

# 東京ワンルームマンション市場探険記

平 山 朝 治

はじめに.....	2
1. A 社（資本金 1000 万円）・ときわ台.....	5
2. 資料請求と野中説.....	12
3. C 社（資本金 7700 万円）・女性重視.....	14
4. D 社（資本金 1000 万円）・電話攻勢と出口戦略.....	19
5. E 社（資本金 5000 万円）・アパート経営との抱き合わせ.....	22
6. F 社（資本金 5470 万円）・その 1 白金台.....	27
7. B 社（資本金 49500 万円）・長期家賃補償.....	32
8. F 社・その 2 四谷三丁目.....	43
9. F 社との交渉.....	52
10. F 社との契約とその後.....	60
11. オープンマーケット・その 1 人形町.....	67
12. オープンマーケット・その 2 3A エリア.....	84
おわりに.....	108

（『筑波大学経済学論集』第 65 号，2013 年）

## はじめに

不動産は、標準化された同質的な財とは対照的に、個々の物件の個性が色濃い。そのため、市場においても一物一価へと価格が収斂する傾向は弱い。妹と2人で相続した実家を、2人とも別のところに生活の本拠があつて管理できないため、手放すことを決心し、2012年1月、不動産仲介業者3社に査定を依頼したが、その結果からも、上述のことが読み取れる。

3社はいずれも旧財閥系の大手不動産会社であり、甲は実家の最寄り駅である田園都市線鷺沼駅、乙は同じ川崎市内だが東急東横線・JR南武線の武蔵小杉駅、丙は同じ田園都市線の三軒茶屋駅近くに店舗がある。家屋は古いので土地のみが評価され、土地査定額（周辺の相場）は、甲を100として、乙が107.1、丙が107.5であつたが、査定価格は、甲を100として、乙は94.2、丙は86.3であつた。

土地査定額は丙乙甲の順であるのに対して、査定価格は甲乙丙という風に逆転しており、しかも、土地査定額と比べて査定価格のばらつきがふえている。前者に流動性比率を掛けて後者が求められ、その流動性比率が甲は1.18、乙は1.04、丙は0.95と、三社で大きく違っており、この場合には土地査定額の差異はイレバントで、流動性比率の大小が査定価格の大小を帰結している。

土地査定額は、ある程度の幅を持った近い過去における周辺地域の取引事例から算出される平均的なものであり、三社の評価にそれほど大きな違いがないのもそのためであろう。それに対して、流動性比率は、近隣の平均的な土地に対する評価対象の優劣をあらわし、それぞれの業者や担当の人が持っている独自の知識、顧客や販売手腕を反映した数値である。

甲は地元の店舗で実家の周辺の物件を扱った経験が豊富であり、実際に実家のような物件を探している顧客がいるということなので、高い流動性比率は十分信頼できるだろうと考え、甲と専属専任媒介契約を結んで売りに出し、甲の

査定価格に近い価格で4月末に売却することができた。

不動産の評価にあらわれる流動性比率は、メンガーの「売りやすさ」(Apsatzfähigkeit, marketability)を想起させる。メンガーの「売りやすさ」は、売りやすい財が貨幣になるなどと、財の種類ごとに与えられる(A. Hiaryama, “Quality Uncertainty, Commerce and Money,” *Economic Studies Quarterly*, Vol.34 No.3, 1983を参照)。しかし、不動産の流動性比率は、個々の物件について個別に与えられるだけでなく、同じ物件でも査定者によって異なりえるという、二重の意味での個別性がある。個々の不動産のみならず、個々の販売業者や仲介業者の個別性、個々の需要者のニーズの個別性によって特色づけられる不動産市場には、財の同質性や需要者・供給者の匿名性を前提とする市場経済の標準的な分析手法によってはとらえられないような要素がとりわけ多いと思われる。

実家の家屋と土地という、思い出のこもった、お金では評価しきれないものを売りに出して換金することにしたのは、コストベネフィットの比較考量とといった経済合理的な判断ではないし、相続税支払いのために必要なわけでもなく、十分な管理ができないまま長期間いわば放置しつづけることは近隣の人達に迷惑なので、処分しなければならないという、社会的責任からの帰結であり、遺品を処分して明け渡しに備え、買主が望めば建物を取り壊すことを容認するなど、物件の個性を剥ぎ取って市場に出し、面識のない人々の評価に委ねる決心は容易にはつかなかった。

しかし、そのようにして市場に出た物件にはなお、個別性が色濃く残っている。その土地の広さ、建ぺい率、容積率や、所在地と周囲との関係、たとえば近くに小中学校やスーパーやコンビニがあるかどうか、周囲にはどんな人々が住んでいるか、駅まで徒歩何分でバスもあるか、デジャブや思い出の地との何らかの類似の有無、といったことが、需要サイドからは問題とされ、少なくとも類似の条件の物件と比べてこの物件を買いたいと思うかどうかについても、

それぞれの人の個性的な事情が大きく影響する。

したがって、不動産市場に対する接近方法として、法則定立的アプローチには少なからぬ限界があり、個性記述的アプローチによらなければ明らかにできないことが多いと思われる。以下においては、2012年5月下旬から翌年1月にかけて、東京のワンルームマンション市場において私が実際に経験したことを通して、不動産市場の一端に触れてみることにしたい。

ワンルームマンションの「ワンルーム」とは、住宅の間取り表記において1Rとされるものと直接関係する表現である。しかし、1Rだけでなく1Kもワンルームとして一括されることが多く、1Kは部屋とキッチン・スペースとが仕切られているという意味があるが、部屋とキッチンスペースが仕切られていても1Rと表記されることも少なくない。なお、ワンルームマンションに近い概念に、コンパクトマンションがあり、狭義には30～50㎡のものを指し、それ未満のワンルームマンションや、それより広いファミリー向けと区別され、狭義のコンパクトマンションの主な入居者は単身者かDINKSである（小林秀樹「コンパクトマンション」『知恵蔵2012』を参照）。1Rや1Kでも、とりわけタワーマンションなどの高級物件には30㎡以上、ときには50㎡を超えるものもあり、それらの多くは若干の費用をかけて間仕切りをすれば1DK、1LDKや1LD・Kなどにすることもできるし、1DK、1LDKや1LD・Kでも、引き戸をはずしたりアコーディオンドアを開けば1Rや1Kとして使えるものも少なくない。需要・供給両面ともに、ワンルームマンションと狭義のコンパクトマンションとの間には代替性が非常に強く、両者を区別する経済学的意味はあまりない。したがって、以下では、ワンルームとは30㎡未満の1Rと1Kを主に念頭に置くが、狭義のコンパクトマンションを含み得る、境界の不明瞭な概念として使用したい。

歴史的にみると、広津柳浪の小説『雨』（1902年）は、上がり口が二畳分あるが六畳一間の長屋を、一对の夫婦の最低の生活空間として描いており、貧乏

人のそのような長屋のイメージが、間借りのアパートの一室に同棲するという「神田川」「赤ちょうちん」などのフォークソングにつながっているのに対して、全共闘世代である干刈あがたの小説『ワンルーム』（1984年）は、物質的には決して貧乏とは言えない人々が自ら購入して居住したり仕事場とするような、寝室と居間と風呂場・洗面所のブロックがあるコンパクトマンションをワンルームと呼び、六疊一間的な物質的貧しさのイメージに代えて、狭く密閉された空間によって旧来の人間関係や自然とのつながりから切り離された生活を多義的に暗示する言葉として「ワンルーム」を使っており、単身世帯・夫婦世帯いずれもワンルームの居住者とされている（木股知史「ワンルーム今昔」1990年『『都市民俗基本論文集 第3巻 都市生活の諸相』岩田書院、2011年に再録]を参照）。

このように、代表的な文学作品における六疊一間の長屋からワンルームへの意味の連続性と断絶という観点からしても、1Rないし1Kから1LDKないし1LD・Kまでを含む、単身世帯あるいはカップル世帯が居住する比較的狭いマンションとして、ワンルームマンションをとらえるほうが、単身世帯用の1Rないし1Kだけに限定するよりもよいと思われる。

## 1. A社（資本金1000万円）・ときわ台

職場や自宅にワンルームマンション投資勧誘電話がかかってくる、「関心ありません!」と言い、それでもしゃべりつづけているにもかかわらず、ガチャンと切るようにしてきた私が、今年5月なかばに、A社のO氏と一度会ってみる気になったのには、次のような事情があった。

今年四月末に売却した実家は、ちょうど35年前の1977年4月7日に東急新玉川線（現在の東急田園都市線二子玉川～渋谷間）が開通して間もなく田園都市線鷺沼駅徒歩17分のところに土地を購入して建て始め、田園都市線の渋谷への快速日中直通運転が始まる直前の10月に完成・転居した家で、その当時

は梨畑に囲まれ、小中学校も近くに建築中という、開発が始まったばかりの郊外にあった。その後、田園都市線が渋谷から先は東京メトロ半蔵門線として、日本の政治経済文化の中核である永田町へ、半蔵門・神保町・大手町・三越前へと全列車直通運転するようになった。

田園都市線は、首都圏でも屈指のグレードを獲得するに至ったが、それは、品川、渋谷、新宿、高田馬場、池袋、上野、浅草などでJRや地下鉄に乗り換えないと都心に行けないような、郊外に住む通勤客を運ぶ従来の私鉄線の限界を突破した結果であろう。なお、東京都心の範囲は多義的で、最近では副都心区のうち新宿区・渋谷区を含めることも多いが、ここではおおよそ、千代田区、中央区、品川駅徒歩圏をのぞく港区、「本郷もかねやすまでは江戸のうち」という川柳で知られるかねやすのある、本郷三丁目交差点以南の文京区を指すこととする。

東京の地下鉄と他社の直通運転は、1960年の京成線と都営1号線（現・浅草線）が初例で、京急も都営1号線と直通運転するようになったが、都営浅草線は、東京メトロ銀座線・中央通りの外側にある昭和通り地下を通るなど、都心の辺縁を通っていると言ふべきだろう。私鉄沿線郊外と都心の中核とを全列車直通で結ぶという田園都市線・半蔵門線の画期性は否定できない。

このような田園都市線と都心部との関係や、実家のあたりの建ぺい率・容積率が購入時より高くなり、三階建てが可能になったことなどのおかげで、建物の評価額はゼロとなったにもかかわらず、土地建物を合わせた購入時の価格とほとんど変わらない値で実家は売却できた。思い出の地を手放すのは断腸の思いだが、バブル後の地価下落にもかかわらず資産価値の高い不動産を残してくれた両親のためにも、売却で得た資金は何か思い出と結びつくような姿に再度変換したいと思った。

辻久子は1973年に西宮市甲子園の自宅を売ってストラディヴァリを買ったが、今では、川崎市宮前区の実家を売っても一流のプロが使うようなオールド

ヴァイオリンにはとても届かない。京都出身の父は、私がヴァイオリンを習い始めたころ、辻久子がストラディヴァリを買う以前に愛用していた楽器の作者である峯沢峯造に頼み込んで、特別に安く、私が成長したら使えるように楽器を作ってもらった。だから、仮に莫大な遺産があったならば、ストラディヴァリなどを買って、将来性のある人に無償貸与し、コンサートやCDでその音を世に広めるとというのが、理想的なのだが……。

実家の売却代金などを頭金としてなんらかの不動産を購入する可能性があるとして、実家売却後にかかってきたワンルームマンション勧誘電話に受け答えしている際にうすうす気付いた。電話をかけてきたA社は社会貢献として「筑波大学基金 TSUKUBA FUTURE SHIP」に寄附していると聞かされ、卒業生が創業したのかもしれないし、とにかく一度会って話を聞いてみようと思った。筑波大学や学園都市の研究所が主な勧誘先で、筑波にはよく行くので、夕方5時以降なら会えませんかと言われたが、従来からこの種の電話勧誘はスポンのようにしつこいと思っていたので、夕方から会えはどうなることかと警戒して、5月21日（月）の午前11時半から1時間という約束で、会うことにした。午後は授業があるので時間厳守でお願いしますと、念を押した。

その日定刻に研究室を訪れたO氏はまず、自分の名刺を差し出して私の名刺を求めた。裏がありそうだと思うながら、私の名刺には自宅・携帯の電話番号や自宅の住所を載せていないので、自宅や携帯にしつこく電話されたり、自宅に押しかけられたりする心配はないから大事ないだろうと思って、名刺交換に応じた。

のちに、悪質業者の特質を調べようと、政府インターネットテレビの「投資マンション購入 悪質な勧誘にご注意を！」（2011/09/08, <http://nettv.gov-online.go.jp/prg/prg5251.html>）をみたところ、突然自宅に押しかけ、強引に上がりこんだ営業マンに長時間話を聞かされて契約書にサインさせられたり、午後8時から指定された喫茶店で会い、席を立とうとすると上司と2人がかりで押し戻

され、喫茶店閉店後はファミレスに連れて行かれて午前4時には契約書にサインさせられたり、という事例が紹介されており、私の警戒は正しかったことを知った。また、あるウェブサイトには、ワンルールの営業マンにセミナーなどで名刺交換を持ちかけられて応じたところ、しつこく勧誘されて辟易したという苦情が載せられていた。

O氏は、A社のパンフレットに沿って、ワンルールマンション投資のメリットを説明した。(1)家賃収入が個人年金として安定収入になる。(2)ローンに付帯する団体生命保険には、万一のときに完済できるという生命保険機能がある。(3)経費が不動産所得を上回った場合に税金還付を受けられる。(4)ローリスク・ミドルリターンの資産運用ができる。(5)賃料の5%で管理会社に賃貸業務を委託でき、賃料の10%でさらにサブリースもできる。サブリースとは管理会社が賃料をオーナーに払って借りた上で、管理会社がさらに入居者に貸し出すもので、この場合、入居者が払う賃料の10%が管理会社に入り、残り90%がオーナーの収入となる。

口頭説明にはなかったが、あとでパンフレットを見ていて、(5)の「管理期間」は「ご契約期間終身」となっていることに気付いた。終身が契約期間なのか、契約期間のうち終身、すなわち契約期間中に死ねば管理期間は相続されないということなのか、よく考えれば判然としないが、第一印象として終身契約のようでいて、実はそうではないということではないかと感じた。のちに他社の例をいくつか見た限り、ワンルールのサブリース契約は最長で35年、普通は2～3年で更新なので、終身が契約期間ということはあるえないと思われる。

パンフレットに沿った説明の後、O氏は、東武東上線が東京メトロ副都心線を経て東急東横線と直通運転されるようになることをアピールして、東上線ときわ台駅（池袋から5駅8分）徒歩3分にあるマンションの10階1K物件を勧めた。ときわ台はもともと東武鉄道が板橋の田園調布として、ランドマークとなる瀟洒な駅舎や、放射状・同心円状の街路を造って売り出した地だという



ことも、あとで調べて判った。本家の田園調布との直通運転は、東武鉄道長年の夢だったのだろう。

次にO氏は計算例を示した。売買価格2,660万円、頭金140万円、ローン2,520万円、ローン期間29年、借入れ金利2.95%で、毎月の手取家賃95,000円からローン返済、管理費等、賃貸業務代行手数料を引くと、毎月△24,701円と、家賃収入では出費をカバーしきれないが、繰り上げ返済をすれば老後は家賃収入を得ることができる云々。

おおよそ以上のような説明を受けたところで、1時間が経過し、O氏は、扶養家族などを訂正した計算結果を作るので、また会いたい、今度は筑波大学の先生と取引実績のある先輩も連れてきたいと言うので、検討時間を確保したいこともあって、6月1日（金）の、やはり授業の前1時間程度という約束をした。

ときわ台の物件のカatalogは、なぜだかコピーだったが、そのコピーは当然もらえるものと思っていたのに、O氏は鞆の中に仕舞ったので、驚いた。コピー代を節約するほど経営状態が悪い会社なのか、あるいは物件に問題があって詳しく見られたくないのか、どちらかではないかと疑った。

別れ際に、O氏は、私の面前で上司に報告の電話をしたいと言ったので、どうぞお構いなく、と言うと、携帯で報告し、どうやら早々に面会が終わったことを叱られているようで、「これから授業がおありで……」などと弁解。上司の声そのものは聞こえないが、O氏の様子から、かなり恐い人で、私まで怒られているような気がした。そのようなやりとりをわざと聞かせてO氏に同情させようとしたか、あるいは間接的に脅そうとしたのではないかと、私は不信感を増幅させた。

帰宅して、少しゆっくりした後、計算例のシートに物件名が記載されていたので、インターネットで検索してみたところ、それは2008年9月竣工のマンションで、何か事情があって当初とは別の名前に変わっていることがすぐに判った。O氏は新築とも中古とも言わなかったので当然新築だと私は思い込んでいたの

で、たいへんなショックを受けた。ひとたび買手がついて新築が中古になれば、それだけで価格が2～3割ほど落ちるのは、結婚前の処女性が重視されている社会における処女喪失のようなもので、O氏はあばずれを処女とみせかけて売り込んだのであり、詐欺行為と言ってよいだろう。カタログには竣工年月が記載されているので、それを見られないように持ち帰ったのだ、そういえば、コピーに指一本触れさせなかったじゃないか、と気付いて、この会社はいかがわしいという思いを強くした。

さらにインターネットでこのマンションを探っていくと、1Kや1Rは賃料（管理費込み）79,000円から83,000円で借り手が募集されており、手取家賃収入は95,000円を大きく割り込むに違いないこともわかった。

筑波大学基金寄附者を調べてみたところ、どうやらこの会社が法人として寄附しているわけではなく、代表取締役が個人として寄附しているにすぎないらしいこともわかった。パンフレットやウェブページの会社概要、さらにはO氏の名刺にまで、会社の社会貢献として挙げることは虚偽だと言われても仕方がないのではなかろうか。

そんなこんなで、私はO氏と再度会うのは時間の無駄遣いだと思って、メールで以上の問題点のいくつかを挙げてキャンセルした。

7月3日に再チェックをしていて気付いたが、このマンションのエントランスの隣がパチンコ&スロット店で、Googleマップのストリートビューをみると、常連らしいおじさんがマンションのエントランスの横に座って煙草をくゆらせている模様。また、エントランス近くの歩道がゴミ置き場で、マンション住人のゴミがうずたかく積まれていた。近くのゴミ置き場のゴミはカラスよけの青いネットに覆われていたが、そのマンション前では青いネットは払げられないままで、その上や周囲にゴミが置かれていた。マンション投資に詳しい住宅コンサルタントの野中清志氏は、「ワンルームマンションは、近隣からゴミ出しや自転車の放置などで苦情がくる場合もあります。この場合、ゴミ置き場

や駐輪場がしっかりしているか、また、管理人はいるかなどのチェックが必要です。ゴミ置き場は外部から見えないように遮断されたり造りの独立性の高い仕組みが必要です」(『ワンルームマンション投資法 改訂第3版』週刊住宅新聞社、2010年、122ページ)と述べている。

また、バルコニーの方位は北東だということもわかった。この物件のエントランスと同じ道路の、ちょうど120メートルほど先にエントランスがある2004年築のマンションは、近隣に問題もなく、建物もエントランスもこの物件より重厚感・高級感・空間的ゆとりを備えているが、その8階の北西向き1Kがオープンマーケットに1500万円で売り出されており、4年ほど若いエントランスがパチンコ店の真横で歩道にゴミを出すという大きな欠点があり、専有面積も数㎡程度狭いこの物件の相場は1000～1300万円程度ではなかろうか。だとすれば、A社は相場の2倍以上の金額で売ろうとしていたことになる。

なお、「オープンマーケットとは、一般的には開放された市場のことですが、不動産では物件情報を広く公開することをいいます。不動産業界において、いくつかの流通機構が共同して情報を共有化し、市場活動の拡大を図る方式をいいます。1984年に物件情報や取引事例などの情報交換のために設立された大手不動産流通会社の協議会が『オープンマーケット』と称しました。かつて不動産取引は、クローズドなものでした。不動産が個別性の高い商品ということもあり、売買される不動産の情報は売主と買主、仲介会社だけが知るもので、情報が公開されることはあまりありませんでした。しかし不動産市場が活性化するには情報公開は必要条件であり、また購入者にとっては適正価格の判断や物件比較のうえで情報公開のメリットは大きいものです。現在ではさまざまなオープンマーケットがネットなどで公開されています。」(<http://shinchiku.homes.co.jp/words/>の「オープンマーケット」の項)とあるように、不動産のオープンマーケットはインターネットを使った宣伝によって発達してきたものである。

## 2. 資料請求と野中説

A 社はいかがわしいとはいえ、A 社のパンフレットや O 氏の説明のなかの、ワンルームマンション投資のメリットについての一般的な論点は、なかなか説得的で、よい業者や物件がみつければ、やってみる価値はありそうだと私は思いい、インターネットを通じてその日の夜に数社、後に追加して、合計 7 社に資料請求をした。

B 社のサイトには、野中清志氏によるワンルームマンション投資に関するセミナーを 6 月 24 日（日）に開くという告知もあったので、そのころまでにおおよその見通しをつけ、野中氏のセミナーでチェックしようと考えて、資料請求と同時に申し込んだ。

また、野中氏の「オフィス野中 web-site」にある「マンション投資ガイド」(<http://www.office-nonaka.co.jp/Frameset-1.htm>) をみたところ、マンション投資の主要なメリットとして、

- ①高利回り
- ②初期の所得税の節税効果
- ③維持管理が容易（賃貸管理システムなど）
- ④現物投資の安心
- ⑤ローン終了後は家賃収入が年金代わりになる
- ⑥ローンが保険となる（団体信用生命保険）
- ⑦相続対策

が挙げられ、注意事項も含むデメリットとしては、

- ① 20 年、30 年先まで建物の質がきちんと維持されているだろうか

- ②少子・高齢化が進み、借り手の需要が不安定
- ③ローンで購入の場合は、金利（利息）支払い分が多い
- ④今後、金利が上昇する可能性もある
- ⑤将来（賃貸料が）値下りする可能性がある
- ⑥病気やリストラ、空室などで、ローンが支払えなくなる可能性がある

