうえ、

#### 当日会場受付までご来場ください。 ●キャンセルについて

開催3営業日前(土日祝日、年末年始を除く)迄に、弊社宛に「会社名/氏名/電話番号/返金先銀行口座(お振込済みの場合)」を明記の上、FAX.03-3564-2560宛に必ずご連絡ください。返金手数料として3,000円(1件毎)を申し受けます。なお、開催2営業日前以降のキャ ンセルにつきましては、全額をキャンセル料として申し受けます。その際には当日配布資料を 参加者宛にご送付いたします。

#### ●その他ご連絡事項

- ・お座席は受付順を基本に当方にて指定させていただきます。
- ・講演中の録音・録画、携帯電話等での通話はお断りいたします。
- ・講演中のPCの使用は可能ですが、使用の際には周囲へのご配慮を願います。
  ・ご記入いただいた個人情報は、弊社商品案内ならびにセミナーの適切な運営、参加者間の交流促進のために利用させていただきます。
- ・主催者や講師等の諸般の事情により、講師変更や開催を中止する場合がございます。その際
- 工作は「新聞時での相談の学用であり、新聞を入り、所能を中立する場合がことである。 には弊社は外参加者にご連絡させていただきます。 ・開催中止の場合には受講料を返金いたしますが、それ以外の理由では返金できません。また、 開催中止の際の交通費の払い戻し・キャンセル料の負担はいたしかねます。

3/13:00~17:00 会場●都市センターホテル(東京・永田町

# 不動産デベロッパーのための | 等価交換マンション事業」の 進め方と実務上の留意点



### 大木 祐悟

特定非営利法人 都市住宅とまちづくり研究会 理事 マンション管理士/

再開発プランナー/宅地建物取引士

おおき・ゆうご●1983年早稲田大学商学 部卒業後、旭化成工業㈱に入社。同社グ ループで不動産活用のコンサルティング業 務を行なうなかで、2001年同潤会江戸川 アパートの建替えに社内コンサルタントと して参画して以来、マンション建替円滑化 法第1号案件である諏訪町住宅建替え事 業など数多くのマンション建替えに参画。 また、プロジェクトを推進するなかで、「規 約」や「マンション管理」にかかる情報発 信をするほか、近年は「被災マンションの 復興」の観点からマンション防災の提言も 行なっている。主な著作に最新刊の『Q&A 不動産の有効活用のための等価交換マン ション事業のすすめ方』(共著)をはじめ、『マ - 経験豊富な実務家によ ンション再生-る大規模修繕・改修と建替えの実践的ア ドバイス』「逐条詳解・マンション標準管理 規約』『[Q&A] マンション建替えのすすめ - 建替え決議集会の召集・催告、権 利変換手続き、着工・竣工からマンション 敷地売却決議、団地の建替え、被災マン ションの復興までのすべて』『災害が来た! どうするマンション』(共著) などの他、多 数の著作論説がある。

### お問合せ先

### 綜合ユニコム(株) 企画事業部

〒104-0031 東京都中央区京橋2-10-2 ぬ利彦ビル南館6階 ☎03-3563-0099(直通)

ダイレクトメールの送付先変更・中止は、お手数ですが、 封筒ラベルにご要件を記入の上、弊社企画事業部 (FAX.03-3564-2560) 迄ご連絡ください。

### **PROGRAM**

※15時前後にコーヒーブレイクを挟みます

### I. 今、なぜ「等価交換方式」が注目されるのか

- ●等価交換方式とは
- ●デベロッパー各社が近年、等価交換事業に参入する狙い

建築価格が高騰するなか、一定の収益を期待できる不動産事業が成り立つエリアは限られています。 特に人気エリアでは新規の土地供給が多くないため、特定の案件をめぐって多くの企業で競合となるケースが増加しています。そのような状況下で「等価交換方式」が注目されます。以前から実践されていた事業手法ですが、不動産を取り巻く環境が大きく変わるなかで、優良立地での開発用地を創出する方法として期待が高まっているのです。

# Ⅱ. 地主の悩みを解決する「等価交換マンション事業」

- ●地主が抱える不動産に関する課題と悩み
- ●地主が等価交換マンション事業を進める理由

等価交換方式が最も多く利用されているのは「等価交換マンション事業」です。もっとも、完成した 建築物が区分所有建物となるのであれば、分譲マンション供給目的以外でも事業を進めることは可能で す(ただし、税制上の特例を使う場合は半分以上を住宅とする必要があります)。

特に優良立地でこの事業を進めるためには、コンサルティング能力が不可欠です。事業化によって地 主が抱える悩みを解決することができるのであれば、優良立地で事業化することも十分に可能となるか らです。具体的にどのようなケース対応すればよいのかを、講師の様々な経験からヒントを学びます。

### Ⅲ. 等価交換事業の仕組み

- 等価交換事業の仕組みとイメージ
- ●等価交換マンション事業の基本的な考え方

等価交換事業を進める場合は、その事業構造を理解することが大前提となります。そこで、改めて「等価交換事業の仕組み」について解説します。事業の仕組みから事業のスケジュール、税制等についても可能な範囲で説明していただきます。

ただし、地主のなかには、等価交換事業について悪いイメージをもっている方もいます。なぜならば、古い等価交換マンションのなかには権利関係や管理に問題があって、結果として地主が損失を被ったケースもあったからです。したがって、新たに等価交換事業を展開する際には、過去に供給された問題事例などについても知っておくべきです。

なお、講師は老朽マンションの再生にも携わっており、その経験等も踏まえた知見をはじめ、等価交換方式を使ったマンション建替えや、定期借地権を応用した等価交換の考え方についても言及いただきます。

## IV. 事例紹介

等価交換事業の事例では、「どこでどのようなマンションを建てたか」という紹介よりも、「地主が抱えている問題を、事業化のなかでどのように解決したのか」という点をベースに解説していただきます。 相続対策や権利関係の整理など様々な解決事例を紹介しながら、等価交換マンション事業の推進にあたってのポイントを学んでまいります。

# V. デベロッパーの事業機会と事業推進の留意点

- ●地主の悩み・問題を聞き出すために
- ●問題解決のためのプランニングと事業提案の留意点

デベロッパーと地主が共同で推進する等価交換事業について、デベロッパーにとってのメリットや、地 主の悩みを引き出すためのテクニック、事業提案の留意点、実務上のポイントについても解説していた だきます。

### VI. 質疑応答