

第一回 練馬区大泉

# 母屋取り壊しの葛藤に寄り添う

埼玉県練馬区大泉。最寄りの大泉学園は、学園の名を冠しながら大学がないのは、この土地のネタ話。首都への交通の利便性は抜群で、緑も多く残しており居住エリアとしての人気は極めて高い。当然、人も企業も集まるエリア。アクセス良好のこの土地に、新たにアパート経営に着手されたご一家が暮らしています。

CASE 1 / 練馬区在住 K様

土地面積 80坪 / 平地 / 宅地  
所在地 西武池袋線大泉学園  
徒歩20分エリア  
関越自動車道練馬IC程近。



練馬区大泉にお住まいのK様ご一家

低層住宅エリアでの4階建ては、高収益物件へのパスポート

福祉施設での活用で  
ほぼ決定からの急転、  
アパート経営へ

K様は悩んでいました。その悩みとは、土地活用、相続、家族の健康と生活の質の維持。そのために、親の代から親しんできた母屋を取り壊す決断はできていません。現在は小規模の駐車場経営のみで過ごしていた、土地活用も、大々的に行う予定で、すでに、手段としては、利回りのなメリットからも、福祉施設を運営する会社から、好条件で打診されていた障害者グループホームでいこうと、決断のほぼ手前でした。

とはいえ、この年で大きな借金をすることにに対し（K様は80歳）、踏ん切りがつかない自分もどこかに感じていました。また、わかつてはいるものの、母屋を解体しなければならぬことへのさみしさも、今すぐ決断できない理由でした。

そんなK様の土地には今、10戸のアパートが建っています。  
なぜアパート経営をご決心されたか



資産の安定は家族の安定。未来を自在に描ける環境に笑顔は絶えない

という質問に対して、私の望みはなんなのか、を考えると、この決断がベストだと、しっくりきたんです。

介護、家族、資産形成、相続、そしてご自身の感情。複雑に絡み合う問題を、自分の頭の中だけで、答えを紡ぎだすのは実はかなり難しいものです。

そのために、専門家がいます。その専門家も所属する会社に紐づいているわけで、客観的な解決を提示してくれるわけではありません。

ナミキの営業担当の言葉  
多くの笑顔が生まれる決断

「全員の笑顔を見ることはなかなか難しいので、一番多くの人が笑顔になれる決断ができればいいですね。ということになったのは、ナミキの営業担当の杉山さんでした。」  
この言葉、K様にはとても深く刺さったそうです。K様の漠然とした決断しきれない理由は、思い入れでした。母屋の取り壊しから、どう土地が活用されていくのか、その未来のイメージがつかめなかったことです。

「福祉施設が建つのはとても建設的に思えました。ただ自分が育った場所は、人が育つ場所であってほしい。そんな想いがあったことに、杉山さんの言葉で気づいたんです。」

K様のもとには、8年前にもナミキの支店から営業担当が訪問していたのだそうです。しかし、当時は家族の反対もあり、そのときの提案をお断りになったといえます。今回なぜ杉山の提案が通ったのか？

# ケーススタディ 練馬区大泉 80坪 土地活用比較ケース

練馬区大泉学園徒歩20分ほどの土地。駅至近距離ではないものの、住宅地としては非常に有望なニーズがあり、近隣では多く開発されている。閑越自動車道へのアクセスも抜群で、多様なニーズを備えている。今回のケースは、Kさんの年齢もあり、意志と相続問題も絡めた解決が望まれる。

## オピニオン 01

現在敷地内で経営している駐車場を立体化

近隣に借主は多く見込まれるものの、利回り面で2案3案に劣る

## オピニオン 02

福祉施設会社による障害者福祉施設運用

投資に見合ったリターンが期待。借り入れ面でも総合的に良案とされる

## オピニオン 03

ナミキ提案のアパート経営による活用

利回り、借り入れ面でのリスクなどは2案と互角、決めてはどこに!?