が挙げられており、比較的公平な立場から論じられているので、参考にした。概して業者のパンフレットや口頭の説明では、デメリットについて十分な説明はない。たとえば、不動産の利回りがローン利回りを上回っていれば、同じ自己資金でもできるだけ多く借り入れて不動産を購入した方が自己資金あたりの利回りが高くなるという、レバレッジ効果を強調して、できるだけ多くの不動産を購入させようとする業者は、デメリット②～⑥を無視してハイリスクな投資をさせようとしていると警戒しなければならないということになる。野口氏は、レバレッジ効果とリスクとを勘案したうえで「頭金の割合などでも金利（利息）が変わってきます。できるだけ頭金は多く用意するようにしましょう。」と述べている（前掲書 62 ページにもある）。

メリットの④現物投資の安心とは、インフレが起きても地価・家賃の上昇を伴うので、金融資産のように目減りしないということなどのようである。

メリットの⑦相続対策について、パンフレットで触れていない業者は、A社のほかにもあり、相続税対策を主要な動機としてワンルームマンションを購入する人はそれほど多くないのではなかろうか。

デメリットの①については、少子化・人口減のなかで、単身世帯の割合が増加し、東京などの大都市に人口が集中してきているので、大都市のなかでもオフィスや大学へのアクセスのよい、都心部で駅に近い物件がよく、その上再開発・新線の計画があり、将来の利便性向上が見込める物件ならばなおよいと野中氏は説いている。都心部では単身世帯の増加に伴う安定的な需要が将来にわ

たって見込めるのに対して、都区部におけるワンルームマンション供給は自治体の規制もあって2007年をピークに減少しているという需給関係を、ワンルームマンション投資の利点として挙げる業者も多い。このピークが翌年9月のリーマンショックなどを反映していると指摘する業者は見当たらなかった。

都区内で、複数の路線や駅から徒歩10分以内がよい物件の一応の目安になると、B社の資料のなかのDVDで野中氏は述べている。この基準からすれば、A社のときわ台の物件は一路線・駅なので、よい物件とは言えない。

### 3. C社（資本金7700万円）・女性重視

資料請求をした5月21日の夜に、早速C社のPさんから、資料を郵送するので、住所が間違いないか確認したいという内容のメールがあり、その翌々日には資料が届いた。

資料を読んだ限りでのC社の特色は、女性が「ここに住みたい」と思うようなマンション作りめざしており、都区内中心だが、都区外、神奈川、埼玉にも販売実績がある。家賃程度の支払でマンション購入が可能であることを指摘して、勤めのある独身女性や女子大生の父母に、自分や娘の居住用マンションの購入を勧めている点は、収益物件に対する投資を専ら強調する他の業者との大きな違いである。もちろん、結婚や卒業でワンルームから退去した後は賃貸に出して収入が得られることも指摘している。専業主婦の女性や、共働きでも夫と比べて収入が少ないような女性にとって、数万円の家賃収入が毎月入ることは、夫の収入への依存を弱め、趣味などのための小遣いとしても遠慮無く使えるので、未婚の若い女性やその父母にとって、結婚前からワンルームを一戸確保しておくことにはかなり大きなメリットがあり、結婚に踏み切るときには心強い味方となる。Pさんの対応にも、女性や女性の保護者を顧客とするのにふさわしい、控え目な物腰の柔らかさが目立った。

資料に同封されていた物件は、東横線学芸大学と田園都市線駒沢大学から徒

歩 14 分と、複数路線・駅が利用できるとはいえ、ワンルームマンションとしては駅からやや遠い。田園都市線の実家の代わりとしては場所的にまずまずだが、環七通りともう一つのバス通りの合流点に位置し、低層階に住むには車の騒音や排気ガスが気になる。しかし、かなり交通量の多い二つの通りに面していることは、女性にとって安心して深夜帰宅できるというメリットでもありえるだろう。この物件の価格を記した同封資料はなかった。

何日か後、P さんから電話があり、感想を求められたが、色よい返事をしなかったところ、ここは大体売れまして（ということは、問題がある低層階の住戸しか残っていないということだろう）、6 月半ばには新しいマンションのカタログができる予定なので、後でお送りしますとのことだった。また、他社の物件について尋ねられ、ときわ台の物件は 2 万円程度持ち出しになる、ときわ台の築 4 年で 2,600 万円は高すぎますよね、と言ったところ、他社様の物件についての評価は私どもとしては申し上げかねますと、P さんは摩擦をやんわり避けた。このときの私の言い方から、P さんは、私の自己資金は 200 万円程度で、収支がマイナスにならない安めの物件を探していると推測したようだ。

しばらくして、C 社から新しいカタログが、P さんの手書きの丁寧な手紙とともに、送られてきた。物件は、都区内から JR 京浜東北線で荒川を渡って二駅目である西川口駅から徒歩 6 分、2007 年築の中古マンションを一棟まるごと仕入れたもので、全室いずれもダイニングキッチンと洋室との間にクローゼットとカウンターが置かれた、35 ～ 41 m<sup>2</sup> の 1 DK だった。若い人の一人暮らしにはかなり贅沢な空間だ。30 分圏内に多数の大学があることが謳われており、可愛い娘を綺麗な広い住戸に住まわせるためならば、同地域の 1 K や 1 R より高めの価格を厭わないような父母が飛びつきそうな物件であるが、入居者の 96% は会社員とも書かれていた。娘を入居させたい父母には空室があるということなのだろう。P さんからの電話によると、これと川崎駅近くの物件と二つが新しく出ますが、西川口のほうが安く、持ち出しはほぼゼロになるので、こ

ちらを紹介させていただきましたとのことだった。今回も物件価格の資料はなかったが、おそらく1800万円前後だろう。

ちなみに、川崎駅といえば、2004年にオープンしたばかりのミュージア川崎シンフォニーホールの天井が震災で大破し、1年以上経過した2012年夏になってもまだ復旧していないというように、液状化こそしなかったようだが地震の際の揺れはかなりひどい場所だと思い、川崎駅のカatalogは私の側からも求めなかった。

同ホールは首都圏ではサントリーホールと並んで音響の良さで定評があったが、その鍵を握る天井の反響装置が地震に弱かったのであり、復旧工事は音響を犠牲にすることなく耐震性を高めるという非常に難しい課題をかかえていたが、2013年4月1日にリニューアル・オープンすると予告されている (<http://www.city.kawasaki.jp/25/25bunka/home/top/muza/hukkyuu.html>)。ちなみに、赤坂にあるサントリーホールは斜面の岩盤をくり抜いて造られているため、音の反響がよいだけでなく耐震性も抜群だと、2012年4月1日、アークヒルズ桜まつりの際、ホール・ガイドツアーの担当者から伺った。津波だけでなく地震に対しては一般に、地盤のしっかりした高台が強みを発揮するようだ。表参道近くの青山通りから東南の視界が開けている光景を目にした際、東京タワーの大展望台が見えず、上半分も森タワーやミッドタウン・タワーより低く見えたのは印象的だった。青山・麻布・赤坂は3Aエリアとも呼ばれ、都心部のなかでもとりわけグレードの高いエリアだが、震災はさらにその価値を高めたように思われる。

西川口の物件は埼玉だし、広めということは近隣の1Kや1Rと比べて価格が高めのはずなので、自分の娘の入居を前提として買うわけではない私にとってあまり良い物件ではないと思い、乗り気ではない返事をしたところ、一週間ほど後になって、再びPさんから電話があり、世田谷区の大井町線土井緑から7分のところにある築6年の中古物件を仕入れまして、1,600万円で売り出しま



す、これならば家賃からローン返済などを差し引いても若干のプラスが残るでしょうとのこと。上野毛には多摩美大があり、美大生を主な借手とするマンションなのだろう。

世田谷とはいえ、大井町線沿線は都心へのアクセスがあまりよくないということもあるし、私の消極的な態度が資金面に由来すると解釈して物件のランクを下げることで対応するのは、顧客を見る目がないとも思いつつ、6月24日に野中先生のセミナーを聴くまで決めないという風に返事をしておいた。

多くの業者の営業担当者は、アグレッシブなまでに直接会って売り込もうとするが、そういう態度は女性の顧客の警戒心を生むので、女性相手の商売にはマイナスなのであろう。Pさんは、相手が女性ならばうまく心を掴める優秀な方ようで、C社のDVDのなかにも登場していたが、私とはあまり相性がよくなかった。6月24日が過ぎてから、一度直接お会いしたいと、Pさんはようやく切り出してきたが、そのころ私はすでに、1社に絞っていたので、山手線内によい物件が見つかり、それにしようと思うと返事したところ、Pさんは、不動産はご縁ものでございますので、また機会がありましたらと、あっさり電話を切った。C社もPさんも、かなり良心的だと思ったので、もし私の気を惹くよい物件を紹介されたならば、真剣な考慮対象になっただろうに……。

のちにF社との契約をすませた直後、Pさんが配置換えになり、その後任になったという男性から、引継ぎの挨拶の電話がかかってきた。東京メトロ四谷三丁目、韓国大使館の近くの物件に決めたと、やや詳しく話すと、資金に余裕がおりならもう一つ検討なさいませんかと勧められたが、こちらとしても他にいろいろ考えていることがありますので、と言葉を濁すと、投資信託など、不動産以外のものを持たれるのも賢い選択かもしれませんが、将来またワンルームを考えられるようなことがあれば、よろしく願いしますという風に、あっさりと会話は終わった。「他に」とは、不動産以外という意味ではなく、人形町1LDKのことだったのだが……。

この人は、話し方から判断するに真面目な銀行マン風の人であり、Pさんと同様、摩擦を避ける気配りが顕著で、その気配りのためかえって商機を逃すことが少なくないだろう。しかし、女性に安心感を持たれやすい人だとも言え、女性相手の商売に向いたタイプではないかと思った。

8月末になって、C社の別の男性からまた、もう一つ如何ですかという電話があった。Pさんらに話した内容はきちんとふまえていたようで、今までの二人にはあった控え目な上品さがなく、しつこくまくしたてる感じで、普通のワンルーム業者の電話営業に近い印象を受けたが、実は日本橋に1LDKを1戸買い、投資信託も考えているので資金的に余裕がなく、しばらく不動産投資はお休みすると言うと、あっさりと引き下がった。こちらから一方的に電話を切らない限りなんとしても喋り続けるという、普通の電話営業のやり方とはらず、一月くらい時間を置いて別の人がかけてくるが、それほどしつこくはせず、徐々にしつこさが増すという戦略を、C社はとっているらしい。

また、あまりしつこく売り込まず、適当なところで一度は引いてしばらく待ち、相手が強引な勧誘であまりよくない物件を高値で買わされたかもしれないころや、後悔しはじめたかもしれないころに、何度か連絡をとって、様子聞き出し、場合によってはその業者は悪質だということを指摘し、弊社ならばもっとよいものをお安くできるという風にして、商談を持ちかけるのがC社の販売戦略の一つだろう。その網にかかり、悪い業者にぼられたと後悔してC社はよいと信じ、C社との取引をはじめた人もいるのだろう。しかし、C社から送られてきた物件カタログに物件価格表がないなどからして、私はおいそれとは信用できない。上野毛の物件そのものを見たわけではないのでなんともいえないが、築10年以内で1600万円は早稲田あたりにある学生需要の多いワンルームマンションでも珍しくなく、多摩美大しか近くに大学のない、不便な上野毛では、かなり割高の気がする。この例にもあてはまるように、自社物件の立地がしばしば都心部・複数路線・駅近を満たさないこともC社の大きな弱味である。

それを目立たなくするような情報操作は当然しているはずで、暴利を食られた人にはC社は良心的で割安だと映るにすぎないと言うべきだろう。A社やこれから述べるD社、E社よりはかなりよさそうだが、B社やF社と比べてもよい業者なのかどうかは、C社と深くつきあったわけではない私には判断できない。

#### 4. D社（資本金 1000 万円）・電話攻勢と出口戦略

5月21日に資料請求した他社からは、翌日以降反応があったが、22日にはそれらしい携帯着信には出ず、こちらから折り返し電話もしなかった。23日に添付書類付きのメールが1社から届き、そこに築10年、早稲田大学・日本女子大学・学習院大学など徒歩圏で1600万円の物件のローン・シミュレーションがあった。その日に電話がかかってきたある社には、面会を求められたが、物件のことを知りたいだけだと言うと、以外とあっさり、それでは資料をお送りしますと言って、すぐに電話が切れた。

翌24日、電車に乗っていて通話できない状態のときに、ほとんど間隔を置かずに、何度も同じ番号から着信があった。ストーカー的な異常さに警戒心を強めつつ、駅に降りてあまり静かではないところで出てみると、いかにもおしゃべりなおばさんといった感じのQさんの声がした。私は、前日と同じように資料を送って欲しいだけで会う気はないと言ったところ、こちらの希望や条件などを知らないとよい物件を紹介できないなどと言われ、結局その話術にまきこまれて会うことになった。保険の勧誘が得意なおばさんもきつとこういう感じで売り込むのだろうと思った。

今週末は出張なので、翌週末6月3日（日）の13時半に渋谷で1時間程度時間をとれる、その後は予定があったところ、道玄坂のロイヤルホストをQさんは指定してきた。

渋谷は比較的良好に知っている街だが、道玄坂にロイヤルホストがあることなどほとんど意識したことがなかった。道玄坂と東急本店通りとを結ぶ道玄坂小

路を隔てて、風俗店の入ったビルが昼間から派手なネオンを光らせているようなところにある、道玄坂センタービルの3階が、ロイヤルホストだった。

ロイヤルホスト店内は、お客さんたちの話し声でかなり騒然としており、そこにあらわれたQさんは、実は声が高めの若い男性だった。Q氏の名刺には、「アポ率第3位」と書いてあり、D社のなかでも電話でアポをとるのが得意な人として通っているらしい。

奥に用意されていた席には、Q氏の上司R氏もいて、専らR氏がいろいろと説明した。まず、説明用のノートを見せながら、弊社は某大手不動産会社の関連会社のうちのひとつだと言い、ノートにはたしか資本金6000万円と書いてあった。零細企業ではないのだと言いたいようだったが、関連会社の意味が曖昧だと感じた私は、その某社が持株会社で貴社は100%子会社ですかと尋ねると、R氏はそうだと頷いた。

私の勤め先をインターネットで検索して調べ、年収などもおおよそ把握しているようで、銀行からかなりの金額を借りることができると切り出し、自己資金はどのくらい用意できるか尋ねられたので、200万円と答えた。こちらから何も言わないと、その程度の自己資金でローンのシミュレーションを作ることができることがわかっていたので、そう答えておくのが無難だろうと思ったのだが、こちらの資産状況をのっけから積極的に聞いてくる社ははじめてだったので、下心みえみえじゃないかと感じ、警戒レベルを上げた。

R氏は、弊社の特色は出口戦略を考えながら購入プランを立てる点にあると言い、ワンルームを3戸買って、しばらくして1戸売ってローンを一部繰り上げ返済し、さらにしばらくしてもう1戸売ってローンを完済するというようなやり方を、図を使って示した。3戸買えば1戸買うよりもローンが早く返せるから得だと言いたいらしいが、うまくいけばそうなるというだけのことで、自己資金に対するローンの比率が上ればリスクが上昇し、貸出金利も上がるといった基本的な問題には触れないばかりか、1戸よりも3戸あったほうが、選

択肢が増えてリスクヘッジができるという、わけのわからない説明を、こんな簡単なことが判らない奴は馬鹿だといった調子でした。私は正面切って批判しても疲れるだけなので、銀行がそんなに貸してくれるかな、などと適当に呟くにとどめた。しかし、地価が大幅に上昇しないかぎり、R氏の言うようにはならないということはほとんど自明だろう。野中氏は「ローン返済期間の始めのほうでローンを終了してしまうと、元金がほとんど減っておらず、残債が非常に多くなってしまうので注意が必要です。」(前掲書, 61 ページ)と指摘している。

また、D社は不動産の証券化を得意としており、中古ワンルームマンションも証券化することによって適正価格で売れるという説明もあった。不動産としては少額なワンルームマンション1戸をさらに証券化するというような話は聞いたことがなかったので、そんなことができるんですかと尋ねると、証券化に応募した多数の物件をまとめて証券化するのだという。場所も築年数もバラバラの中古ワンルームをまとめて証券化しても、その価値を適切に評価することは難しいので買ったたかれるだけではないか、だからそんな愚かなことをする人はいないんじゃないか、などと私は、不動産証券化の実情をよく知らないながらも、思った。

D社が扱っている新築マンションのカタログは、手渡して見せてくれたが、弊社が扱う多数の物件のなかからあなたにもっとも適切なものを紹介させてもらうと言いつつ、R氏は、カタログを鞆にしまい、ついに会社案内のパンフレットも、紙っぺら1枚すらくれないうちに、刻限となり、具体的な提案は次回したいので、明後日(火)の夕方時間をとれないかと問われたので、北千住で5時間ならば、と答えると、それでは北千住のデニーズでと指定された。

2人の名刺以外何も渡さないし、R氏の話はいかがわしいことだらけなので、帰宅してまず、D社のサイトを見ると、持株会社の某社をはじめとする関連会社のことは一切載っていない。しかも、資本金はA社と同じく1000万円とあった。D社の代表取締役役の名前を検索してみると、彼はかつて某社につとめてい

て、某社の事業部ごとと独立させる形で D 社を設立したという記事があった。要するに独立する前につとめていたのが某社というだけのようだ。

さも大手一流企業の傘下であるかのようにみせかけて信用させ、限度いっぱいローンを組ませてもうけようというのが、D 社のやり方であるらしい。私の目からみて、R 氏は首に「私は嘘つきです」と書いた札をぶらさげているかのような人だった。本当にぶらさげていれば、クレタ人の嘘という有名なパラドックスになるが、本人としては欺そうとしているに違いなく、ひっかかる人もいるのだろう。

そう判断して、その日のうちに私は、名刺にあった Q 氏と R 氏のアドレスに、某社の 100% 子会社というのは嘘で、貴社は信用できず、火曜日の約束はキャンセルするとメールした。ロイヤルホスト道玄坂店は朝 9 時から深夜 3 時まで、北千住デニーズは 24 時間営業で、深夜営業のファミレスばかりを好む業者は、エンドレス勧誘の常習犯ではないかとも思われた。それから一ヵ月近くたってから、Q 氏から電話があり、はじめはこちらも穏やかな調子で喋っていたが、会う気はないと言うと、お喋りおばさん風のしゃべり方から一転、ヤクザ風になって以前のメールのような理由かと問い返され、ワンルーム販売はどこがやったって同じだからもういちど会え、などと凄まれたので、もうお話しすることはありません！と言って電話を切った。

## 5. E 社（資本金 5000 万円）・アパート経営との抱き合わせ

E 社も、資料郵送を求めたところ、郵送ではなく会ってくれということなので、6 月 10 日（日）13 時から 1 時間、渋谷、道玄坂～東急本店あたりで時間がとれると言ったところ、後ほど場所を決めて連絡するとのことだった。道玄坂のロイヤルホストのような、風俗店と接した安価な場所を選ぶ営業マンは、物件選びのセンスも悪いし、自分がいかかわしいのでそういうところをつい好んでしまうのではないかという印象を D 社から得たので、今度はどのような場

所を選ぶだろうか、Bunkamura ロビーラウンジが私の指定した条件のなかでは一番センスがよいかな、などと思って待っていたが、今回も道玄坂のロイヤルホストを指定された。

D 社と同じように、電話をかけてきた若い男性のほかに上司の S 氏がいて、席につくと、若い男性は派手なパフェの載っているページを開いてみせながら注文を求めてきた。外見が大きく派手なパフェよりも、Bunkamura の小さくて優美なケーキのほうが、高級ワンルームマンションのイメージに合っているのになあ、と失望した。時間や交通費をかけてまで自宅や職場に来てもらうよりも、こちらの都合に合わせて都内で会うほうが借りを作らずにすむし、お客として都内などの喫茶店で奢ってもらう場合も、高いものを注文すればやはり借りを作って相手の罫にはまりかねないということは、従来からの私の心構えの一つで、今回も即座に一番安いブレンドを注文した。たいして高くないとはいえ、向こうから派手で甘い餌をちらつかされたのは、はじめての経験だった。

S 氏は、頭の回転が速い切れ者といった感じの人で、東京メトロ丸ノ内線四谷三丁目から徒歩 3 分、都営新宿線曙橋駅から徒歩 5 分の荒木町にある新築物件を紹介された。価格は 2,920 万円、月額賃料は管理費込みで 116,000 円と、いままで紹介されたなかではいずれも最も高価なものだった。高めですねと感想を漏らすと、S 氏は、このあたりは都心でもとくにグレードが高く、新築物件は稀少なので高価だが、弊社では、ワンルームマンション購入時のローンを返済するために、1 億円くらいさらにローンを組んでアパート経営をするようお勧めしています、と思わぬ方向に話を向けた。私は驚きながらも、一通り話を伺った。

アパートといっても木造ではなく、RC 構造のきちんとしたものを、千葉や埼玉に、一億円程度の融資で一棟建てれば、その家賃収入からローン返済などを差し引いたものを都心のワンルームのローン返済赤字分に充当できるということだった。都心のワンルームマンションよりも千葉埼玉のアパート一棟のほ

うが、かなり利回りが高いそうだ。上記四谷荒木町の実質利回りは、賃料の10%でサブリースをして、3.9%であるが、アパート一棟の実質利回りはその倍程度ということらしい。なお、ここでの実質利回りは、物件購入を検討するときに容易に知り、計算できるものだけを管理費込み賃料から控除した月間純利益（管理費込み賃料から管理費、修繕積立金、管理代行手数料あるいはサブリース料を控除したもの）に12を掛け、物件価格で割って100を掛けた数値とする。

私がまず、千葉や埼玉は地価が大きく下がる危険があるという、S氏は、いまだき不動産は、都心の一部地域を除いて値上がりを期待することはできず、長期間保有して家賃収入を得るのが鉄則で、最初から売るときの話をする業者は信用してはいけない、と切り返した。それはその通りで、D社のように出口戦略で売ろうというのは確かにいかかわしいと思ったが、それでも、郊外は都心よりハイリスクなので利回りも高くなっており、長期的にも地価下落趨勢が都心より強いという判断が私にはあったので、S氏のさまざまな説得に、リスクヘッジがない、の一点張りで答えた。

私がS氏の議論を問題にしなかったのは、私自身の不動産購入体験を根拠としていたからだ。私たちは東京都区部の最高路線価下落が終息した1997年（草間一郎「最高路線価で見る地価変動：1982年から2010年の最高路線価推移——拡大する較差」『土地総合研究』2010年夏号、88ページを参照）、千葉県の我孫子駅から徒歩20分、天王台駅から徒歩17分のところに中古戸建ての自宅を購入した。売主側が買い替えなので相場より安く買えたが、仮に今売ろうとしても、購入時の3分の2の価格ではなかなか買手が見つからないだろう。資産価値を維持する物件を選ぶという観点からすると、もっと都心近くか、つくばエクスプレス新駅予定地の近くを選んでおくべきところで、私たちの自宅購入は失敗と言われても反論できない。しかし、松戸や北千住で購入可能な物件は狭すぎるし、その当時、1994年10月起工式のあった常磐新線（現つくばエクスプレス）は柏市北部の用地取得が難航して、1996年末には2000年開業



予定が2005年に変更されたがそれすら実現するか疑わしく、TX効果がもっとも顕著な守谷を選ぶことは、早くても2005年までは常総線で取手まで出て常磐線を利用しなければならないという、学園都市や都内へのアクセスの悪さからして考えられなかった。南流山では家内の実家に近すぎるので私の両親があまりよい思いをしなかったと思われる。東武野田線の流山おおたかの森は、TX開通と合わせてできた新駅であり、当初東武は新駅設置を予定しておらず、流山市と都市再生機構が全額費用負担してようやく建設されたので、そもそも選抜肢のなかになかった。

私が住んでいるあたりでは、我孫子駅から10分もしない便利な場所にある少し古びたファミリー向けマンションの空室が最近みるみる増えてきたと思ったら、また急に減ったりしており、早めの外装工事や賃料値下げで凌いでいるらしいと思われた。中古住宅再生事業で名を成した須田忠雄氏も最近のアパート経営ブームに警鐘を鳴らす著書『アパート経営はするな！——賃貸経営の落とし穴』（大空出版、2011年）を出している。そこでは、少子化で賃貸需要が減少しており、低金利を背景に賃貸から早く出て自分の家を持つとする人が多いことがその傾向に拍車をかけるので、新築直後は競争力があるが、近くにより新しいアパートが建つと家賃を下げてもなかなか空室が埋まらなくなりはじめ、入居者を確保するためには家賃を下げつつリフォームもひんぱんにしなければならず、利回りは急減し、ローン返済に窮するようになるという最近の傾向が指摘されている。同様の議論は重吉勉『東京の中古ワンルームを3戸持ちなさい』（かんき出版、2009年）7～12ページにもみられる。

我孫子駅からは山手線日暮里まで快速で32分、北千住でメトロ千代田線に乗り換えて大手町まで44～6分（朝7時台、乗り換え4～5分）、千代田線直通各駅停車で大手町まで53～6分であり、千代田線直通各駅停車の始発駅、成田線からの朝の快速の5両増結駅なので、少し並べば座って通勤でき、2013年には常磐線が東京駅に乗り入れるようになる。このように、東京近郊として

はかなりよい通勤条件を備えた我孫子駅周辺では、駅から5分以内に大規模な賃貸・分譲マンションが次々に建てられ、その近くに銀行や24時間営業のスーパーも新規開業し、駅から徒歩20分程度のところでは戸建て分譲住宅が多数販売され、さらに、柏市（旧沼南町）に手賀の杜ニュータウンが開発されて我孫子駅からのバス路線が新設されるなど、近場での競争が激化し、かなり良い立地でも多少古くて見栄えの劣る賃貸アパート・マンションは経営状態が悪化していると思われる。S氏は私の住所を知らなかったはずだが、まさにS氏が勤める都内への通勤圏の千葉に住み、日々最新の状況を肌で感じている私は、巻き込まれずに済んだ。

S氏は、郊外のアパート投資は人気があつて、数人順番待ちしていると言った。もしそうなら、一見さん<sup>いちげん</sup>の私に、すぐにでも始めさせようといけかけることはないはずなので、それは嘘だろうと思い、S氏に対する不信感が増した。

S氏はアパートの見積もりだけでもしてみませんかと言い、私は、その労力をおかけする分、心理的に借りができて断りにくくなるので結構ですと答える、といったような押し問答を繰り返した末、刻限が迫ってきたのでS氏は、それでは、四谷三丁目のワンルームだけのシミュレーションを、一応差し上げましょうといい、用意してあったものに私のローン返済条件に合わせた修正を加えて手渡した。

しかし、その条件で売り込むつもりはS氏にはまったくなく、刻限に私との交渉を打ち切るための形ばかりのサービスで、また別の人にこの物件を餌に郊外のアパート経営を持ちかけるつもりであることは、みえみえだった。

E社のパンフレットは、小さめの活字を使った説明が詳しく、グラフや統計も豊富にあり、東京でワンルームマンション投資を検討する人が知っておくべき諸点の多くが丁寧にまとめられているが、ローンのレバレッジ効果やローンに伴うリスクについての説明は欠けている。

また、ローンを組んでも家賃収入で返済できるとして、なんの条件もつけずに

ローン返済額<家賃収入+節税額

という不等式を掲げており、その右辺の上には、3階建て各階3戸のアパートらしきものが描かれている。家賃収入だけでローンを返済してゆくようなプランを立てるために、ワンルームマンションとあわせてアパート経営を勧めるといふE社の戦略がそれとなく示されていることになる。

S氏から渡されたシミュレーションをみると、修正前のものは、自己資金150万円で35年ローンを組むと毎月△5,360円赤字が出るようになっていた。普通、その程度の自己資金で35年ローンを組めば、現在の低金利のもとでは収支がプラスになるような物件が、ワンルーム投資勧誘では使われている。ワンルームマンション投資だけでは赤字が出やすいような、高めの新築物件を餌に、パンフレットの不等式が成り立つためにはアパート経営が必要だと誘導するのが、E社の基本戦略だと思われる。

このように、E社のやり方は、多くの企業が参入しているワンルームマンション投資市場に、多くの企業と同じようなやり方をしているかのように装って入り、少々高めの物件を餌に、多くの企業と比べた情報量の優位を宣伝して、多額のローンによるアパート経営へと誘導してゆくというものである。喫茶メニューのパフェのページをちらつかせるのは、海老で鯛を釣ろうとするE社の戦略を象徴している。

## 6. F社（資本金5470万円）・その1 白金台

F社のT氏から最初に電話があったのは、5月29日（火）で、私の勤め先だけでなく、仕事の内容まで調べた上でかけてきた。勤め先は銀行からの融資において重要な条件なので、事前にチェックすることは稀ではないらしく、その週末6月3日に会ったD社もそうで、R氏は私の用意できる頭金や資産状況まで知りがったのだが、T氏はそうでないらしい感じがして、警戒心が薄まったような気がする。

これまで検討した物件について T 氏は尋ねた。私はときわ台を挙げ、そんなところで築 4 年 2600 万円台は高すぎですよねと言ったところ、T 氏は即座に、立地が悪いのでやめたほうがよいと答えた。私どもは、白金台にある某有名企業の单身寮を一棟まるごと買い取ってリノベーションしたものを発売しはじめたところで、お会いして紹介したいと言われた。白金台は文字通りプラチナのようにきらきら輝くイメージの、都内でも有名な高級住宅街の一つなので、このように勧誘されれば誰でも心を動かされるだろう。

5 月 31 日（木）、T 氏は船橋での仕事のあと、夕方の時間が空いているということなので、私の自宅に近く船橋からのアクセスもよい柏で午後 5 時から 1 時間程度時間がとれると言ったところ、柏そごうの 2 階入り口を待ち合わせ場所として提案された。

1 時間程度という約束を T 氏は大幅に破ることはないだろうといった程度の信頼感は、T 氏が金儲けとは直接関係のない範囲まで、私の仕事について話したことによって、形成されていたように思われる。悪質で強引でエンドレスな勧誘をすれば白金台というブランドイメージを傷つけるだろうから、そのようなことはないとも予想できた。

そごうの入り口で初対面の挨拶をして、T 氏は、百貨店のなかにいくつかありますが、どこにしますかと言ったけれど、私は、百貨店の横にあるドトールを指定した。借りを作らないために百貨店の外の安い喫茶店にしたのだ。

T 氏はまず、F 社の自己紹介をした。F 社の代表取締役は、ワンルームマンションで名を馳せたがリーマンショックで倒産した G 社から、リーマンショック前に独立して F 社を設立したそう。G 社の重役の多くが新しい会社を立ち上げ、F 社はそのなかのひとつなので、倒産した G 社の「遺産」を多く引き継いでおり、最近急成長中の賃貸仲介会社などが G 社から派生したグループ企業として提携関係にあるのも、F 社の強みだということだった。

倒産した会社との関係を積極的に挙げることは、信頼を失いかねないので、

避けたがる人が多いのではないかと思います、その点でも正直だと、好感が持てた。

あとで調べたところ、倒産したG社を興したのは、青年起業家として有名だった人で、最初に就職した投資用ワンルームマンション会社が成績優秀者に海外視察旅行をさせていたため、何度も海外のデザイナー住宅を見学しているうちに、日本のワンルームマンションは画一的でかつこ悪いことに疑問を抱いて、デザイナーズマンション企画を提案しても社長に理解されなかったため独立して、中古の個別買取りや一棟買いによるデザインリノベーションなどを手がけ、ワンルーム・デザイナーズマンションの日本における草分けの一人になったという。中古ワンルーム物件は、おおまかにバブル期物件と1997年以降に完成した築浅物件とに分けられるが、1997年以降の物件は都区内中心に立地し、ゆとりや高級感を特色としており、G社の創業者はまさにそのような流れに乗って起業し、大成功を収めたのだ。

住む人の視点に立った優れたデザインで家賃を高めに設定し、居住者の満足と投資効率を共に上げるという、当時の常識とは逆の発想で彼は成功したが、今では新築ワンルームはデザイナーズマンションがあたりまえとなっており、ジャスダック上場の持株会社傘下にあるシノケンハーモニーは「デザイナーズマンション」を登録商標とし、マンションのブランド名「ハーモニーレジデンス〇〇」のほか、ウェブサイトでの投資家向け宣伝には「デザイナーズマンション〇〇」を使い、物件カタログに建築デザイナーのプロフィールを載せている。

都心の駅から近くて便利なデザイナーズマンションでも高速道路や高架鉄道沿いで騒音などの問題があつて固定資産税などの路線価はかなり安い物件もしばしばみられるし、エントランス近くにゴミ置き場が露出して隣はパチンコ屋というA社の物件も、高級デザイナーズマンションとして宣伝されている。奇抜なデザインのため入居を躊躇う人が多いデザイナーズマンションもある。

借り手も投資家も、周辺環境との調和も含めたデザインの質を自らの目で吟味しなければならなくなっているのが現状であろう。

周辺環境の優れた場所を仕入れ、そこにふさわしい感性がありそうな著名人をデザイナーに起用するような工夫によってありきたりのデザイナーズマンションとの違いを強調するような戦略もあらわれた。ヴェリタス・インベストメントはファッションデザイナーの山本寛斎、プロデューサーのおちまさ、ファッションモデルの押切もえなど建築家以外の著名人をデザイン・プロデュースに起用している（川田秀樹『デザイナーズマンション+3つの条件で成功する不動産投資』幻冬舎メディアコンサルティング、2010年、57ページ、<http://ameblo.jp/ochimasato/entry-10818452794.html#main>, <http://www.veritas-investment.co.jp/pc-fudomae/design/>, <http://www.veritas-investment.co.jp/interview/index.html>）。山本寛斎は、国士舘大学創立100周年記念事業として2008年1月に竣工した国士舘大学世田谷キャンパス梅ヶ丘校舎の地下1階の学生食堂と10階スカイラウンジのデザイン監修をしており、それ以降デザイナーズマンションをも手がけるようになったようだ。

素人には物件自体についてフェアに評価するのは難しいが、営業担当者に美的感受性がどの程度あるか、あるとして、それをどの程度重視してセールスしているのかは、比較的容易に判断できるだろう。道玄坂のロイヤルホストを指定してくるような人は、そういう面からも疑問符がつく。

T氏が紹介したのは、都営浅草線高輪台徒歩5分、都営三田線・東京メトロ南北線白金台徒歩9分の、静かな住宅街にある地上3階建てマンションの一室だった。約22㎡で2600万円台と、築10年を少し超えるにもかかわらずかなり高価だが、カタログを見た限り非常に魅力的なものだった。ワンルームマンションといえば、駅の近くの比較的狭い敷地に縦長に立っている、ビジネスホテルのようなものをまず連想してしまうが、地上2～3階立ての戸建や低層小規模マンションが建ち並び、敷地の広い大規模マンションでも地上6階建てが

限度という閑静な高級住宅街のなかにあるワンルームマンション物件は、山手線内ではあまり売りに出ないので、高めの価格はほとんど気にならなかった。初体験であるときわ台の劣悪物件と同じ程度の価格ということも影響していたのは事実で、ヴェリタス・インベストメントの物件を先に知っていたならば、そちらは新築で立地は白金台ほどではないにしてもかなりよく、しかも割安で利回りも高いので、そちらに惹かれていたかもしれないところなのだが……。

ワンルームのデザイナーズマンションを開拓したG社の創建時の精神を、F社は現在もよく維持していることが、この物件からも読み取れる。G社は、規模の急速な拡大とともに、ワンルームマンション以外の不動産事業に手を広げるようになって、大手との激しい競争のなかでリーマンショックの影響をまろに受けて立ち行かなくなったが、規模拡大に伴う経営方針の変化に異を唱えたG社の重役がリーマンショック前に袂を分かって独立し、ワンルームマンション中心の事業をはじめたのがF社である。

この物件はよさそうだが発売してそれほど経っておらず、すぐに売り切れてしまうわけではなさそうなので、話を性急に進めることは避けようと思い、6月24日（日）にある野中先生のセミナーにはぜひ出てみたいと考えており、それを主催しているB社が最後に会う社になるだろうと言ったところ、T氏は、それではそのあとにお会いできればと言った。

その日の後、渋谷ロイヤルホストでD、Eの2社と面会した際、電話でアポをとった人のほかに上司もいて、専ら上司がいかかわしい話をしたという経験をしたので、T氏がアポをとった自分だけで面会したということも、好ましいことだと思った。しかし、二度目には、T氏と上司のU氏の2人と会うことになった。T氏は若くて宅建資格未取得なので、それはやむをえないことではあった。

このようにして、私は、6月10日のE社との面会のあと、F社と、インターネットで調べた限り最も信頼できそうなB社の2社に候補を絞り、6月19日（火）には、白金台の物件をF社には内緒で見に行った。季節外れの台風が近

づき、曇り時々少雨で適度に風があるという、絶好の散歩日和のなか、物件のあるあたりを念入りに見て携帯で写真をとり、近くの畠山記念館（閉館中）や三田上水跡、プラチナ通りを散策し、La Bohème で質量からしてお得なランチを摂り、お土産に La Farine でロールケーキを買うという、優雅な半日を過ごして、さらにこの物件を気に入った。

一戸ならば、実家を売却して妹と折半した金額に他の遺産を足せば、全額自己資金で無理なく購入できるが、ローンを利用して複数戸購入し、家賃収入でローンを返済することも可能であり、安めの物件ならば3戸くらいまで無理なく一度に買えそうだと、考えていた。しかし、6月17日・父の日を経て、売却した実家の代わりとなるのだから、2人の子供への相続を考えるべきだと方針を定めたこともあり、やや高めの白金台の物件を2戸求めようかと考えた。

それ以前は、リスク分散という観点からある程度離れた場所に複数戸買おうと思っていたが、子供への相続を考えると、できるだけ類似した条件のほうがよく、同じ棟の2戸も悪くはないかと考え直した。

しかし、撮影してきた写真をじっくり見直してみたところ、外壁のタイルの一部は、水を吸いやすい材質のため雨水によって変色しているなど、築12年ものであることを思わせるところもあり、もと単身寮ということもあってRC造とはいえ一般の低層マンションに比べて軽く安っぽい感じがすることも気になるようになって、白金台に決めたとは言いかねる状態になった。

## 7. B 社（資本金 49500 万円）・長期家賃補償

野中セミナーの主宰者である B 社は、顧客開拓のための電話営業は一切しないことを謳い文句の一つとして、投資家の信頼を勝ち取っている、ワンルーム業界では大手と言ってよい会社である。資料請求をすると、翌日には担当の V さんから留守電があり、間もなく資料が届いた。

同封の名刺によると V さんは宅地建物取引主任者であり、他社でまず連絡し



てきた人はみな宅建資格がなく、上司として現れたD社のR氏、E社のS氏ですら、そうだったので、B社の人材の豊富さを強く印象づけられた。しかし、あとになって、B社の資料請求フォーマットには自己資金額を選択する欄があり、私はほぼ正直に多めの額を選んでいたため、優良顧客ということで宅建資格者が担当になったにすぎないのかもしれないとも思った。

Vさんは、6月24日（日）の野中セミナーにこだわらなければ随時セミナーがあると言って、早く話を進めたいようだったが、そのころまでに他社やその物件を知った上で、B社と比較して結論を得たい、野中先生の話もぜひ一度聞いてみたいと答えると、無理にせかすようなことはなく、納得した。

F社の白金台の物件にかなり好感を抱き、2戸購入するという方針も固まったころ、F社のT氏から野中セミナーのあとのことについて問い合わせがあり、白金台も第2期分譲がはじまるとのことだったので、6月19日（火）に、購入希望物件は1K×2室で、子供2人にそれぞれ相続させることを考えているので、できるだけ類似した条件の物件を2つ、自己資金は物件価格の3～5割程度、ローンの借入れ年数は25年、といった条件をF社とB社に伝えて、具体的な提案をお願いすることにした。このような計画を明示したのは、このときの二社がはじめてである。

野中セミナーの直前に、B社がインターネットで発売中としている新築物件を検討してみると、山手線のターミナル駅近くなど利便性は確かによいが、高架の鉄道や高速道路のすぐ近くにあるなど、住環境としては明らかに劣悪なものが多かった。ビジネスホテル代わりに寝に帰る、多忙な独身ないし単身赴任のビジネスマンには、人気があるのかもしれないが、まともな生活感覚のある人は、こういうところには住みたくないだろうとも思った。

そういう場所は住宅地としても商業地としても人気がなく、固定資産税などの路線価もかなり低いことが多いので、資産価値も低いと思われた。建物が新しく便利なので当初借り手はそこそこあって賃料を稼げるとしても、将来どう

なるか、サブリースでは当社査定家賃の9割を保証するといっても2年ごとに再査定するというのだから、路線価が安くもともと住環境が劣悪なところに立地しているので、保証される家賃は空室を埋めるためにどんどん下がって行く恐れがあった。B社物件の修繕積立金は、新築1Kの目安とされる月2000円程度（重吉勉『中古ワンルームは「東京23区」を買いなさい!』かんき出版、2011年、73ページ）よりもかなり安く、経年劣化対策が十分にとられているとは思えないことも、長期サブリースを謳いつつも、保証家賃が将来下がることを予想させた。修繕積立金が安い場合、大規模修繕時にまとめて多額の出費が必要になり、それに応じられないオーナーが多ければ修繕ができないということになる。建物が劣化して家賃が下がれば入居者の所得水準も下がり、もともと場所柄がよくないので将来スラム化する可能性も高い。

最初は収益めあての投資用としてワンルームマンションを購入したが、家族が住むようになるという例は、B社から送られてきた資料でも紹介されており、しばしばあることのようにだ。子供への相続を念頭に置くとなると、子供や孫が将来そこに住む可能性を最初から想定し、住環境を重視した物件選びをしなければならない。そうすることが将来売却することになった場合にもよい結果を生むだろうと考えるようになった。したがって、物件については白金台に軍配が上がるように思われた。

6月24日（日）、午前中1時間ほど、野中氏のセミナーがあった。そのなかでとくに印象的だったのは、入居時に薔薇の十本でも贈れば、家賃の滞納もせず、丁寧に使ってくれるだろうという話だった。B社は長期サブリースを最大のセールスポイントとしていて、投資家の大部分はそれを利用しているにもかかわらず、野中氏は、前掲書のなかでは触れているサブリース・システムについての説明をセミナーでは一切せず、オーナーと賃借人との直接的な関係を巡る話にかなりの時間を割いていたこともあり、野中氏は、B社の長期サブリース・システムに批判を持っているけれど、B社主催のセミナーということもあつ

て、それについて直接触れられないという事情があるのではないかという危惧を、私は抱いた。

軽食のあと、引き続いて B 社のシステムについて若い社員のセミナーがあった。彼が強調していたことは、堅実で安全な投資ということで、投資家のリスク回避志向を刺激し、そこに商機を見出すというのが、B 社の基本的なスタンスであることが窺われた。個々の投資家のリスク回避志向が強ければ強いほど、多数の物件を扱い、個々の物件についてはリスク中立的に選択しても問題のない B 社は、保険会社機能による利潤を得られるということであるが、投資家を当初よりさらにリスク回避的とするよう洗脳を施すような意図が見え隠れしていると私は感じた。空室リスクなどは、いくつかの物件を長期的に持つような投資家にとってそれほど高いものではないはずだが、B 社をひいきとする投資家の多くは、何室も持っていて、苦情処理など借り手との直接的関係を避けることができるなどの理由もあって、長期サブリース・システムを利用しているようだ。

セミナーのあとは個別相談で、担当の V さんに、セミナー会場の近くのホテルのラウンジにも場所がとってあり、弊社にも場所があります、どちらになさいますかと聞かれたので、せっかくですから会社も見たいと答えた。

V さんは他社との交渉について尋ねたので、私は、F 社の白金台、築 10 年程度のリノベーション物件にかなり惹かれており、それが貴社かどちらかにしようと思うと、正直に答えた。V さんも、場所がよいから築 10 年リノベーションでも新築程度のお値段なのですねと、物件の良さを率直に認めた。V さんは私に都営三田線白山駅近くの新築物件を勧める予定だったが、昨日売れてしまったので、白金台に対抗できるようなよい立地の物件はいまのうちにないと言い、東京スカイツリーがかなり近くに見える都営新宿線菊川駅近くの新築物件のシミュレーションに基づいて話を進めた。