### 【障がい者福祉施設】 VS 【アパート・マンション】

	障がい者福祉施設	アパート
総投資額	8000万円	9000万円
家賃収入	45000円/室 860万円/年	60000円/室 1152万円/年
表面利回り	8.4%	9%
サブリース（一括借上げ）	860万円/年（借上げ率100%）	1030万円/年（借上げ率90%）
返済額	360万円/年	420万円/年
修繕積立	18万円/年	36万円/年
管理費	0円	24万円/年
単純キャッシュフロー	200万円	220万円
評価	下落がなくリスク少な目で安定周りあり	下落リスクはあるものの、立地的有望ため希少。利回りは上回る。

### まとめ 土地オーナーためのワンポイントレッスン

障がい者福祉施設と、マンション経営は、オーナー様にとってはタスク面でけっこう違いがあります。管理費や修繕費用がかかるのがアパートであるのに対し、障害者施設は施設側が負担するケースも多く、決断には細部までチェックする必要があります。ただ、今回のケースは、将来的にも利回りの的にもアパートに軍配があがります。ポイントは土地の有望性。23区内の土地であれば、賃貸住宅物件のニーズは将来的にもまだまだ強く、駅から遠くても問題のない障害者施設に比べれば、この土地であればマンションやアパートのほうが有意義といえるでしょう!

見極めろ  
街と時代の  
未来予想図  
(字余り)  
杉山 詠



「幸せになる人が少しでも多いほうがいいですからね」という杉山のつぶやきが、アパート経営に心を決めるきっかけの一つだったと語るKさん。うわべではない本心が見える瞬間が、信頼につながったという

信頼をいただいたら、結果で返すだけ! と意気込む杉山。シミュレーションは完全に備えた

### 経営のパートナーとしてナミキを選んだ理由

「まず、契約などのプランが適切でしたね。アパートの規模も、それに必要な借入の額も安心してできる範囲でした。母屋の解体も借入の範囲内に収まりました。それと相続に関するメリットは、明解でした。いずれこのアパートは下の世代に引き継ぐことになりそうですし、万の事態に備えて、しっかり対応してくれる、つまり私が信じられる会社になりたいと思っていました」

「現実的な話では、アパートを建てるから自己資金の割合とローンの今後のお話をいただきました。タイミングが良かったというのではありませんし、提案してくれたアパートの規模や借入の金額もちょうど良かった」  
そして、前述の言葉。  
「なるべく多くの人の笑顔になる決断、って何なんだろうと考えると、ナミキさんの提案が自分のベストアンサーに思えてきたんです。」

その横で、奥様はこう続けました。  
「実はこの計画を進める途中に他社からの提案がありました。その内容は3階建てでエレベーターがついていない建物でした。超高齢社会への対応を配慮していると思えませんでしたし、建物が大きい分、借入の負担も大きくなると思いました。聞くに値しないと、私から丁重にお断りしました」。  
ナミキは背伸びをしない身の丈重視の、堅実的な提案と思えたとのことでした。  
運営開始後、アパートはすぐに満室になりました。でもK様は、中にとんな人が住んでいるか気にする必要もないことが少し寂しいとおっしゃっています。  
交流はなくても、アパートの周辺にはよく気をかけているそうで、風で自転車が倒れているのを見かければつい立って直してしまっただそうです。敷地内での大きな変化といえば、古い建物が無くなり、その場所に電気がついていることで、家の周囲が明るくなり、防犯面でも安心できるようになったことだといっています。



打ち合わせはいつでも実直に。それでも和やかな空気感が流れる

「すでに借入の返済を上回る収入があるんです。それなのに、娘から無駄使いはしてはダメと念を押されているので、手を付けられないですね(笑)。懐かしい母屋は無くなりましたが、建て替えて良かったと心から満足しているところです」  
冗談交じりに語るK様と、それを聞いて幸せそうな表情を浮かべるご家族とナミキ杉山。このご縁が素敵な家族様のさらなる発展に繋がればと願ってやみません。