F 社は、賃貸の提携企業が強力なので、空室リスクに備えたサブリースは積

極的に勧めないとのことで、長期サブリースを売り物とする B 社と対照的だったこともあり、V さんは、B 社の長期サブリースについてかなり詳しく説明してくれた。B 社査定相場賃料の 9 割を長期間保証するという内容で、オーナーの持っている物件の実際の賃料の一定割合を保証するものではなく、実際の賃料は査定賃料を上回る場合もあれば下回る場合もあるということだった。たとえば、査定賃料が 9 万円で、その 9 割の 8 万 1 千円が毎月オーナーに支払われるとして、借り手は毎月 10 万円払っているかもしれない、8 万円しか払っていないかもしれないが、実際の賃料はオーナーには知らされないらしい。そして、査定賃料より高く貸せればそれだけ儲けも増えるので、そのために賃料と管理費とを分けて見せるなど、外からは見えない企業努力が払われているとのことで、そのなかみは企業秘密らしかった。実際の管理費よりも高い管理費を示して賃料そのものは安く見せるというのは、B 社に限らず広く行われていることであり、敷金や礼金などは賃料の何ヶ月分という風に定められるので、賃料と管理費の合計額が同じでも、賃料が安くなるほど借り手の初期負担は軽くなる。

賃貸管理に当たっている B 社の関連会社は非常に儲かっているため、大手銀行から買取りを打診されたことがあった、きっと B' 社のノウハウを知りたかったのだと V さんは語った。B 社や B' 社などが最近持株会社の子会社となったのは、B' 社が乗っ取られることを恐れた予防措置だったのだろうと私は思った。B 社が売り物にしている長期サブリースは投資家にとっては保険であるが、単なる保険業以上の収益を B' 社は挙げているらしく、そこには何かからくりがあるらしかった。B' 社のウェブサイトには、サブリースは 2 年毎の更新で、2 年間一定の賃料を保証し、更新時に状況によっては保証賃料を見直すと、ごく標準的なサブリースの内容が記されているが、B 社を経由すれば長期サブリースになるというのは不可解であり、長期サブリースを謳いながら実態は 2 年毎の更新とほとんど変わらないのではないかとも思われた。

いろいろ話を聞き、帰宅する途中に、菊川の物件を見に行った。話を聞いて

いるときには気付かなかったが、駅を降りてカタログをみたとき、それがスカイツリーの見える北側にバルコニーのある物件であることに気付いて、ショックを受けた。北向きというのは住居としては大きな欠点で、そのことについて一言も触れないことは、信義に反すると思った。

そのマンションは、南側すこし離れたところに高架の高速道路があるが、両隣のマンションは日照を重視して南向きであるにもかかわらず、B社が北向きで新築したのは、スカイツリー・ブームを当て込んだとしか思えない。しかも、スカイツリーがよく見えるのはファミリー向きの中高層階で、中下層にあるワンルームでスカイツリーがよく見える住戸はあまりない。ワンルームマンション規制でファミリー向けの広い住戸をある程度併設しなければならず、買手や賃貸のつきにくいファミリー向けの住戸を優先的にスカイツリーがよく見える階に割り当てていることになる。しかし、中高層階なら南側の高速道路の悪影響はあまりないし、いくらスカイツリーが見えるにしても北向きのバルコニーのあるマンションを家族の住居として選ぶというのは、私には理解しがたいことだ。

便利でみかけの賃料がお得でありさえすればほかのことにはあまり目配りしないような人たちが、B社の作った物件を借りるのであり、とくに居住環境の悪さに無頓着な人には貸したくない、したがって、B社の物件のオーナーにはなりたくない、という私の気持ちは、ますます確固たるものとなった。

帰宅してから、査定賃料は借り手を募るとき最初にオファーされる賃料と、契約が成立すると期待される平均的賃料のいずれですかとメールで質問してみた。前者だとすると、査定賃料9万円のものを10万円で貸すことはできないと思えたからだ。それに対して、Vさんは、最初にオファーされる賃料に近いが、外からは見えない企業努力や借り手との交渉によって査定賃料から多少前後することがあるという風に返信し、どうすれば9万円のものを10万円で貸せるのかという肝心の点を「外からは見えない企業努力」と表現しているので、

こちらとしてはますます好奇心が高まった。

B社の物件の入居者募集をインターネットで検索してみたところ、価格表や査定賃料の表をもらっていた白山の物件もヒットした。驚いたことに、入居者募集中の住戸につけられていた管理費込み賃料は投資家向けの資料としてもらっていた査定賃料よりも安かった。ある不動産屋の物件情報のウェブページには、ただ今相場破壊中、激安、なんじゃこりゃー、などと謳われていたが、そこでは「-」とされていた備考欄に、別の不動産屋のページでは、「保証金2ヶ月（契約時償却）」云々と記されていた。

保証金とは普通、退去の際に物損などの問題があればそこから現状回復費用が差し引かれた残りを返してもらえるもので、敷金と内容的に変わらないものだが、それに契約時償却と注されているので、礼金と同様、契約時に預けるのではなく払うもので、あとで返却されることはない。一見敷金同様と見せかけた礼金ということになる。インターネットで「保証金 契約時償却」を検索してみると、契約時にはそのことに気付かず、引越を検討するようになって契約書を読み直してはじめて問題を感じて質問する人がいることから、契約時に不動産屋はきちんと説明していないことがあるらしい。査定賃料より高く貸すような、外からは見えない企業努力とは、このようなことなのだと合点するとともに、Vさんがその内実を隠していたのも、借り手を欺すような契約で実質的な賃料を嵩上げしているせいだろうと思った。

賃貸・建物管理を担当するB'社は、この種のやり方で賃借人から多くの利潤を挙げていると思われる。このような賃借人搾取を、オーナーの関知しないところで行うための工夫としても、長期サブリースは役立っていると思われる。江戸時代の長屋の大家は賃借人の親代わりであったが、長期サブリースの場合、オーナーは賃借人を巡る問題を賃貸管理会社に丸投げするので、賃借人の立場に無関心になり、賃貸管理会社や賃貸の窓口となる不動産屋の賃借人搾取をチェックしないことになるし、賃借人のオーナーへの直訴の道も契約によって

封じられているらしい。

B社のセールスポイントである長期サブリースシステムについて、以上のようなことを急遽調べてまとめ、6月26日（火）の午前3時ころ、Vさんにメールで質問した。その日の午前11時から、F社との二度目の面談が入っていたので、それまでに、B社に対する評価をはっきりさせておきたいと思ったからだ。Vさんからは、調査中です云々といった返信が来たが、結局きちんとした回答は得られなかった。

B社に限ったことではないが、サブリース契約を利用する人には、物件の質について無頓着なケースが少なくないらしい。たとえば、「投資用マンションのうち、所有している物件に決めたポイントは何ですか？」という質問に対して、「私の場合、サブリース契約に魅力を感じてマンション投資を始めたので、物件のことは重視しなかったというのが本当のところですよ。どんな物件なのか、まったく気にならなかったということはありませんが、おそらく他のオーナーの方より物件に対するこだわりはないと思います。極端なことをいえば、サブリース契約をしていれば入居者がまったく入らなくてもいいことになるでしょう。入居者が入らなくていいなら、物件も気にしないという感じなんです。」（川田、前掲書、174ページ）と回答するような人はB社の顧客にもいて、高速道路や鉄道の騒音など住環境上の問題が多い物件でも、投資用だと割り切って買う人もいとVさんは話していた。

野中氏は「本来の不動産投資は第三者に『貸すのはもったいない』と思う物件を買うことが大切です。」（前掲書、xページ）と述べており、他の人も「どんな物件がよいのかということは、もちろん、入居者がすぐにも見込める物件です。それゆえ物件を見る時には、常に自分が入居者の立場になって考えなければいけません。」「自分がしかるべき賃料を払ってでも、住んでみたいと思える物件でなくては、不動産経営も成り立ちません」（神樹兵輔『サラリーマンのための安心不動産投資術』秀和システム、2009年、135,136ページ）と説く

が、B 社のように長期サブリースを売り物にすると、証券化された不動産と同様にオーナーは物件や借り手への関心を失い、収益源としてしか見なくなりがちである。

一般に、長期サブリースでは保証期間中当初の家賃が保証されるものだと誤解して、長期サブリースを選択する人が多いらしい。須田氏は『アパート経営はするな!』のなかで、長期サブリースは家賃のレベルをずっと保証するような家賃保証ではないと警鐘を鳴らしているが、B 社はサブリースを長期家賃保証として宣伝しているので、保証期間中ずっと当初の家賃が保証されると思っている顧客が多いのではないと思われる。パンフレットやウェブサイトを見ても、長期家賃保証プランの詳細は、アドバイザーが解説すると注記されており、保証家賃が下がるリスクが目立つ形でちゃんと説明されているとは言い難い。B 社の長期サブリース契約書には2年ごとに金額を再査定すると明記されているそうだが、アドバイザーは、実際には創業以来20年下がったことがないと説明し、長期間一定の家賃が保証されるという実績を示して契約に導くと、質問&回答サイトにあった。

契約書において保証賃料を下げないと明記されていても、借地借家法32条1項に抵触するそのような契約内容は無効であるという最高裁判例が出た (<http://www.bird-net.co.jp/rp/BR021007.html>, <http://www.bird-net.co.jp/rp/BR041115.html>)。さらに、サブリース契約の解約にも借地借家法が適用されるので、定期借家契約でない限り借手たる賃貸管理会社にはサブリースを中途解約する権利があり、長期サブリース契約そのものにも法的裏付けがない ([http://www.star-p.co.jp/pm/3\\_3.html](http://www.star-p.co.jp/pm/3_3.html))。B 社は長期サブリースという法的に遵守義務がないような空手形を売り材料にしていると言わざるを得ないのではなからうか。それよりも、B' 社のサイトにあるように、サブリースは2年毎の更新で、状況によっては更新時査定賃料が見直されることもあるとしたほうが実態に即しているように思われるが、そうすれば長期サブリースというB 社の謳い文句がなく



なるので、B 社や B' 社の業績は大きく落ち込むものと思われる。B' 社が一般のサブリース契約は 2 年更新としながら、B 社の顧客には長期サブリース契約をするのは、それが法的裏付けを欠いているということを、一般の顧客に比べて B 社の顧客は知らないことが多いからであろう。また、B' 社が長期サブリースを受け入れるのは、一般の顧客に比べて B 社の顧客は相場よりかなり低めの査定賃料を提示しても受け入れることが多いからではないかと推測できる。

投資家のリスク回避心理を刺激しながら、実際に存在するリスクを目立たなくするという、B 社の長期サブリース宣伝のやり方は、かなり悪質であるように思われる。2 年など短期のサブリースの場合、更新時に空室であったり実際の賃料が下げられていれば保証賃料下方改定が提案されても納得できるが、長期サブリースの場合、同条件の住戸に空室が多いなどの理由で査定賃料が最初から相場より低く設定されるかもしれないにもかかわらず、空室率と賃料の統計的な関係について買主が正確な情報を持っているわけではないので、査定賃料の妥当性を判断することは難しい。

シミュレーションをもらった菊川の実質利回りは、B 社自慢の賃料 10% 長期サブリースのもとでは 3.97% である。E 社の四谷荒木町の新築物件は賃料 10% サブリースで実質利回り 3.94% であり、路線価の安い墨田区の高速沿いで新築とはいえ利回りが 4% 未満というのは、立地が優れている E 社四谷荒木町と比べてもかなりの暴利であろう。

さらに、新聞広告などで物件本体の価格などを公表しているヴェリタス・インベストメントの場合、賃料の 10% でサブリースした際の実質利回りを求めるために必要な情報も広告のなかにあり、計算してみると、麻布十番徒歩 2 分にある 2011 年 12 月新築の mastermind JUBAN 102 号室は 4.70%、田園都市線池尻大橋徒歩 7 分のところにある 2012 年 2 月新築の PREMIUM CUBE 目黒東山 #mo102 号室は 5.03% であり、B 社と同じ賃料 10% サブリースで、立地がはるかによく、修繕積立金も B 社のように低すぎるとはいえないレベルであるにも

かわらず、B社の菊川より実質利回りがかなり高い。価格などの基本情報を公表して大手の新築物件やオープンマーケットの中古物件とまともに競争するには、新築でもこの程度の利回りが望ましいのだろう。著名人をデザインプロデューサーとして起用するヴェリタス・インベストメントの戦略は、物件本体価格や実質利回りを新聞広告などで公表して公正な競争をすることを促しているようであり、いかがわしい営業をしていると見られがちな他のワンルーム業者とは一線を画し、堅気の一流企業としてのステータスを得ることが、同社のめざすところであるように思われる。

ヴェリタス・インベストメントの基準によれば立地の劣る菊川の実質利回りは6%程度であるべきではなかろうか。しかし、B社は、ヴェリタス・インベストメントのサブリースは初回5年間契約、以降2年更新なのに対して、弊社では30年以上の長期契約だから安心ですというように、オーナーのリスク回避心理に訴えかける戦略をとる。

ヴェリタス・インベストメントなど、2年更新のサブリースの場合、更新時に空室であれば家賃保証に空白ができてしまうが、24ヶ月に一度という確定した周期でそのようなリスクが生じるにすぎないので、契約期間中に保証家賃からたかだか毎月5%程度を自分で貯めておくだけで更新时空室リスクに対応できるし、空室率が1～5%程度ならば無視して構わない程度のリスクにすぎないと私は思う。B社の長期サブリースの場合、その契約期間中、その程度のリスクを排除するという利点があるのは確かだが、それを強調することは、多くの人が本来持っている常識的なリスク感覚を麻痺させる洗脳と言わざるをえないのではなかろうか。

また、サブリースの賃料10%から賃貸管理の賃料5%を引けば5%になり、空室率が低ければ自分で月々差額の賃料5%分を貯めて空室リスクに備えておけば、長期的にはサブリースより賃貸管理のほうがかなり儲かるはずだし、数戸持っている人は空室リスクも分散されるので、サブリースを選ぶのは愚かと

しか言いようがない。

B社は、当初の物件価格設定を相場より高く、査定賃料を相場より低くしているだけでなく、将来大幅に物件価格や査定賃料が下がるかもしれないような劣悪な立地のものが多いので、実質利回りが0.5～1%程度高いヴェリタス・インベストメントととともに競争しても太刀打ちできない。にもかかわらず、弊社のサブリースは他社のサブリースより長期なので安心だという、ほとんど意味が無いと言わざるをえない一点を頼りに売り込み、その宣伝に洗脳された人達がB社の顧客となってゆくのであろう。また、Vさんは借り手が退去したあとのリフォーム費用を負担するなどの付随的なサービスがあることを強調したが、多くのオーナーが見過ごしがちところで稼ぎつつ、その一部でそういったサービスのための支出をしているのであるから、オーナーにとっても結局は損なのではなかろうか。

B社についてももう一つ気になるのは、ワンルームマンションの借り手はアパートより高めの家賃を払うことのできる収入のある人達で、彼らの多くは現在あるいは近い将来、マンション投資のオーナーとして顧客になることも期待できるということである。彼らに悪い印象を持たれると、別の業者の物件を投資対象として選んだり、そもそもよい思い出のないワンルームマンションへの投資を敬遠することになるので、長い目で見て、借り手から搾り取るというB社の戦略は、かなり多くの潜在的オーナーを失うものではないかと思われる。

## 8. F社・その2 四谷三丁目

F社との二度目の面談場所として、私はその後都内で用事があるので銀座を指定した。道玄坂ロイヤルホストの件もあり、ワンルーム業者の喫茶店選びは、扱う物件のクオリティーにかかわるセンスを見るための試金石になるので、センスの良い個性的な喫茶店がひしめく銀座にしたのだ。村松友視のエッセイ『銀座の喫茶店ものがたり』（白水社、2011年）をばらばらとめくだけで、立

ち寄ったり前を通ったりしたことのある銀座の喫茶店の奥深さを窺うことができる。

私が銀座で一番気に入っている喫茶店はカフェ・ド・銀座みゆき館だ。銀座本店を知る前、赤坂見附にサントリー美術館や東京写真文化館があったころ、その帰りに駅前のビルの地下にある姉妹店（銀座みゆき館赤坂店、旧ガルリ・カフェ・赤坂）に寄って、アール・ヌーボー系のアンティークな調度品に囲まれて余韻に浸るのを習性としていた。ケーキの美味しさも都内の喫茶店のなかで群を抜いており、洋栗のモンブランなどケーキセットを頼むのが常だった。そのうち銀座の本店にもしばしば訪れるようになった。村松氏によれば本店は開店して30年、白い漆喰の壁と山形の商家の古材を使った梁という内装に衣替えて銀座ではじめてのオープンカフェになって25年。ヨーロピアン・センスを基調としながら和風もとりいれるという発想は、この店の代名詞にもなった和栗のモンブランにも生きている。和栗のモンブランが大ヒットしたため私のお気に入りだった洋栗のモンブランは姿を消したが、最近復活し、和栗に負けない人気が出てきたようだ。平日のお昼どきには1000円のケーキセットにスープまたはサラダと日替わりパスタが加わって1200円という、たいへんお得なスペシャルパスタランチを、私も含めて過半数の人が注文する。銀座の瀟洒な部屋で1時間座って過ごせるだけでもこの値段は高くないだろう。

そういうわけで、どんな喫茶店になるのかと期待と不安をかかえて待っていたところ、T氏は、ルノアール西銀座店を指定した。ルノアールといえば、ゆったりした座席で長時間過ごすことができ、大学生でも気軽に入れるような喫茶店の老舗である。村松氏によれば、ゆったりした座席配置は、創業者が江古田店を開店するときに調度品をそろえる資金がなかったため、買えるだけテーブルと椅子を買って店内にゆったりと並べたところ、結果的に大評判となり、ルノアールのブランドイメージの原点になったそうだ。銀座のなかにもルノアールはいくつかあるが、西銀座店は中央通りから一筋入った車の少ない静かな通

りにある4階建てビルの1階で、白金台のリノベーション・マンションと似たような、便利だが静かで低層という特色があり、商う物件と利用する喫茶店との間にかなり強い相関があるという仮説はここでも裏付けられた。

村松氏はルノアールを仕事の打ち合わせや相談事の際に愛用し、「そのような艶のからまぬ話題をする際にはミスマッチとも言えるゆったりとした空間が、重くぎすぎすした気分とのバランスをとってくれたものだった」（前掲書、172ページ）と述べている。商談をする場としてここを選ぶのは、このような村松氏のセンスに通じるもので、道玄坂ロイヤルホストとは雲泥の差である。ルノアールの営業時間は店舗によってまちまちだが、西銀座店は平日朝7:30から、土日朝8:00から、月～土23:00まで、日曜22:00までの営業というように、都心に通勤する人の標準的ライフスタイルに合わせており、過酷なエンドレス勧誘を習い性としているため深夜営業のファミレスを指定してくるような業者と比べてF社は極めて健全であることも分かる。

6月26日（火）の昼前に訪れたところ、T氏の上司U氏も同席しており、渡された名刺には、宅地建物取引主任者とあった。できるだけ類似したもの2つを2人の子供にそれぞれ相続させたいという私の希望に合わせて、他社に負けたくないので、選りすぐりの物件を用意したということだった。6月末の決算に備えてやむをえず優良物件を手放す人がこの時期にはしばしばあり、よいものを仕入れたばかりのときに私の要望があったそうだ。のちにもらった資料から、そのようなタイミングの一致は確認できた。

紹介されたのは、売り出し中の白金台の物件ではなく、それよりやや高めの、丸ノ内線四谷三丁目から徒歩5分のところにある2つの物件だった。新宿御苑に近い大京町にある、築10余年4階建ての4階と、都営新宿線曙橋すぐ近くの舟町にある築4年8階建ての3階（バルコニー側は庭つきの地上階）だった。いずれも大通りから少し入った静かな場所に立地する高級マンションで、建物の格は单身寮だった白金台の物件とは比べものにならないほどよく、専有面積

はいずれも3㎡ほど広いが、価格は若干高い程度であった。いずれも借り手が居住中のオーナーチェンジ物件であり、リノベーション費用などはかかっていない。

古い大京町の賃料が舟町より約10,000円高いのは、高級住宅街という場所柄のせいらしい。舟町は、エントランス側は飲食店などがある坂道に面し、バルコニー側は路地を隔てて戸建ての住宅街となっている。

この二つの物件は、翌週7月2日（月）に広告を出して売り出す予定なので、6月30日（土）に決めていただければ、広告費分、二つまとめてならばそれも考慮して、おまけできますということだった。本当に翌週広告が出る予定なのか、早く売るための戦略なのかは確かめる術がないが、私も6月中にある程度の見通しをつける予定でいたので、その条件で検討することにした。

とにかく物件を見なければと思ったが、居住中なので内見はできないとのことで、6月30日（土）の16時半に、四谷三丁目駅出口で待ち合わせて、物件を外から見たあとで話し合うことにした。今日は午後の所用のあと夜ならば見ることができると言うので、ぜひ夜も見てください、いろいろな時間帯に見ていただきたいとU氏は言った。物件の立地や質についての自信に裏付けられた言葉だと感じ、F社にはたしかに、良い物件を扱うことを誇りとするような社風があるのだろうと思った。

別れ際に、B社から勧められているのは、新宿線菊川駅近くの、スカイツリーが見える北向きの物件で、いくらスカイツリーが見えても北向きでは……と言うと、U氏は、そのことにはコメントせず、あのあたりは地盤が悪いと指摘した。あとで調べてみると、F社が最近売りに出した新築物件のなかに、東京タワーのみえる北向きの戸がかなりあるものがあつたが、地盤は菊川よりもかなりよい場所だった。このことから、物件に関しては、U氏は極めて正直であると思われた。

その日の夕刻、都内での所用を済ませてから四谷三丁目に行った。地下鉄の

出口近くにある丸正食品総本店を以前も見たことがあったことを、思い出した。売却した実家の近くにも丸正川崎有馬店があり、転居したところ、さぎ沼とうきゅうはまだ工事中で、最寄りのスーパーは駅からのバスを降りたところにある丸正だけだったので、総本店を見ると懐かしさと親しみを感じる。売却した実家の代わりの不動産を求めるのにふさわしい場所だと思った。なお、東急ストア初の総合スーパー(GMS)であるさぎ沼とうきゅうは1978年9月に開店したが、2011年5月、ショッピングセンター・フレルさぎ沼がオープンしたので、さぎ沼とうきゅうのあった時期が実家のあった時期とほぼ重なる。

新宿通りを新宿方面に少し歩くと、笹寺の入り口が目に入ったが、あまり気にせず韓国大使館のところを左折すると、大京町の静かな住宅街が広がっており、物件のあるマンションを夕陽がまばゆく照らしていた。周囲の建物も高くて4階であるから、南向き4階の住戸には日がよく当たる。

次に、舟町の物件を見に行った。斜面を整地して建てられたため、エントランスのある通りの裏側は、3階が地上階となっている。回り道をしながら裏側をめざす途中、新宿区の文化財に指定されている阿弥陀如来像と梵鐘が境内にある西迎寺や、山県大弐の墓がある全勝寺があった。西迎寺は山号が紅葉山で、延徳2(1490)年に太田道灌の菩提を弔うため江戸城紅葉山に西迎法師が開いた西迎院に由来するという、由緒ある寺院だ。

父が就職して赴任したのは山口県であり、両親が結婚した後も私が小学校を卒業するまでの間、山口県に住んでいた。山口県最大の偉人である吉田松陰は、全勝時に墓のある山県大弐の門下生であったことも、実家の代替地としてふさわしいように思われた。エントランスのある通りには京阪屋という飲食店があるのも、父母の生地がいずれも京阪京都線沿線であることを連想させた。

帰宅して調べてみると、笹寺は正式には四谷山長善寺といい、天正3(1575)年、甲斐国武田氏の臣で『甲陽軍監』を口述したとされる高坂弾正昌信の居所に結ばれた草庵を起源とし、最初から四谷にある寺院としては最も古いとのこ

と。武田氏の家紋である四つ割菱は母方の家紋である隅立て四つ目菱とよく似ており、テレビドラマで最初に武田の家紋を見たときには同じで、母方の先祖は武田氏ではないかと思ったこともあった。大京町のマンションが長善寺の境内墓地と接していることも、地図を見てわかった。

このように、四谷三丁目のいずれの物件も、父母や売却した実家を連想させるものがあり、由緒ある寺に隣接・近接しており、実家の代替地にもなり父母の供養にもなるので、購入を真剣に考えるに価すると思われた。

次に問題となるのは、F社の価格設定の妥当性である。マンションのエントランスがある街路の平成24年度固定資産税路線価は、白金台が516,924円、大京町が482,572円、舟町が447,932円となっている（相続税路線価は不明のところもあるので利用しない）。築年数がほぼ同じ白金台と比べて、リノベーション費用がかかっていない大京町の価格設定は高すぎないかと疑って然るべきであろう。

価格設定の妥当性を検討する一つのやり方として、収益還元法による適正価格を基準とすることがある。実質利回りを都心部新築ワンルームマンション投資の標準的利回りとする4%とすると、収益還元法（直接還元法）によれば、物件の適正価格は月間純利益（管理費込み賃料から管理費、修繕積立金、管理代行手数料を控除したもの） $\times 12 \div 0.04$ となる。大京町は適正価格より約9%安く、舟町は約0.8%安いという価格設定であり、いずれも中古の同程度の築年数の標準的な物件よりもかなり高めの価格設定である。

中古ワンルームの実質利回りは、1997年以降に分譲された築浅物件が5～6%、1987～92年に分譲されたバブル期物件が6.5～8%程度とされている（窪島健悟『いきなりプラス収支の中古マンション投資術——東京の中古ワンルームをピンポイントで狙え！』ダイヤモンド社、2011年、40ページ）が、大京町は4.4%、舟町は4.0%であるので、利回りは新築並みということになる。E社の四谷三丁目荒木町の物件は、F社に賃貸管理を委ねた場合、実質利回り



が4.2%となることも、大京町・舟町の利回りが新築並みであるという判断を支持するだろう。

ちなみに、白金台は、適正価格より約4.5%高く設定されており、実質利回りは3.8%であった。港区の白金台や3A（青山・麻布・赤坂）エリアのようにブランド力のある地域ほど利回りは低くなるが、この白金台の中古物件は新築標準よりも利回りが若干低く、築年数からするとかなり高価である。リノベーションしたとはいえ、エントランス周辺などの外壁タイルの一部は風雨にさらされて変色しているなど、入居を検討する人にとってはそれなりの経年劣化が気になるはずなので、賃料は新築に比べて安めに設定せざるをえないため、利回りが低くなるようであり、さらに修繕積立金が月1000円未満と極めて安く、経年劣化対策も手薄らしい。

白金台の住宅地にマンションを持つことに付随するセレブ感覚が、低い利回りにもかかわらず投資家の関心と呼ぶ最大の理由であろう。F社の白金台売出しより少し前に発売された押切もえプロデュース PREMIUM CUBE 目黒東山#mo（東急田園都市線池尻大橋から徒歩7分、東京メトロ日比谷線・東横線中目黒から徒歩10分）は価格2390万円以上、賃料12万4000円以上と、『朝日新聞』2012年2月23日朝刊の全面広告（<http://www.veritas-investment.co.jp/pdf/meguro0223.pdf>）などで公表されており、その前後にも PREMIUM CUBE シリーズが白金台に近い山手線の西南部外縁の北品川、不動前、大崎で発売され、それらも新聞広告などで価格などが公表されているので、F社による白金台の価格・賃料設定にかなりの競争圧力をかけていたはずだが、白金台のブランド力を頼んで、中古リノベーションにもかかわらずそれらよりかなり高い価格、低い利回りが設定されている。

三井不動産レジデンシャルから2012年11月発売予定の、park LUXE 白金mono グレージュは、東京メトロ南北線・都営三田線白金高輪から徒歩7分の住宅街、白金3丁目7番9他（地番）にあるが、25㎡の1Kが2,420万円から

と同年夏に公表されており、F社の白金台よりも少し広いにもかかわらず200万円ほど安い。大手が価格を公表する物件であるから、高輪台から徒歩5分の新築相場もこの程度と考えて良いとすれば、F社白金台は新築の相場よりも1割程度高いということになろう。

港区のブランド地域より若干格下である新宿区大京町と、それよりまた若干格下である舟町の物件はいずれも、白金台よりは利回りが高くお買い得だが、同程度の広さや築年数の都心部新築の標準的物件と同程度の利回りで、都心部の標準的な築浅中古物件と比べてかなり利回りは低いように思われた。とはいえ、実質利回りは現時点での賃料や物件価格が将来も維持されることを前提として算出されるものであるが、地価に大きな変動がない限りいずれも将来ある程度は下落するものであり、都心から遠かったり管理が行き届いていないなどのため将来の下落率が高いと予想される中古物件ほど売り値は安めに設定されるので実質利回りは高くなると考えられ、利回りは物件の収益性に関するおおよざっぱな目安の一つにすぎない。また、利回りが高ければ空室リスクも高いという傾向があることにも注意を払う必要がある。

野中氏は「ここで面白いのは、都心であればあるほど、またそこにブランド性が加わるほど（例えばスリーAといわれる赤坂、麻布、青山など。大阪ですと梅田・御堂筋）、現金購入者の比率が高くなります。このことが意味することは、一等地であれば、多少利回りが低くてもそこに不動産を所有しているという心の満足で購入する投資家も多いという実態があることです。実はこのことは、将来値下がりしないマンションの大きな条件の一つとなります。それはなぜかと申しますと、1棟のマンションの中でローン購入の割合が多いと、自分の実力を過信して、多くのワンルームマンションをローンで所有した場合は、金利の急上昇やリストラなどの外部要因でマンションを手放さざるを得ないケースも稀に出てくるからです。こうした場合は『投売り』のケースもあり、相場よりも安い価格で売られることがあり、ほかの住戸の販売価格にも影

響を与えるからなのです。」(前掲書, 35～6ページ)と述べている。

このように、利回りの低い一等地の高級物件には、購入者の自己資金比率が高いため将来の値下がりリスクが低いという、実質利回りに表れないメリットがあり、高価で利回りが多少低くても一等地にある高級で値下がりしにくい物件を選ぶことは、セレブ感覚を充たすだけでなく合理的でもある。高級物件は高価で利回りが低いので、自己資金が少ない人にとって収支をプラスにすることが難しく、ローン返済を巡るリスクも高いので、手が出しにくいのであり、そのため高級物件購入者の平均的な自己資金比率は高い水準を維持できる。このようにして高級物件は自己資金比率の低い買手を排除し、高い人に好んで買われるのであり、自己資金が十分あるならば、実質利回りにとらわれることなく、標準的な物件を2つよりも高級物件を1つ買う方がよいという判断は、セレブ感覚に囚われた非合理的なものとは言えない。

一般にローリスク・ミドルリターンと言われる都心部ワンルームマンション投資のなかでも、自己資金比率の高い一等地高級物件への投資は、利回りが低い代わりにリスクも低い。さらに、自己資金比率をどの程度に設定するかでリターンとリスクの組み合わせを操作して、程よいと思われるレベルの投資を行うことができる。たとえば物件を1つだけなら全額現金で購入でき、同程度の物件を4つまで25年のローンを組んで購入しても当初の賃料・金利がつづけば収支プラスを維持できるとすれば、2ないし3のいずれかを選ぶのが賃料下落・金利上昇・空室リスクに備えた中庸を得た投資感覚ということになろう。私が2としたのは、おおよそそのような判断のもとで、子供2人への相続を考えた場合、3よりも2のほうが喧嘩になりにくいだろうということを加味した結果である。

このように、私は、売却した実家の代替として入手し、子供に相続させることを主たる目的としており、準備した自己資金もかなり潤沢で、自己資金比率3～5割程度でローンを組むことを考えていたので、地価が下落しにくく空室

リスクも低い都心・副都心地域に絞った上で、物件価格に占める地価の割合が高い中低層マンションでしかも管理が行き届いているため価格が下がりにくい高級物件をU氏が紹介したことは理に適っていた。E社の荒木町のマンションはごく一般的な建物で、大京町や舟町のほうが建物の格がはるかに上であることは、素人目にも否定できない。実質利回りが築浅中古の標準的な物件より低く、価格が新築の荒木町より若干安い程度なのは、そういう物件である以上ありえないこととは言えないと思われた。

## 9. F社との交渉

とはいえ、期限内に決めなければ広告を出すなどと云って早く決めさせようとしているのは、四谷三丁目あたり的高级中古物件の相場より高めの価格設定で売ろうという意図に発したものらしいと私は感じた。しかしそれを逆手にとることもできる。期限が到来するまでF社は私以外に物件情報を流さないというのだから、その間私は買手独占の好条件のもとにあるので、競合する物件と比較して価格を下げるよう交渉すれば、相場に近い価格水準で取引ができるように思われた。

舟町のエントランスには、同じマンション内の1LDK売出しのちらしがあったので持ち帰っていた。その物件は大手のウェブサイトにも掲載されていたので、オープンマーケットの相場に近い価格が設定されているはずだが、それと比べて面積比が5:3程度なのに価格比は5:4程度なので、やはりF社の価格設定は相場よりかなり高いように思われた。退職後の研究室図書の移転先として1LDK物件購入も視野にあったし、1LDKは単身用として求められることも多く、大京町や舟町のような高級ワンルームとはかなり激しい競争関係にあり、後述するように四谷三丁目周辺でもF社が私に購入を勧めたワンルーム2物件よりも安い1LDKもオープンマーケットにおいて売りに出ている。

舟町1LDKのちらしには随時公開中とあったので、6月28日（木）の朝、

都内での所用のついでに、マンション室内を見せてもらえるので今日行ってみると T 氏にメールを出してでかけた。競合物件による揺さぶりに対する F 社の反応は、価格設定が高めかどうか判断する材料になると思って、わざと知らせたのだ。

四谷三丁目で早めのランチをとろうと、正午まえにイタリアンレストランに入って、携帯をチェックしたところ、T 氏の着信記録があったので、折り返しかけてみると、舟町 1 LDK は F 社のワンルームと売主が同じで、弊社でも内見の対応ができ、これからそちらに向かうので待っていてほしいとの申し出であった。もっとよい条件を提示するかもしれない他の不動産屋に顧客をとられることを恐れた慌てぶりと思われた。私は、すぐ近くでランチをとっており、食べ終わったらすぐ見に行き、その後他の用事があると言った。実際にはその昼休みには内覧をしていなかったが、F 社のワンルームとゴミ集積場との位置関係をこの目で確認することが第一の目的で、十分離れていることがわかった。

このようにして、F 社の価格設定が相場よりかなり高いらしいという疑いが濃厚になったので、実際に、いくつかの大手仲介業者のインターネット・サイトで、近辺の類似した物件をみでみることにした。まず、大京町の 1 LDK がみつきり、築年数が若干新しく、床面積もかなり広いのに、500 万円程度安くなっていた。いずれも低層 4 階建てのマンションで、同じ通りにエントランスがある隣同士のマンションであるから、比較対象としてうってつけで、私はこの物件を挙げて、F 社の大京町ワンルームの価格設定は異常に高く、何かの間違いではないかと、メールをした。

それに対して、T 氏から、価格は金融機関からの融資評価の金額だという返事が来た。私は、高すぎる価格の責任を銀行に転嫁することで言い逃れしているのだから、本当はもっと安くできると暗に認めたのだと理解し、さらに比較できそうな周辺の物件の URL をかなり多数、メールにコピーして送った。また、こちらが無知ではないことを示すために、銀行融資における不動産担保の評価

方法を説明したウェブページ (<http://www.toyoie.com/archives/2683869.html>) に触れて、銀行融資の際の不動産担保の評価額よりも売り値が大きく上回る場合にはフルローンが引けなくなるが、評価額より安い売り値を銀行が禁じるようなことは考えられず、もし銀行がそうすればそれは違法であろうとも書いた。

不動産取引には、素人にはなじみのないような、物件評価、商慣習、法律などに及ぶ広範囲の専門知識が必要であり、業者の主張の誤りを指摘できるほどの知識が自分にはあるという風に素人が強く出ると、プロである相手の誇りを傷つけることになって、あとでもっとひどいしっぺ返しを喰らう危険もあるが、上記のようなウェブページのおかげで素人もかなり専門的な知識に手軽にアクセスできるようになったことは有難い。

舟町と比較できそうな低層の物件としては、余丁町にある、ほぼ同じ築年数の低層マンションの、ほぼ同じ広さのワンルームが 1000 万円以上安く売りに出ているのが目についた。余丁町のそのマンションは、マンション評判ブログでも安さが話題となっており、安い理由の一つとして、戦前の刑場跡が近くにあることが挙げられていた。刑場跡というマイナス要因は、どの程度のもので、地域的にどれほどの広がりがあるのかは判然としなかったが、舟町の物件に多少の影響が及んだとしても不思議ではないと思われた。

大京町・舟町のいずれよりも安いもう 1 つの物件として、大京町の隣の 1LDK よりも広く高価な、JR 信濃町徒歩 8 分・四ッ谷徒歩 10 分、2008 年築の 1K もみつかった。

比較できる物件をいくつかみつけることができ、いずれも三井や東急が問い合わせ先のオープンマーケット物件で、大手がかかわっているので信頼できるだろうから、場合によっては、安い方を、F 社の買手側仲介で購入してもよいと伝えた。こうすれば、物件価格の 3 % プラス 6 万円という仲介手数料よりも相当に高い利益が得られるような価格設定であれば、かなり下げざるをえないだろうと思ったからだ。

自分で大京町と舟町の物件を見たので、6月30日の午後5時に、渋谷にあるF社で、結論を出すことになった。私は最初からF社を希望したが、T氏は近くのルノアールでもよいと提案してきた。村松氏は「私がおとずれたのは、ひとつの店というよりもさまざまな街の一角に存在する『ルノアール』だった。ただ、どの街の『ルノアール』も広々としたスペースは共通していて、自分がたずねたのがどこの『ルノアール』であるのかが判然としないのである。」（前掲書、173ページ）と述べているが、そのようなルノアールに共通する特色がF社の好みに合うようだということが分かった。

このところワンルーム業界のさまざまな人達と会って、いろいろな毒氣にあてられてきたこともあり、大祓をしようと、近くの金王八幡宮に行くと、ちょうど儀式が始まるころだったので急遽参加することにした。F社には30分以上遅刻したが、事情は携帯メールでT氏に伝えておいた。神社で大祓を受けてきた人間に対して、信心深い人ならば神罰を恐れて嘘をつかない誠実な商売をするのではないかと期待してのことだ。

F社では専ら上司のU氏が交渉相手となった。大京町の隣の物件については、比較対象は1階というが半地下で、日当たりがほとんどないので借り手がなかなかつかないのに対して、F社の物件は最上階の4階であり、マンション自体の格、建物管理の質ともにF社の物件は格段に優れているということだった。それは間違いないように思われた。

余丁町の低層ワンルームは、都営大江戸線が通るまでは陸の孤島と呼ばれた非常に不便な場所にあり、大江戸線もあまり人気がないのに対して、舟町は都営新宿線曙橋からすぐだという利便性の差をU氏は強調し、刑場跡についてはふれたがらなかった。刑場跡の問題については調べる時間がなく、舟町へのマイナスの影響を論破する自信がU氏にはなかったようだ。

舟町の同じマンションの1LDKについては、面積・間取り以外の条件が同じワンルームと1LDKを坪単価で比較してもワンルームのほうが高価なのは設

備費の割合が高いためだという説明のあと、ちらしにあるように賃料 20 万円で貸すのは無理で、15 万円程度にしなければならないということを強調した。私がちらしにあった賃料の高さに惹かれてその 1 LDK に変更することを恐れていたようだ。大京町の隣は 1 LDK、信濃町はそれより広い 1 K であり、舟町 1 LDK と大京町 1 LDK あるいは信濃町 1 K を選んでも、同じような物件 2 つという購入希望条件はまずまず満たせるからだ。合計金額は、仲介手数料を入れて、F 社が売主である 2 つのワンルームの消費税込合計金額より数百万円高いだけなので、賃料収入が舟町 1 LDK ちらしのようにかなり高ければ、それらのうちから 2 つに変更しても、ローン返済の負担はあまり変わらない。

信濃町の広めの 1 K について、U 氏は、グーグルのストリートビューを見ながら、大京町と比べて高級住宅街とは言えないし、建物の質もそれほど高くはないとか、駅から 5 分を超えると賃貸需要がかなり減るなどと難癖をつけたが、信濃町の半ば程度の床面積しかない大京町や舟町のワンルームに対する F 社の価格設定が高すぎることを証す事例として、かなり深刻に受け止めざるをえないようであった。立地が若干優るとはいえ、その半分くらいの広さの大京町や舟町のワンルームに、その価格と仲介手数料の和より高い価格をつけるのが暴利だということは、素人目にも明らかなことだろう。

U 氏は、仲介の場合、ローン提携銀行を紹介しないので自分で探さないとダメだなどとも言った。これは、F 社に買主側仲介を頼んだ場合のことで、サイトに載せている大手に直接仲介を頼めば当然提携銀行を紹介してくれる。買主側仲介をしたがらない U 氏の言動は、大京町・舟町のワンルームの価格設定から得られる F 社の利益が大京町・舟町の 1 LDK と信濃町の広い 1 K のうちから 2 つにした場合の仲介手数料よりも少なからず高いことを暗に認めたものである。

ももとのオーナーが売り急いでいたため、F 社が相場よりかなり安く買い取って売主となったのが大京町と舟町のワンルームなのだから、相場程度で売



ることができても仲介手数料よりかなり儲けることができるのであり、私にできることは、せいぜい相場程度までまけてもらうことで、それでもF社には仲介よりもかなり大きな儲けがあるはずだ。もしも大京町や舟町の高級物件を売り急いだ人が業者に仲介を頼めば、相場より大幅に安い価格をつけてオープンマーケットに売りに出すことになる。しかし、F社のように中古の高級物件を売るノウハウを蓄積している業者が売主からいったん買い取って新たな売主になったのは、かなり高く転売できるという見込みがあるからで、相場程度までまけたとしても、もともと売り急ぎ物件を相場よりかなり安く仕入れていたのだから、業者はかなりの儲けを得るはずであろう。

交渉の末、U氏はいずれも9%程度まけてくれ、実質利回りは大京町が4.8%、舟町が4.4%になった。大京町は隣の1LDKよりまだ高かったが、舟町は同じマンションの1LDKとの価格比が5:4から4:3に改善され、いずれも信濃町の広い1Kの価格程度になった。信濃町より仲介手数料分程度安くするしかないという判断を、U氏をはじめとするF社上層部は下したのであろう。いずれもオープンマーケットの標準的な物件よりはまだまだかなり高価だったが、それらとの間の質の違いの金銭的評価の是非について正確に判断することは、素人の私には無理だ。しかし、オープンマーケットには四谷三丁目とその近辺で両物件よりも質がよいと思われるワンルームはなかった。ともかく、当初の設定では白金台よりも高かった価格がそれより安くなったし、賃料はいずれも白金台よりもかなり高く、利回りがまずまずとなったことは評価できた。

これらのことからして、U氏の申し出は受け入れ可能であると判断し、さらに物件が実家や父母を連想させ、由緒ある寺院とも関係があって供養にもなるという点では、これ以上のものは現時点ではないだろうと思えたので、手を打った。

U氏は、必要な利益を控除してぎりぎりまでサービスし、私の妻も給与所得者であることなどから、将来にわたって物件購入の顧客になってくれることを

期待した価格であると強調した。F社は自社物件をウェブサイトで公開しているが、価格は載せていない。大手が販売する新築分譲マンションは、販売価格が広告やウェブサイトなどで公開されているが、ワンルーム販売会社の多くは、価格をウェブサイトに掲載するなどによって公開してはいないようであり、B社の物件もそうである。

ヴェリタス・インベストメントは新聞などの広告に販売価格を大きく明示し、実質利回りを計算するのに必要な情報も載せ、自社ウェブサイトでも広告のPDFを公開しているが、そういうオープンなやり方はワンルーム業界では珍しく、これからも広がりそうにない。私の見る限り、新築ワンルーム物件に限れば、立地や建物の質の良さと価格の安さや利回りの高さで同社は抜きん出ており、まともに対抗できるような新築中心の業者はほとんどないと思われる。しかし、同社は質の高さを維持するために、供給を無理には増やさないでいるようなので、他社は同社にそれほど脅かされることなく、それまでのやり方を踏襲してられるようだ。同社が大手並みにオープンな売り方をしながら、都区内外西部を中心とする質の高いワンルームマンション供給への特化という禁欲を続けているのは、拡大路線で大手との競争に敗れたG社が反面教師となっているためらしい。

物件本体価格や実質利回りによるフェアな競争を敬遠し、特定のサービスに限った優位を強調するなどの情報操作で競争するという体質が、ワンルーム販売業者の多くに見られ、悪名高い電話営業はそのためのやり方として重宝されているようだ。電話営業をしないB社も、長期サブリース一点張りの売り込みのほかに、公平を装いつつ自社を勧める巧妙なサイトを設けるなど、公正とは思えない情報操作を少なからずしている。大手の新築物件やオープンマーケットの中古物件と比較して価格交渉をするような顧客は、そんなワンルーム販売会社の顧客には少ないとすれば、F社が例外的に大幅譲歩したというのは事実であろう。

一般に、新築マンションは広告などで各住戸の価格が周知されるので、個々の買手ごとの値引き交渉はないもので、売れ残りが解消できず値下げしたりすれば、先買った人にも値下げ分払い戻しがなされたりするが、多くのワンルーム販売業者は、そのような慣習を利用して、新築や一棟丸ごと買い上げた中古物件について、綺麗なカタログを作って売る際、個別の値引き交渉を受け付けない。しかし、各住戸の価格表は公開されず、顧客だけに渡され、顧客全員に同じ価格表が渡されているのか、価格表が複数あって何らかの基準で価格差別をしているのかも分からない。リピーターや紹介については、ある程度値引きしている場合が多いのだが、価格表が公表されないので、トリックかもしれない。私の場合、たまたまF社が中古のオーナーチェンジ物件を持ちかけてきたので、オープンマーケットと比較して価格交渉をすることができたのである。

ローン事前審査の書類を作成したあと、U氏は、銀行が決めた価格よりも安くしたことを銀行に知られると、過剰融資になるので、まけたことは内密にしてほしいと言った。帰路の地下鉄のなかで考えるに、U氏のいう過剰融資とは、交渉で決まった価格ではなく当初の価格と頭金との差額を銀行は融資するということのようなので、そうだとすれば、まけてもらった物件を買うのに必要な額を超える融資を銀行がするらしい。しかし、手許に控えがないので確認できないが、銀行に提出する資金計画は、まけてもらった価格をもとに作成した記憶があるので、銀行に内密にまけたというのは嘘のはずであり、銀行の決めた価格より大幅に値引きしたことは銀行に内密にしてほしいというように、U氏は嘘の上塗りをしているらしいと思った。9月に入ってようやく、F社より、取引完了書とともに、この日作成したローン事前審査申込書のお客様控えも送られてきた。大京町も舟町も、私の記憶通り、値引きした後の物件価格が資金計画の「お支払い総額」欄に、U氏の筆跡で書き込まれていた。すぐにお客様控えを渡さないのは、U氏が嘘をついたという証拠を当面握らせないための、今回だけの特例なのか、F社の慣行なのかは、分からない。

以上のことからして、価格は金融機関からの融資評価の金額だと、U氏がT氏を通じてメールで私に告げたのは、高い価格の責任を銀行に転嫁し、言い逃れたのではなくて、銀行の権威を笠に、当初U氏が言っていたような広告費分などの若干の値引きを超えた値引きを拒否しようとしたものであることもはっきりした。多くの人は、銀行が決めた価格だと言われると、値引き交渉を諦めて引き下がってしまうのだろう。

私は、U氏の説を前提として、銀行が必要な額を超えて貸すとすれば、銀行の過剰融資分の利子負担や返済手数料負担はどうなるのかということや、大江戸線は災害時の大動脈として作られたので、人気がないとは思えないことや、刑場跡のマイナスの影響が舟町あたりまで及んでいるのではないかという、U氏が言及を避けた問題を、帰宅後メールに書いて送った。

翌朝U氏から電話があり、過剰融資ということではなく、融資額は変わらないが、頭金の額を実際よりも多くみせかけて有利な融資条件を引き出すのだという説明があった。資金計画書は値引き後の価格をもとにしていたはずなので、この説明もおかしい。しかし、これ以上追い詰めることは、円満な取引を妨げるように思われたので、私は、利子が高くなっても構わないので実際の頭金を銀行に申告するよう求め、U氏は、それではそうしましょうと言った。資金計画では最初からそうなっていたはずなのだが、控えが私の手許にないばかりに、このような回りくどいやりとりを経て、なんとか落ち着き先が見つかったということになる。

## 10. F社との契約とその後

銀行の事前審査ののち、7月19日（木）に契約を迎えた。契約の前にU氏は、goo地図（<http://map.goo.ne.jp>）の明治地図で東京監獄がどのあたりにあったのかを示した。舟町のマンションは監獄からある程度離れていることがそれで分かったが、その地図から、マンションが全勝寺の旧敷地の一部に建てられたこ

とも分かり、そのことはたいへん嬉しく、話すことに嘘が多いものの物件については真摯なU氏のおかげでそのことを知ることができたことに感謝した。契約を終えたとき、U氏は、こんなにおまけたことは、他の顧客に知られたくないので、内密にしておいてほしいと言ったが、これはおそらく本音であろう。

7月27日（金）に融資先銀行での手続き（金銭消費貸借契約）があり、30日（月）に手付金の残りの頭金をF社に振込み、31日に融資が下りて決済が完了し、引き渡しと登記が行われた。引渡しとはいえ、賃貸管理はF社に委ねたので、鍵を受け取ることもなく、登記識別情報通知（従来の登記済証に代わるもの）が届くのはしばらく先ということで、自分のものになったという実感はなかったが、その日の夜、T氏から引き渡しが終了したというメールが届き、F社よりの諸費用の請求書がPDFで添付されていた。

U氏の事前の話では、諸費用として大京町と舟町とを合わせて、余裕を持たせて200万円すぐに払い込めるように準備してほしいということだったが、実際の請求額は両者あわせて125万円だった。

諸費用の多くは銀行融資に関係するもので、融資契約の当日、融資金額から差し引いてもよいかどうか銀行の係の人に尋ねられ、それならその分私がすぐに銀行口座に入金しないと、融資額を満たせませんねとT氏に尋ねたところ、T氏は携帯で担当者にどうするか問い合わせたあと、不足分は諸費用として後日F社から私に請求するので、銀行は諸費用を差し引いた額を私の口座に入金したうえでF社に送金してよいとのことだった。

実際の請求額が用意していた額より75万円も安いということは、買主にとって予期せぬ大きな利益で、ありがたいことと即座に思った。しかし、銀行融資にまつわるほぼ正確な費用はF社には事前に分かっていたはずであり、かなり多めに準備させておいて、実際の請求額は大サービスしてみせるというのは、F社の献身的サービスを自作自演するトリックなのだと、すぐに思い直した。取引の最後にF社は素晴らしい信頼できる会社だという印象を少なからぬ素朴

で実直な買主に与え、買主やその知人がまたマンション投資を考慮する際には、F社にお願いしようという風になるよう誘導しているにちがいない。

さて、引き渡しの前夜である7月30日夜、T氏より電話があり、書類に1箇所私の印を貰い忘れていたので、頂戴するために会いたいと告げられた。そこで、8月2日（木）には都内で用事があるので17時から会うこととし、場所を問われたのでいつものルノワール西銀座店を挙げた。しかし、そのころ私は、次節で述べる日本橋人形町のタワーマンション1LDKの契約に向けた交渉を進めていたので、F社との関係については気持ちを切り替えたくなったことや、その前後に用事がある場所の近くのほうが便利だし、遠慮せず高価なところにしたほうが、F社にたっぷりもうけさせたというこちらの認識も通じるだろうと思い直して、B社Vさんの顧客である地方の資産家が定宿とし、東京ではいつもそこで会うと聞いていたこともあり、サントリーホールの隣にあるANAインターコンティネンタルホテル東京のフロントロビーに変更してもらった。

約束した時間の直前になって、T氏より携帯メールで、自分ではなくU氏が伺うという知らせが入った。書類に押印したあと、今日伺いましたのは実は……と、U氏は新たな商談を持ちかけてきた。その切り出し方からして、印をもらうというのは口実だったのだと感じた。白金台はお陰様で完売しましたが、ローン審査に落ちた方がおられるので、如何ですか、遺産しか投入していないし、自己資金比率が高く四谷三丁目の2物件の月々の収支の黒字も少ない私にはまだ十分資金的な余裕があるはずだし、価格もお安くします、という提案だった。

これを聞いて、U氏が白金台ではなく四谷三丁目の物件をまず勧めてきたのはおそらく、当初からそういう段取りを考えてのことだろうと思った。そういえば、6月30日に四谷三丁目の2物件を購入することで手を打って以降、U氏はしきりと、私がこれまで接触してきた他社から問い合わせの電話がないかと尋ね、あっても決まったので断るようにと申し入れていた。四谷三丁目は2物

件ともF社が売主で、契約の際の手付金もそれぞれわずか10万円だったこともあったので、銀行融資手続きが済むまでは四谷三丁目の内諾を私が覆すことを恐れていたのかと思っていたが、それよりもむしろ、この2物件の取引を終えても直ちにさらに別件を購入する資金的な余力が私にあることを知ったうえで、他社を排除して私を囲い込み、さらに自社物件を購入させようという意図が込められたものだったのだ。

私は、インターネットで売りに出ているのを見つけた人形町タワーの1LDKが契約直前まで進んでいると言うと、U氏は弊社でも1LDKも扱っていて、人形町とは都営浅草線で隣駅である東日本橋に私が検討しているものよりかなり安い物件があると言って、カタログを広げた。私が求めているのは、退職後研究室の図書などを移転するためのスペースなので、本棚を多く置けるような横長の2室からなる住戸がよく、F社の東日本橋1LDKは間取りが私の希望に合わないかと断った。それに対してU氏は、うちでも仲介もできますが、と言ったけれど、契約目前の段階まで来ており、これで当面資金的な余裕がなくなると説明して、退職金が入るころなどの将来に含みを持たせつつU氏の売り込みを切り抜けた。

以前大京町・舟町の価格交渉の際に他の物件を貴社で仲介してもらってもよい、などと言った際に、それも可能だとU氏は言っていたので、F社が仲介もできることは先刻承知だったが、それを避けたのは、全額現金で買う人が現れたなどということにして仲介を放棄し、自社物件を買うよう勧めてくる恐れがあったからだ。東日本橋に1LDKの自社物件があったのだから、F社に仲介を依頼すれば必ずそうなるだろう。しかし、諸費用の請求が予想より大幅に少なかったことでF社に好意を持っていたならば、警戒心を解いてF社に仲介を頼んでいたかもしれない。

最後にU氏は、諸費用も頑張ってお安くしましたし、これからも、物件を検討する際の2～3社のなかの1つに弊社も入れていただければと言った。取引

終盤における諸費用の処理は将来の商機に繋げるための罠であることを、U氏は図らずも告白したことになる。

さて、7月19日の契約の際、不動産売買契約、融資本申込み、火災保険、賃貸管理委託契約等々と、多数の書類に住所氏名を記入して押印する作業に追われ、賃貸管理委託契約書が私の手許には残されていないということに気付かなかった。銀行での融資手続きの際、家賃が振込まれる日が15日だと聞いてローン返済日を毎月17日にしていた記憶があつて、15日が近づいてきたので振込日を確認しようとして書類を探したところ、賃貸管理委託契約書が私の手許にはないことによりやく気付いた。そこには、委託する業務内容や、契約解除の手続きなどが書かれていたという記憶はあつた。

もしもF社の賃貸管理に問題があり、他社への鞍替えを検討するようになった場合には、そうなつてはじめて契約書がないと申し出て契約内容を問い合わせるのはやりにくく、多少の問題なら鞍替えせずにおこうということになりそうだから、F社は、賃貸管理契約書を貸主に渡さないことで、貸主の鞍替えを困難にしているのではないかと疑つた。鞍替えを考えるに至らない場合でも、貸主が契約内容を正確に把握していれば、F社も契約遵守を動機づけられるが、貸主の手許に契約書がないならば、いろいろと手を抜いても問題にされないで済む可能性が高まる。

そこでただちに、家賃振込日も確認できないので、という理由をつけ、さらに、契約書を紛失してしまったのかもしれないと断つた上で、原本または写しを送ってくれるよう、T氏に依頼したところ、事務手続きが終わり次第控えを郵送しますという返事がきた。事務手続きが済めば控えを送るのが通例であるというような書き方である。ただちに複写して送っても事務手続きが滞るはずがないので、これは言い繕ひにすぎないだろう。

実際に送られてきた賃貸管理委託契約書には割印があつたので、2通作成して割印を押し、融資銀行の口座に賃料も振り込むのがよいが、その銀行の口座



番号がまだ分からないからそこは空欄のままでよいと言われ、2通とも回収されたことを思い出した。送られてきた契約書をよく見たところ、振込先として、融資銀行名があらかじめ印字されていたこともわかった。F社の出金口座がある銀行に私も口座を持っていることは、頭金の振込をめぐるやりとりで分かっており、同行間ならば手数料がかなり安いのでF社と同じ銀行の口座に賃料等も振り込んでもらうように希望する人は少なくないはずで、そうしていれば2通の契約書のうち1通は契約後ただちに私が所持できたのだが、F社はまだ口座を開設していない融資銀行に賃料を振り込むようお膳立てをして、契約書を2通とも回収したのである。

銀行融資手続きをした7月27日にT氏も立ち合っていたので、その際に賃貸管理委託契約書各2通に口座番号等を記入し、各1通は私が所持するというようにすることができた。また、私が印を押していなかったとして、8月2日にU氏が持参して押印したのは、2つの物件のうちのいずれかの賃貸管理委託契約書であったことは、そのとき割印も押したので、間違いはないが、その日もU氏は2通とも回収した。融資銀行の口座ができた後、2度も私に賃貸管理契約書各2通のうちの各1通を渡す機会がありながら、そうしなかったのは、F社の不注意によるミスとは考えにくく、意図的に渡さなかったと解釈するしかないのではなかろうか。F社に賃貸管理を委託している人で、賃貸管理委託契約書作成のさい銀行口座番号不明などのため、2通ともF社に回収された人の多くは、賃料が送金されてくることもあって契約書が手許にない状態のままにしているのではなかろうか。

7月31日に決済・引渡が済んだのに、8月末になっても管理費や修繕積立金がどこからも引き落とされず、またそれらの請求も来ないので、不審に思って調べてみると、大京町と舟町のいずれのマンションも、同じ管理会社が建物を管理しており、管理費と修繕積立金は毎月6日に自動振替されるとあった。契約時の書類のなかにそれらの自動振替申込書があったかどうか、控えが手許

にないのでよくわからなかったが、とにかく自動振替の手続きは8月6日には間に合わなかったはずなのに請求が来ないのは奇妙だと思って、F社に問い合わせたところ、自動振替は9月分からで、7月31日分と8月分は精算のためF社に振り込むようにという請求が来た。その分は売主であるF社が引き続き管理会社に支払っていたのに、こちらから問い合わせるまで精算のための請求をしてこなかったということだ。

固定資産税など他の諸費用の精算はすでに済ませているのに、その際、管理費・修繕積立金だけ精算請求を忘れるということは考えにくいことだが、書類を確認すると、管理費・修繕積立金の精算はしていなかった。こちらとしては請求が来るまで放置しても、滞納ではなく先方の落ち度なので利子分余計に払われることはないと考えたが、転んでもただでは起きないF社のことから何か狙いがあるのではないかと気になって問い合わせしてみたのだ。もし問い合わせなければ、9月以降、その月の管理費・修繕積立金が自動振替されるようになり、7～8月分はF社が肩代わりしたままということになっていた可能性が高いように私は思った。その場合、請求してこないのはF社の落ち度だなどと思って、自分からは支払を申し出ないままずっと放置してしまいがちだろう。

しかし、それこそがF社の仕掛けた罠なのではなからうか。なぜなら、一ヵ月余りの管理費・修繕積立金はたいした額ではないが、支払を申し出ず、それをF社に肩代わりさせたままになっているということは、オーナーにとって心理的に少なからぬやましさや負い目となってしまいうからだ。諸費用精算のとき大幅にまけてくれただけでなく、契約上買主が支払うべき管理費・修繕積立金まで肩代わりしたままになっていると思うだけで、買主はF社に恩と負い目からめとられてしまうのだ。そのため、そろそろ次の投資用不動産購入を検討しませんか、などとF社から誘われた場合、断ったり、他社やオープンマーケットと比較検討することが非常に難しくなってしまうだろう。F社にとって、それらに要するコストは一物件につき何百万円という大きな儲けの内のほんの僅

かな金額にすぎないが、普通の人の日常的感覚では何十万円という大金をサービスしてもらった上に、払うべき福沢諭吉もF社の不注意のおかげで懐に入れたままになっていると買主に思わせることで、大枚の成る種をオーナーの心に仕込むことができるわけだ。

F社は、質のよい物件を提供してくれる点に限ればワンルームマンション業界ではトップレベルだが、さまざまな策略・トリックを用いているらしいので、どんな段階においても、安易に気を許すと、甘い汁をたっぷり吸われ続けることになるのだ。

## 11. オープンマーケット・その1 人形町

実家を売却することになるまで、退職後は研究室の図書などを実家に置こうかなどと考えていたが、それができなくなり、自宅にもそのような余地はないので、新たにどこかスペースを確保しなければならないことになった。箱詰めしたままトランクルームに預けるわけにもいかないのに、書斎兼セカンドハウスが必要だろうと思った。

自宅近くが便利で地価も安い、将来地価が下落する可能性や下落率が都心部と比べて高いだろうから、資産価値を維持するという観点からするとこれ以上自宅近くに不動産を持つことは望ましくない。年をとると、たとえば夜のコンサートなどのあと満員電車で揺られて我孫子まで帰るのは今以上に辛くなるだろうから、豊かなシニアライフを送るためにも、自宅からのアクセスのよい都心部にセカンドハウスを持つことが望ましいようにも思われた。

都心部で私が住んでみたい街は、戦災を免れて江戸や戦前の風情を残している人形町界隈か、3A（青山・麻布・赤坂）エリアのなかでも、青山霊園や東京ミッドタウンがよく見える眺望のところだ。なお、六本木という住居表示は港区麻布地区北部一帯なので、麻布に含めておく。

人形町についての私の特別な思いは、次のようなことだ。たまたま水天宮に

お参りした直後に家族旅行で訪れたバリ島でシュノーケリングをした際、思いのほか潮の流れが速く、波もあったので息子が溺れたが、早めに気付いて運良く助けることができた。今では水天宮といえば安産の御利益で知られ、私たちも懐妊のおりにはお参りをしたが、安徳天皇・二位の尼・建礼門院が祀られ、河竹黙阿弥の世話物『水天宮利生深川』で描かれているように、伝統的には水難除けの靈験で知られている。山口県小野田市に生まれ、小学校卒業までそこで育った私は、眼前に満珠島・干珠島が浮かぶ壇ノ浦をよく眺め、その光景は臉に焼き付いている。京都生まれで結婚して小野田に来た母は、夢の中で誰かに「建礼門院様」と呼びかけられたことがあるそうで、建礼門院に特別な共感があったようだ。

また、田園都市線・半蔵門線は水天宮前までだった時期が長く、実家とのつながりもある。これは私の主観的な印象だったが、実際に調べてみても、東京メトロ半蔵門線は、1978年8月1日渋谷～青山一丁目間、79年9月21日永田町まで、82年12月9日半蔵門まで、89年1月26日三越前まで、90年11月28日水天宮前まで、2003年3月19日押上まで開業し、東武日光線南栗橋まで相互直通運転を開始しており、12年8ヶ月のあいだ水天宮前までだった。そんな水天宮が側にあり、古い町並みが残っている人形町界限は、歩いているだけで心落ち着き、おいしいランチを出す老舗飲食店も多いので、時々この町を訪れ、柳家の鯛焼きや今半の総菜などを買って帰ったりするようになった。

このようにして、実家の売買契約が成った3月末ころには、将来都心部に研究室兼セカンドハウスを持つならば人形町がよいと考えるようになったが、水天宮から人形町方面を眺めると、ひときわ目立つタワーマンション・リガーレ日本橋人形町があり、都内や近郊の数あるタワーマンションのなかでも、姿形の優美さは屈指だと感じ、人形町界限ではここがベストだろうけれど、3Aエリアに劣らず高級で手が届く範囲にはなさそうだと半ば諦めていた。

7月27日に四谷三丁目の銀行融資手続きを終えて一段落したので、何年後の

ことになるかわからないが、次は人形町だと思い、大手のウェブサイトで人形町あたりの物件を検索してみたところ、よさそうな住戸は北向きだし、リガーレに優るマンションはやはりなさそうだと、少々がっかりした。

7月29日（日）、やはりリガーレは抜群だという思いが強まり、具体的な希望物件のイメージを思い描いてみた。高層階はエレベーターが止まったときに高齢者にはとりわけきついで避けたほうがよい。タワーマンションは低層階でも周囲のビルとの間の空間的なゆとりがたっぷりとってある。そのあたりに密集しているマンションの低層階で、住戸の前の空間のゆとりがたっぷりあるのは、交通量の多い大通りに面している場合にほぼ限られ、騒音と排気ガスの問題があるので、低層階でもタワーマンションのほうがよさそうだった。リガーレの低層階の場合、南東向きは新大橋通りに面していて車の往来が激しいので南西向きの住戸がよく、1階2階は店舗が入っているので、3階で、広さは1LDKくらいが理想的だという風に考えつつ、大手仲介業者のウェブサイトを試しに検索してみた。すると、思いがけず、まさに理想通りの住戸が売りに出ている。

価格は近隣の同程度の広さの物件に比べてやはり少なからず高かったが、四谷三丁目の際は実家の売却代など相続した遺産だけを自己資金としてきたので、手が出ない額ではなかった。自宅を購入する際に大部分引き出したが解約はせず、自宅のローン返済中も中断せずに、退職後の備えとして月々貯めてきた積立貯金などを頭金に使って残りは銀行の融資を受け、退職まで約10年間賃貸に出せば、その間収支はプラスを維持でき、退職金などをつぎ込めばローンも無理なく完済できるということは、容易に見通せた。退職まで貯蓄を続けて退職金と合わせて現金で購入しようとしても無理かもしれないし、そもそもこのような理想的な物件がタイミング良くそのころ売りに出るという保証は全くない。

リガーレの南西向き低層階1LDKがベストだという考えも揺るぎないものと

なったので、四谷三丁目の件が一段落したばかりだが、このチャンスを逃す手はないと思い、この物件をウェブサイトに乗せていた大手のなかから、自己紹介を拝見して趣味が似ていて気が合いそうに思われた W 氏が物件担当者となっている、電鉄系の H 社を選んで、問い合わせフォームに購入計画の概略などを記入して送信した。

「リガーレ日本橋人形町オフィシャルサイト」(<http://www.legareningyocho.com>)をみて、物件の特色がよくわかった。この地域の再開発によって 39 階建てタワー A 棟と 3 階建てアネックス B 棟として作られ、権利者全員の居住継続を実現し、A101 号室には人形町一丁目町会事務所が置かれていた。大老堀田家の中屋敷のころから祀られ、火伏せの神として信仰されてきた茶の木神社（伏見系稻荷社、昭和 60 年より布袋尊を合祀・日本橋七福神の一つ）を敷地内に祀り、A 棟 1、2 階や B 棟は、うなぎの喜久川のようなこの地の老舗をはじめとする飲食店・店舗・クリニック・オフィス、A 棟 3～12 階は地権者住戸、同 13～39 階は UR 賃貸となっている。建築時、周辺住民との間に紛争が起こることの多い分譲マンションとは全く異なり、低層階は地域社会を保存・継承する形で造られている。

7 月 31 日、内見のうえで購入の意思を示したところ、W 氏は、以前にもリガーレ購入希望者の仲介をしたことがあったが、その際には、ローン事前審査のあいだにキャッシュで購入できるライバルが現れてとられてしまうという悔しい思いをしたことがあり、分譲マンションではないため物件が売りに出されること自体が非常に稀で、売りに出れば人気も高いので、ローンの事前審査を早く済ませ、来週はじめには契約に持って行きたいということだった。売主側にも伝える購入申込書には、若干値下げした金額を書くが、指値ではなく、まけてもらえなくても購入したいと申し添えることにし、契約予定日もローン事前審査が間に合いそうにないがとりあえず 8 月 5 日（日）として、交渉に臨むことになった。できるだけ早くローン事前審査を済ませて契約し、手付金を払

わなければ、かなりの確率でまた蔭に油揚げをさらわれるようなことになりかねないというのは、おそらく間違いなかったであろう。

交渉の結果、物件情報について売手に不正確なところがあったことで、値下げ幅は当初の希望よりわずかに増え、ローン審査も滞りなく通過して、8月6日（月）にローン本申込みのあと、契約に至った。

四谷三丁目のときには、ローン本申込みはF社が代行したが、今回は自分で銀行に赴いた。同じ銀行で担当者も同じだったのでわかったことだが、F社は、ローン本申込みの際に、融資する銀行に提出する書類として、頭金支払い能力を証明する銀行口座通帳のコピーが必要だと言ってきたので、T氏に渡したが、今回それは必要書類に入っていなかった。したがって、F社は銀行の権威を使って自分たちが知りたい情報を私に提供させていたことになる。以前自宅を購入したときにも融資する銀行から頭金支払い能力を証明するような預貯金の残高を示す書類を要求された記憶はない。

契約に際して売手、売手側仲介担当者と名刺交換をして、売手はまさにこの物件の仲介を担当する業者の代表取締役であることが分かった。事前にインターネットで検索して、この物件はすでに6月上旬から不動産総合情報サイト「at home web」に掲載されていたが、7月下旬になって大手不動産仲介会社のサイトにも掲載されるようになったことが分かっていたが、「at home web」への情報提供会社であるI社の代表取締役が売主にほかならなかったのだ。

その物件は実際に売主とその家族が住んでいたところで、手狭になったために完成したばかりのタワーマンションに引越し、7月中旬になって根抵当権がようやくとれたので大手のサイトに売りに出したということだった。もしも私が「at home web」でリガーレを見つけ、売主が経営する会社だとは思ってもよらないのでI社に仲介を依頼していたならば、売主＝I社のペースに巻き込まれてしまっていただろう。たとえば、I社が扱う他の物件の購入も勧めるなどということは必ずあっただろう。契約のときの雑談で、東京近辺ではアパート

一棟ものの取引の動きが活発になってきている，というようなことを売主は話したので，E社と同じようなことを仕掛けられた可能性が高い。

I社は，居住用不動産としては主に首都圏の2LDK～3LDKマンションの買取・再販を行い，収益用不動産としても主に首都圏のマンションの媒介をしていると同社のウェブサイトであり，ワンルーム～1LDKを中心に手がけている業者ではない。おそらくそのため，自社のネットワークを使って買手を見つけることは困難なので，まず「at home web」に掲載したが，おそらく知名度の低い中小不動産業者だということで信用が得られにくいため，根抵当権を抹消して大手のサイトに登録したのであろう。

今日の大都市では抵当権付き不動産の売買は珍しくなく，多くの場合抵当権が付いていることに起因するリスクもないが，不動産を売りに出す際には抵当権をあらかじめ抹消するのが当然で，リスクのある抵当権付き不動産には手を出さないほうがよいと思っている人は少なくない。私も自宅を購入する際には，契約前に登記簿全部事項証明書を得て抵当権がないことを確認した。全額現金で購入しようとする人の場合，売主と媒介業者や司法書士がグルになって抵当権つき物件を押しつけようとしているのではないかと疑ってしまうと，融資銀行によるチェックがないので尻込みしてしまうだろうし，この場合売主が媒介業者の社長なのでそのような可能性がないとは言い切れないだろう。高級人気物件は全額現金で購入されることが少なくないので，根抵当権がついていると売りにくいことは間違いない。実際に，全額現金で購入しようとした人が，根抵当権が抹消されていないことを理由に購入を断って他の物件を買ったというようなことがあったため，売主は根抵当権をとって改めて大手に売りに出したのかもしれない。

このことと関連して，大京町と舟町はいずれも売主がF社なので仲介手数料はなく消費税込みの価格だと契約前から聞いていたが，大京町にはF社が購入した際借入れをしたので抵当権が付いており，舟町については売主であるF社



は購入後登記しておらず、その前の所有者とその人の借入れに伴う抵当権が登記簿に残されたままであることを、重要事項説明書の読み上げの際にはじめて知らされた。いずれの抵当権も一括決済後の登記の際に抹消されると口頭で説明があったが、抵当権がついていたり、売主と登記簿上の所有者が別だったりというのは、不動産取引に慣れていない素人にとっては大きな不安材料なので、抵当権が抹消されるという、口頭ベースを超える保証を求めたところ、ローン手続きの際に司法書士に確認できるとか、銀行の融資を受ける以上、銀行の第一抵当権を設定するためには既存の抵当権を抹消しなければならないので、抵当権は必ず抹消されるなどとU氏は説明したことを思い出した。しかし、登記簿とは違う売主で、抵当権のついた物件だと知ったならば、問題がないとどれほど保証されても、それを理由に購入を控える人もいんだろうから、そういう物件に対しては需要が減退することは間違いない。購入を取りやめられたり、値引きを求められることを恐れたため、売買価格が印字された契約書・重要事項説明書に捺印する直前というぎりぎりの段階に至るまで、U氏はそのことを伏せていたのだらうということが、リガールの売主と比較してみてもよく読めた。

地価が低く、全額現金による取引が多い地方では、抵当権付きの物件には手を出さないのが常識とされているが、都内通勤圏である茨城県ひたち野うしくの業者のサイトでは、契約書に必ずいれなければならない条文として「売主は売買物件について地上権、賃借権、抵当権、その他形式の如何を問わず所有権移転の完全行使を阻害する第三者の権利があるときは所有権移転登記申請までにこれらの権利を抹消して、境界杭を敷設し完全なる所有権を買主に移転しなければならない。」という条文を挙げており (<http://www.2550.net/estate-teitou.htm>)、あとで確認してみたところ賃借権を除いてほぼ同様の条文がF社の契約書用紙でも細かい字で印刷されていたが、U氏はそのことを想起しなかったようだ。また、後の西麻布の、H社を仲介とする契約書では、同様の条文のほか

に、当該条文に関して抵当権抹消登記申請と所有権移転登記申請とが同時に行われるという特約が付されており、本来、そうするべきものだと思う。口頭レベルを超えた保証はしないとした U 氏の対応は適切とは言い難い。

いずれにせよ、契約よりも前の段階で抵当権などの存在や売主と登記簿上の所有者の不一致を告げ、契約書の文面のなかに、抵当権が抹消され、滞りなく登記がなされるように計らう義務が売主にあると明記されていることも指摘するのが、それらのことに不安を感じがちな素人の買主に対する最低限の礼儀というものだろう。リガーレの敷地の地下には東京メトロ日比谷線が通っており、それに伴って設定されている地上権は抹消されないことを、H 社の W 氏はあらかじめ断っていた。契約の際の重要事項説明書の読み上げというぎりぎりの時点ではじめて告げるのは、限りなく違法に近いと言うべきだ。ローン手続きの際に来たのは司法書士本人ではなくその事務所の職員だったことは U 氏の弁明と矛盾したし、抵当権のついていない実家の決済・引き渡しの際に司法書士本人が立ち合っていたことを想起もした。登記、とりわけ抵当権の扱いについて、銀行融資を受けるのでリスクはないにしろ、U 氏のやり方には少なからぬ不満が残った。

リガーレ契約ののち、H 社の賃貸ガイドの小冊子をもらった。その 1 ページ目において、“信頼できる不動産会社の証「賃貸住宅管理業者登録制度」”というタイトルで、平成 23 年 9 月 30 日に告示公布、同年 12 月 1 日に告示施行された同制度に H 社が登録していることなどが書かれている。平成 24 年 7 月 31 日までに登録した業者数は 2145 であり、H 社など大都市圏の大手だけでなく、全国の中小業者も含まれる。しかし、これまでに挙げた H 社以外の業者は同制度に登録しておらず、野中氏が前掲書でワンルームマンション業界の会社として上げている業者 41 社のなかで同制度に登録しているのはわずかに 1 社だけである（同一社で名称が変わったことを把握せず見逃した会社があるかもしれない）。ワンルーム業界の賃貸管理のやり方には同制度の設立趣旨に合致しな

いような共通の特質があるため、大部分の業者が登録を見合わせているのではないかと疑うべきであろう。ワンルーム業者は、同制度があることを知らないし、これからも知ることがないような人たち、不動産市場についての知識があまりなく、知識を得ようとする意欲もあまりない人たちを主たるターゲットとして、自社物件を売り込んでいるのだと言うこともできる。

H社の賃貸管理は、購入した物件を最初から賃貸に出す人、居住していたが転勤などのため一時的に賃貸に出す人など、さまざまなケースに対応できるようになっており、後者や私のように、期限をつけて賃貸に出し、その後は自分で使用する計画がある場合には、借り手の権利が強くて契約更新時に仮に立退料を払ってもスムーズに退去してもらえる保証がなく、立退料の相場もはっきりしないような従来型の普通借家契約よりも、2000年3月に施行された定期借家契約のほうがよいことがわかった。臆気にそのようなことを聞いたことがあったような気もしたが、はっきりした知識がないまま賃貸に出す手続きを進めていたならば、普通借家契約にしていた可能性が高いので、ありがたかった。

仮にU氏の売り込みを受け入れて東日本橋の1LDKを購入していたならば、賃貸管理からも収入を得られるというF社の立場からすれば、期限が限られる定期借家制度よりも、居住者が出たいと言わない限りいつまでも引き延ばせるし、2年ごとの契約更新時の更新料などもF社の懐に入る従来型のほうがよいに決まっている。これまでのF社のやり方からして、定期借家制度のことを私に教えないか、仮に定期借家制度を使ったとしても、定められた手続きの一部の代行をサボタージュして骨抜きにし、契約期間が終わっても退去を要求できなくするなどの策略を用いる可能性は低くないように思われる。このようなリスクはF社に限らずワンルーム投資を主力とするような会社やその提携先である賃貸管理会社のどこでもありえることだろう。リガーレの売主の会社でもそのようなことをしかねなかっただろう。このことから、退職後に備えるスペースを早めに確保して賃貸に出すに際して、それまで接触してきたワンルーム主

体の会社を敬遠し、H社のような大手に依頼したことは、正解だったと思った。

F社との賃貸管理委託契約書には、管理代行手数料は月額集金額の3.8%で、新規契約や更新の際に、礼金・更新料など賃料以外の収入が発生した場合にはF社の収入になるとある。H社の、ほぼ同様の内容の賃貸管理においては、管理代行手数料は月額集金額の5.25%だが、契約締結日に契約登録料として賃料1.05ヶ月分を支払う（普通借家契約の更新時、定期借家契約の再契約時も同様）とあり、礼金・更新料など賃料以外の収入は貸主の収入となり、貸主側に賃貸仲介手数料はないが、更新事務手数料の規定はある。T氏の事前の説明では、管理代行手数料はたいてい月額集金額の5%程度で、3.8%のF社はお得だということだったが、賃料以外の収入がF社の懐に入るということは一切触れていなかった。これも、自社に有利な情報のみを強調し、自社に不利な情報は隠して売り込むという、ワンルーム業者によくみられるやり方である。

また、H社の賃貸ガイドには、貸主負担となる賃料等振込手数料が、某銀行315円、他行735円と明記してあった。そうするのが普通であるから、F社が手数料の高くなる融資銀行口座を賃貸管理委託契約書に印字してきたのにはやはり裏の意図があると考えざるをえまい。契約書を渡さないような策略もするF社がH社に比べて賃貸管理において油断ならないことは確かだ。

リガーレの契約を済ませて一段落したところでお盆休みを迎え、8月16日にURのウェブサイトを見てみて、個々のマンションごとに総戸数と募集戸数を知ることができたので、UR賃貸の1K～1LDKの総戸数に占める募集戸数の割合（空室率との差は少ないはずなので、以下では空室率とみなす）を、中央区でUR賃貸がある地上25階建以上のタワーマンションについて比較してみた結果、リガーレ日本橋人形町の人気は抜群であることがわかった。まだ新規分譲も募集中で、賃貸も窓口問い合わせの勝どきビュータワーを除けば、空室率が1割未満と思われるのは、リバーシティ21新川、トルナーレ日本橋浜町とリガーレ日本橋人形町だけである（次表を参照）。2番目に古いリバーシ

ティ 21 新川の空室率が低く、最新のベイシティ晴海スカイリンクタワーのそれが高いことからして、築年数以外の要因によって空室率が大きく左右されていると思われる。リバーシティ 21 イーストタワーズの管理開始年を 1990 年として、管理開始年と空室率の標本相関係数は $-0.29$ であり、標本数 8 での 10% 有意水準 0.62 に遠く及ばない。リバーシティ 21 新川は、北北東側に接するように建っている住友ツインビル（1988 年竣工）に住戸の視界があまり遮られないよう、北側の間取りが巧みに設計されている。トルナーレ日本橋浜町は、地上 47 階建てタワー棟の北東側に接するように地上 18 階建てのオフィス棟があり、北西側にも清洲橋通りを隔てて地上 20 階建ての日本橋浜町 F タワーがあるため、北東・北西向きの中低層住戸の視界はよくない。そのため、リガーレと比べて空室率がかなり高くなっているのだろう。

マンション名	最寄り駅より徒歩時間	管理開始年	募集戸数：総戸数
リバーシティ 21 イーストタワーズ	月島 5 分	1988 年～91 年	62:312=0.199
リバーシティ 21 新川	JR 八丁堀 5 分、メトロ同 8 分	1995 年	39:422=0.092
リバーシティ 21 イーストタワーズ II	月島 6 分	2000 年	56:319=0.176
トリトンスクエア アーバンタワー	勝どき 10 分	2001 年	15:115=0.130
ムーンアイランドタワー	月島 1 分	2002 年	34:156=0.218
トルナーレ日本橋浜町	水天宮前 5 分、浜町 6 分	2005 年	17:185=0.092
リガーレ日本橋人形町	水天宮前 2 分、メトロ人形町 3 分	2007 年	2:121=0.017
ベイシティ晴海スカイリンクタワー	勝どき 9 分	2010 年	31:173=0.179
勝どきビュータワー	勝どき 1 分	2011 年	?:146=?

これら以外は空室率が 1 割以上と思われるが、いずれもタワーのすぐ近くに高層ビルがあり、方向によっては高層階でも視界があまりよくない住戸が多いという共通点がある。周囲に住戸からの視界を遮る高層ビルがなく、都心へのアクセスがよいか都心駅の近くであることが、人気の高いタワーマンションの条件であろう。

したがって、すぐ近くに将来高層ビルが建ちそうな場所にあるタワーマンションは、自分が長く住むにしろ賃貸に出すにしろ、投資対象としてハイリス

クであるということになる。リガーレ日本橋人形町やトルナーレ日本橋浜町は、歴史のある市街地のなかに位置し、多数の地権者が細分化された土地を所有しているため、高層ビル化を伴う再開発が将来そのごく近くで行われる恐れがないという点で、タワーマンションの投資対象としても非常に優れていると思われる。リガーレはトルナーレと比べて最寄り駅からの距離と周囲の町並みのいずれについてもかなり優れており、築年数も2年ほど若いので、中央区のタワーマンションのなかでも抜群の人気があると思われる。UR 賃貸は礼金・手数料・更新料・保証人なしで借りられ、敷金も大半戻るので、リガーレができた際にすぐ近くのトルナーレからの引越し組がかなりいたらしい (<http://www.e-mansion.co.jp/bbs/thread/133350/>)。現在もリガーレに適当な空室がないのでトルナーレに入居し、良い住戸の募集があれば転居しようと狙っている世帯が少なくないと思われる。リガーレの空室2はいずれも1Kというのも、ファミリータイプの住戸のほうが空室率が高いという都心部マンションの一般法則に反する。単身者よりも家族のほうがよりよい所に住みたいという要求は強いだろうから、子供の転校なども不要な近場によりよいUR 賃貸マンションがあるものの、空室がないため今のUR 賃貸マンションに住んでいるような家族は、第一希望のマンションでよい住戸の募集があればただちに応募しようと日頃から狙っており、リガーレのなかでもファミリータイプの住戸は賃貸に出ればすぐに借り手が見つかるであろう。

9月4日(火)、融資銀行の手続き(金銭消費貸借契約)に赴いた際にも、F社のT氏と違って、H社のW氏は同伴しなかった。前回と同じように、若い担当者の指示に従って書類の作成、署名、押印をしたあと、やはり前回と同じく上司の方があらわれた。まず、前回同様、基本的な注意点の確認をしたあとで、前回とは違って、私の資産運用を巡って少々説明することになった。そして、当行当支店でも不動産投資のご紹介をしており、主に柏から都心にかけてのアパート一棟物が多いという風にして、商談になりかけてきた。ローン審査のさ

いに提出した書類からこちらの資産状況を銀行は把握しているので、私に本当に貸す算段なのだろうが、融資を受けた恩ある身にもかかわらず須田氏の『アパート経営はするな!』を挙げて露骨に断るのは憚られた。

私には子供が2人いるので、将来の相続の際に喧嘩にならず、分けやすいよう、都心部で似たようなワンルーム2戸をまず買い、次に1LDKを今回買ったので、次も1LDKの予定で、地域分散の観点から港区の3A or 白金台限定で、H社のW氏と相談しつつ検討中なのですが、その資金は、金利の低い代わりに審査の厳しい貴行から借りることは無理だと、昨日貴行のローン審査担当の方がおっしゃったそうです、などと答えた。

港区の1LDKは無理だと断っておいて、その翌日に早速、その2～3倍はするアパート一棟物には融資できると仄めかすやり方には、返す言葉もなかった。銀行の立場からすれば、アパート一棟物勧誘はかねてから準備万端整えていた作戦で、その前の日に私がそれに反する行動に出たので融資基準そのものは満たしているが断り、自行のプランに乗せようとしたというのが真相ではなからうか。

須田氏によれば、多くの大手ハウスメーカーがリスクリーなアパート経営勧誘を最近積極的に行っているのを見るに見かねて、同業者であるにもかかわらず世に警鐘を鳴らすため、その著書をあえて執筆したとのことだったが、大手銀行もそれらに単に融資するだけでなく、自ら積極的に勧誘していたのだ。須田氏の指摘するように、アパート一棟物に手を出して失敗すれば、その打撃は非常に大きなものとなり、才覚のない人は一生債務奴隷的状态から抜け出せなくなりかねない。それと比べれば、平均的なサラリーマン・OLの堅実な人生設計に寄生しているワンルーム業者から受ける可能性のある被害は、たかが知れている。

F社のT氏が銀行での手続きに同伴したのは、銀行が私にそういった大規模投資の話をもちかけるのを防ぎ、将来も自社の顧客として確保したいという狙

いがあったことになるが、そういうワンルーム業者のやり方は大切なお得意様が大手ハウスメーカーや銀行の餌食とならないよう、守ってくれていると言うことすらできる。そういう意味でも、平均的なサラリーマン・OLが不動産投資をはじめる際、まずワンルームからはじめ、多少甘い汁を吸われてもある程度までは授業料だと思って甘受することも、悪くはないと思う。

私は実家売却の経験があったので、数社を比較することも、オープンマーケット物件との比較によって価格交渉をすることも、当たり前だと思っていた。しかし、経験のない人には物件価格の高い不動産のオープンマーケットは敷居が高いだろうから、手取り足取り指南してくれるワンルーム業者のなかから数社比較して、比較的良心的なところだと見当をつけることができる業者があったならば、とりあえず1〜2戸その業者から買うことから始めるのは、悪くないであろう。新築物件では価格交渉はまず無理なので、新築を主に扱い、いろいろなサービスをきめ細かくしてくれる業者が扱っている中古物件からはじめるのがやりやすく、オープンマーケットと比較して価格の妥当性を問題にすることは、あまり不動産取引の知識がない人でも、インターネットが発達した今日においては容易にできることである。そうすれば、比較的ローリスクでまずまずの物件を手にでき、不動産取引の経験を積むこともできるのではなかろうか。

9月27日（木）午前、銀行で物件引渡と決済を無事すませて鍵を入手し、ハウスクリーニングを依頼している業者の方に鍵を1本お貸しするため、午後八形町に行った。リガーレのエントランスを入るとまず、最上階（39階）までエレベーターで昇った。エレベーターのガラス張りドアからは、各階ごとに外の景色が見えた。今まであまり気にしていなかったが、エレベーターの前には住戸がなく、共用スペースに大きな窓やバルコニーがあったのだ。

最上階で降りて、正面の引き違いテラス戸を開けて共用バルコニーに出てみた。これだけの高層タワーから、ガラス戸を通さず直接、外気に触れながら東京の街を眺めた経験はそれまでなかったので、非常に新鮮だった。東京駅〜三



越本店・三井タワー～隅田川・筑波山～東京スカイツリーを一望の下に眺めることができた。高層階に住むと、絶景があたりまえのように見えるため新鮮みがなくなるだろうから、見たいときにいつでも無料で高層階に昇って見ることができるほうが、限界効用が逓減せず新鮮さが持続してかえってよいのではないかとさえ思える。

さらに、住戸は賃貸に出しても、鍵1本は手許に残るので、他所に住んでいても、東京タワーやスカイツリーで高い料金を払って長時間並ぶようなことをするまでもなく、東京タワーの大展望台とほぼ同じ地上140メートル弱の高さからの、眼鏡以外のガラスを通さない眺望が、人形町に行きさえすればいつでも眺められるというような特典があろうとは、そのときまで思ってもみななかった。享保18(1733)年の両国川開きにはじまる隅田川花火大会も、浅草ビューホテルやスカイツリーからよりは少々遠いとはいえ、リガーレ中高層階の共用バルコニーからよく見えるはずだ。

H社賃貸部門のXさんが算出した査定より若干高めの賃料を設定して5年の定期借家という条件で入居者を募集したが、希望者への内見などは人形町の賃貸業者に鍵を預けて対応してもらうことになった。入居希望が入らないうちに、次節で述べるように港区の物件を10月25日に得たので、そちらのほうを退職後の使用に備えて定期借家に出すことにし、人形町は法人需要も見込める普通借家に切り換えて募集した。しかし半月ほどの間に内見した何人かの希望者は、LDが狭いという理由で入居を控えたということだった。そこで、Xさんの査定額まで賃料を下げたところ、すぐに入居希望が入った。書類には入居予定日が記入されていなかったのでXさんが問い合わせたところ、1ヶ月ほど先になるということだったが、私は了解して話を進めてもらうことにした。

その翌々日に希望者がキャンセルしてきた。Xさんによると、もう一件気になる物件があり、そちらの内見は12月中旬にならないとできないからという理由だった。鍵を貸している人形町の業者のウェブサイトには、同じリガー

レの10階の1LDKも掲載されており、私の物件より若干広い、南東向きの部屋だった。希望者の年収はかなり高かったのも、賃料・敷金・礼金は私の物件よりかなり嵩むが眺望のよい10階にしようか迷っているようだった。

申込みのあった直後に見たそのサイトに、この物件と私の物件の両方が載っていたのだが、キャンセル直後に見た際には私の物件が削除され、10階の物件は入居中で内見できないにもかかわらず、私の物件の写真が使われていた。しかも、Xさんが私の物件の写真を撮影して鍵を地元の業者に預けた後、傷んでいた洋室のカーテンを内見に備えて私が撤去したのだが、そのカーテンが映っていない写真だったので、人形町の業者は私の物件の鍵を持っていることを利用して無断で私の部屋の写真を撮って10階の物件の宣伝のために使っていることが分かった。おそらく、私の物件に入居を希望してきた人に、10階の物件を勧め、その人がどちらにしようか迷ったので、入居予定日を12月中旬よりも後にして様子を伺い、それまで私が待つと意思表示したので、キャンセルしても鍵があるので新たな内見を阻止して私の物件に別の申込みが入らないようにできるから、10階の物件を内見した上でどちらか選べるという風に説得したのだらうと思われた。

それまで内見した人たちが入居を控えたのも、おそらく、高級物件にこだわらなければもっと広くて安い物件が近辺に少なくないので、この業者は人気の高いリガーレの私の物件を餌にして、近づいてきた何人もの顧客に他の物件を勧めていたのではないかと疑われた。大手のH社から賃貸募集をすると信用や宣伝力があるので、リガーレのような人気物件にはかなり多くの内見希望が入るのであり、その集客力に便乗して、宣伝力の劣る物件を売り込んでいるように思われた。10階の1LDKも、H社など大手のサイトには載っていない物件だった。

そこで、私は以上のような検討結果をXさんに伝えて、鍵を預ける業者を変更してもらった。10階が内見可能になった直後に、人形町の業者のサイトでは

この物件が成約済みと表示された（このことから、私の物件が申込み直後ではなくキャンセル直後にこのサイトから削除された背景には特殊な意図があったことがわかる）が、他のサイトにはその情報が伝わらず賃貸募集中のままになっていたのもので、最初に私の物件を希望してきた人は、この業者の勧めに従って10階の物件に決めたものと思われる。

空室・内見可能となってから他の業者のサイトで掲載された10階の物件の写真をみたところ、洗面室と浴室との間のドアも間仕切りも透明であるなど、けばけばしいので、私なら絶対借りたくないと思った。希望者も私の物件のほうがよいと判断したのではなかろうか。しかし、鍵を預け続けていたならば、人形町の業者はおそらくH社を通して内見希望が入って断れなかったため成約済みになったなどの理由をでっちあげて、仲介手数料などのマージンが大きい10階の物件に誘導し、私の物件を餌にさらに稼ごうとしただろうから、空室が長引くことになったのではないかと思われる。

B社のVさんは、入居希望者と接する末端の不動産屋に袖の下を握らせると早く入居者が決まると言い、契約時に償却される保証金や、借主に強制的に負担させる、賃料滞納に備えた保証料などの一部が末端業者の懐に入っていると思われたが、H社の賃貸では敷金礼金保証金は貸主に全額渡され、連帯保証人がいれば賃料保証は不要となっている。こういうまっとうなやり方だと地元の賃貸業者が規定の仲介手数料を超えたおこぼれにあずかる余地はなさそうだが、人形町の業者のように大手の集客力を悪用して稼ぐのを抑止することは難しいし、末端業者がそのようなあくどいことをしているために空室が長引くのだと確信できるだけの証拠が得られることも少なく、そういう業者につけこまれると、賃料を当初の設定より引き下げてもなかなか入居者が決まらないということになりがちだろう。

年末年始は一般に入居希望者の内見が減少しがちで賃貸物件の動きも鈍くなるということだったので、地元の業者を変えてしばらく様子をみなければなら

ないと思っていたが、1月中旬を過ぎるとすぐに入居希望が入った。

## 12. オープンマーケット・その2 3Aエリア

お盆の8月15日、六本木ヒルズで開催中の大英博物館古代エジプト展に、全長37メートルもある死者の書などを見に行った際、会場もあった森タワー52階のMADO LOUNGE SPICEでエジプト料理の昼食をとりながらみた、東京ミッドタウンや青山霊園に惹かれてから、それらを眺められる森タワーのようなところを、人形町の次に、将来買いたいと思った。そういえば、母が亡くなった翌1996年春休みに父と私たち一家とで東京タワーに昇った際、六本木ヒルズが見えると父は喜んでた。しかし森タワー内にマンションはないし、ヒルズの高層マンションは森タワーに圧倒されているのでそれほどよいと私には思えなかったし、予算的にも無理だろう。そこで、近くによい所はないかな、などと考えながら、3Aエリアのタワーマンションを眺めてみたところ、リガーレ日本橋人形町のように細身で私の目を引くのは、2007年に竣工したパークアクシス青山一丁目タワーだったが、低層階でもとても手が出る額ではないと思った。あとで調べてみると、それは都営南青山一丁目団地の建て替えに際して民間資金を導入して建てられた賃貸マンションで、個人や法人の所有物とはなりえないような高嶺の花の極みだ。

ちょうど4年前の2008年8月19日（火）に、父の喜寿を東京ミッドタウンのNIRVANA New Yorkで祝った3ヶ月後、父は脳梗塞で倒れ、入院して以後一度も実家に帰ることなくこの世を去ったが、大阪陸軍幼年学校に入学した年に終戦を迎えて、教官に、いまからは師弟ではなく、帝国陸軍のことなど忘れ、早く逃げて生き延びろと校舎から追い出されたという終戦体験をもつ父は、そこがかつて、陸軍のなかでも最も由緒ある第一師団歩兵第一連隊の衛戍地だったことを懐かしみ、ミッドタウンでのお祝いを喜んでくれた。軍神乃木希典に因んで命名された乃木坂で地下鉄を降り、開業して1年半の真新しい東京ミッ

ドタウンを訪れた父の脳裏には、時代の移り変わりとともに、陸軍軍人を志願した思春期の思い出がありありと浮かんだのであろう。元気な父の姿が私の記憶に残っている最後の晴れの場になったミッドタウンと青山霊園とを一望の下に見渡せるお盆の日の眺望は、私には特別なものに思えたのだ。

東京ミッドタウンは長州藩の下屋敷だったということを、2012年の春サントリー美術館で東京ミッドタウン5周年記念に開催された『毛利家の至宝』展で知った。この地は長州藩のものであったため、大村益次郎、山県有朋や乃木希典ら長州閥が礎を築いた陸軍の拠点となったのであろう。

また、東京タワーから六本木ヒルズが見えると父は喜んでいたが、そこは長府藩（長州藩の支藩）の上屋敷に由来し、乃木希典もその地で生まれて、大正8（1919）年には乃木大將生誕地として旧跡指定を受けていたことも、最近知った。かつて陸軍を志した父だけでなく、長州の関門海峡近くで生を受けた私にとっても、六本木のミッドタウンやヒルズは水天宮と同様、都内でもとくに意味がある土地の一つである。

京大工学部で石油化学を専攻していた父が、高度成長の花形となった石油化学ではなく小野田セメントの研究所に就職したのは、初任給が一番高かったからだと説明していたが、釈然としなかったものだ。しかし、乃木坂、東京ミッドタウンや六本木ヒルズの地にみられるような陸軍と長州との関係を改めて想起したところで、陸軍軍人を目指しながらその陸軍がなくなるという思春期の大きな心の空洞を埋めるものが、陸軍の源流である奇兵隊を創った高杉新作や萩の乱の首謀者前原一誠と親しかった笠井順八が士族授産事業として創立した小野田セメントだったのではないかと思ひ当たった（橋本寿朗「笠井順八」『朝日日本歴史人物事典』、米倉誠一郎「政府士族授産政策と小野田セメント」『一橋論叢』87巻3号、1982年 [<http://hdl.handle.net/10086/13073>]、同「明治における二重の創造的対応：士族授産企業『小野田セメント』の事例から」『同志社商学』63巻5号、2012年 [<http://hdl.handle.net/10086/23108>]を参照）。武士

を廃業して後、不平士族の反乱に加わることなく、士族たちのために事業を起こした笠井は、陸軍軍人への道を失った父にとって頼りがいのある大先達だったのではなかろうか。

3Aエリアは人形町より自宅から20分ほど遠い。しかし、3Aエリアを通る日比谷線、千代田線のいずれも北千住で常磐線に連絡しているのでアクセスは悪くはなく、とりわけ直通運転があるおかげで夜の通勤時間帯でもずっと座れる可能性が高い千代田線の表参道～赤坂から徒歩10分以内が理想的だろうと思った。

3Aエリアで物件を購入するのは、少なくとも数年先のことになるだろうと思っていたが、急遽、本格的に検討することになった。そのわけは、以下の通りである。相続した資産のうち、銀行や証券会社のものの多くは、投資信託や、リーマンショック直後に投資信託からMRFや普通預金に一時避難していたものだったので、2012年1月から2月にかけての相続手続きの際、担当の人に勧められたり、自分で考えたりして、成果の悪いものはよさそうなものに切り替えるなどした。多くの投資信託はそのころまで順調に値を上げていたが、手続きが終わった直後あたりからギリシャ・欧州問題の影響を受けて軒並み大幅値下げを続けていた。

そのころ、私は金融資産の相続が一段落して、次に実家の売却を巡って神経を使っていたため、投資信託の値動きにあまり関心が及ばないし、契約したばかりで解約するのも、購入を勧めてくれた担当の方に悪いので、しばらく様子見しようと思ったこともあり、放置しておいたのだが、実家の件が一段落して投資信託の評価額をじっくり見てみたら、軒並み大幅赤字となっていた。

下がるどころまで下がったのだから、しばらく我慢するしかないと思っていたと、徐々に回復しだすものもあり、8月ころには、成果のよいものは購入した時のレベル前後まで戻ってきたが、再び、中国やアメリカの経済パフォーマンスが思わしくないなどというニュースとともに、8月後半ころから下がり出

すものが多くなってきた。

株式市場ほどではないにしろ、投資信託も、値動きに応じて多くの人が売り買いをしており、そうしないと投資信託からある程度安定した利益を確保することは難しいということも、思い知らされた。しかし、研究など一つのことには没頭すると他のことに注意を払うことがあまりできなくなり、そういうときにはコンサートやオペラの高額チケットを買っておいて、手帳にもちゃんと書いておいたのに、行くのを忘れてしまうことがしょっちゅうの私にとって、世界経済の最新情報をふまえて、いくつもの投資信託の値動きを最低限週一度は忘れずチェックし、売り買いを判断するという作業は実行不可能だ。株や投資信託の価格についての大まかな見通しを得るためには、それらに影響を与えそうな、世界中の政治経済軍事に関する主要な情報に関心を抱き、できるかぎり客観的に、それらが経済に及ぼす影響の強さでウェイト付けをしなければならない。

自分の知りたいこと、考えたいことを対象にするという私の研究スタイルからすると、自分の嫌いなこと、関心のないことまで広く浅く知り、満遍なく考えなければならないという、株や投資信託において要求される知的作業は、苦痛であり、研究の妨げにもなる。

そこで、ようやく購入時の価格前後に回復した投資信託のうち、金額の大きなものはここで解約して安定的な投資先に振り替えようと、9月1日夜にインターネットで手続きをし、それと自宅のローンが終了してからはじめていた財形年金も解約して、両者を合わせて頭金とし、人形町と同程度の物件を3Aあたりでもう一つという、かねてから考えていたプランに急遽取り組むことになった。

オープンマーケットの中古のなかには、これといったものを見出すことはできなかったが、六本木駅周辺でいくつか、近々竣工してH社も販売する、緑の多い中低層新築マンションがあった。そのなかに、価格はまだ発表されていな

いが、手が届きそうな1K + DENタイプの住戸があり、最上階はかなり眺望がよく、森タワーがよく見えるようだった。人形町1LDKより手狭なのは地価が高いので仕方がないと思い、W氏を通じて検討してみることにした。

DENとは不動産用語としては書斎などに使う小部屋の意味だが、獣のねぐら、盗賊などの隠れ場であるほら穴、子供の秘密の遊び場などを意味する英単語“den”からきており、「巣窟」がかなりピッタリする訳語だろうか。退職後の研究室の移転先兼セカンドハウスにはピッタリで、1LDKよりも1K + DENのほうが趣があるしカッコイイな、と思った。

9月3日(月)の夕方、W氏と待ち合わせて建築現場や周辺を見て回ったあと、マンションギャラリー見学に行き、1K + DENのいろいろな住戸の未発表の価格を教えてもらったところ、最も眺望が悪く安い住戸でも、私だけでなくW氏の予想をもかなり上回る価格だったので、そう正直に担当の方に話し、可能ならば申し込みますが、無理っぽいという風に言いつつギャラリーをあとにし、ルノアール六本木ラピロス店に入った。

W氏は、新築の価格が最近上昇傾向にあるらしいと言った。ゴールドマン・サックスが4年で4000億円をめぐに日本の不動産投資を4年ぶりに再開し、今回は安定した収益のある都心の優良物件を中心にするというニュース(<http://jp.reuters.com/article/topNews/idJPTJE84R00420120528>)が2012年5月末に流れて以降、都心部にミニバブル再来の徴候もあり、消費税アップ前の駆け込み需要もそろそろあらわれているような状況を反映しているらしい。

港区にかなり詳しいW氏によれば、六本木駅周辺の夜は危険が多く、マンションを賃貸に出しても、ちょうどその前日未明に集団暴行殺人事件があったように、事件に巻き込まれたり、暴力団関係者が素性を隠して入居するリスクがあるので、少し離れたところのほうがよいとのことで、私もちょうどその朝グーグルのストリートビューを見ていたところ、建て替え前の古いマンションの写真があり、エントランスにスプレーで落書きされていたのを見てショックを受



けていたので、W氏の説明に同感だった。たまたま日比谷線六本木と千代田線乃木坂から7～8分のところにお勧めの物件が出たばかりで、そこまで行けば夜の街も落ち着いて安全だし、13階の北東角住戸で眺望も抜群なので、これから見に行きませんかとW氏に誘われ、私も少し時間の余裕があったので、早速、徒歩数分かけて、六本木から西麻布へと、だんだん落ち着いた街並みになっていく様をW氏に解説してもらいながら、見に行った。

六本木通りの霞坂を下って西麻布交差点に至る直前の通りを青山墓地中央方向に右折して少し入ったところに物件はあった。西麻布交差点の少し先には、2010年11月25日未明に市川海老蔵殴打事件のあったバルビゾン27ビルがあり、そこをはじめ西麻布交差点周辺には芸能界などの著名人が愛用している飲食店が多い。海老蔵事件に同席していた男が2012年9月2日の殺人事件の犯行グループと関係があるため、同月8日、他人名義で麻布十番駅の南のマンションを賃貸契約したとして別件逮捕されたと、『週刊朝日』2013年1月4・11日新春合併号などで報道され、1月10日に本件でも逮捕され、1月31日には殺人容疑で再逮捕されており、六本木駅から相当離れても、全く安心とはいえないらしい。これから詳しく述べるように、物件の売主である不動産業者に問題が多いのも、六本木や新宿の闇社会とかかわりがあるせいかもしれない。

現代に生きる伝統として最も人気のある歌舞伎俳優たちがこのあたりをよく訪れるのは、バルビゾン27の少し先に、1825（文政8）年創業の紅屋・伊勢半本店があり、そこから青山通りまでの間を結ぶ南青山骨董通りやその近くには東西の古美術・骨董品を扱う店が多いことから、納得できる。また、表参道駅から左手に鑄仙会能楽研修所、右手に根津美術館を見ながら坂を下って行くと西麻布交差点のすぐ近くに出る。六本木の高層ビルが象徴する現代の最先端と伝統文化とが坂を下って交じり合うところが、西麻布交差点あたりと言うことができるだろう。そのようなカオスで江戸荒事市川宗家の御曹司が危機に遭遇し、その直後に夫人懐胎の吉報が舞い込んだのは、通過儀礼のようにも思わ

れる。

西麻布の物件のバルコニーは北北西向きだが、初秋だから日暮れ時の室内に夕陽が差し込み、部屋から見るとちょうど北西に広がる青山霊園の西方に夕陽が沈んでゆく。夕陽に照らされたパークアクシス青山一丁目タワーや東京ミッドタウンをはじめとする、3Aエリアの町並みの美しさを一望のもとにできるのは、直射日光の少ない北向きで中高層の眺望のよい部屋ならではの特権だろう。中高層階の見晴らしの良い北向きの部屋は、地表を照らした陽光がさまざまな方向から反射して部屋の窓から入って来るという間接照明によって、眩しい直射日光を避けつつも太陽の恵みはふんだんに得られることに気付いた。六本木から西の方へなだらかな霞坂を下ったあたりにあるので、夕陽の反射光を多く受けているようだ。地図と照合すると、東北東向きの窓からみると、六本木ヒルズ森タワーのあたりから一年中朝日が登ることもわかった。北向きのマンションといえば太陽とは無縁と思いがちだが、あるウェブサイトの広告で日当たり良好と謳われていることに嘘はなかった。

六本木通り沿いの霞坂を東北東方向に登れば六本木に至り、反対方向にこうがいざか筈坂を登れば南青山骨董通りへと通じ、マンションのエントランス側、北北西方向の通りの先に青山墓地が見えるという、超現代と過去、この世とあの世の境目のような立地も、そこはかとなく神秘性を漂わせている。それだけではなく、乃木坂駅南（5番出口）に行く道の東側の旧陸軍歩兵第三連隊衛戍地には HARDY BARRACKS とも呼ばれる在日米軍赤坂プレスセンターが置かれ、宿泊施設、アメリカ陸海空軍研究局の先端技術情報拠点、星条旗新聞社やヘリポートがあって米軍ヘリが発着し、それらの南側を通過して東京ミッドタウンに至る道は星条旗通りと呼ばれるように、在日米軍中枢がすぐ隣にあるので、日本が世界の中で置かれている現実を否応なしに実感させられるところでもあり、翌々日マンション前から青山一丁目駅まで歩いてみた際には、頭上わずかのところを米軍ヘリが通り過ぎて着陸した。

近くには、和仏伊西中印韓をはじめ、スイス、オーストラリア、タイ、ベトナム、モロッコ・地中海、カリブやエジプトの料理、牡蠣料理、焦がしラーメン、元精肉店の揚げ物定食、世界ではじめてミルクレープを開発・商標登録し、日本におけるシフォンケーキブームを巻き起こしたカフェ、オーガニックカフェレストランをはじめとする多様な飲食店があり、その多くはランチも安く提供している。日比谷線広尾駅の近くには、東大図書館にもない和書を少なからず所蔵している都立中央図書館があり、自転車を使えば目と鼻の先だ。

退職後も、こういうところにオフィス兼セカンドハウスを持てれば、さまざまな刺激が多く、なかなか呆けずに済むのではないかとも思い、人形町とどちらにするか、時間をかけて検討することにして、こんなよいところは滅多にないことは確かなので、ただちに W 氏に契約に向けた作業をお願いした。

その場で購入申込書を作成したが、W 氏によれば、法人所有物件なので消費税がかかり、物件価格に消費税を上乗せした額から仲介手数料を計算するのだが、売主からまだ消費税額を聴いていないので、余裕を持たせた資金計画にしておこう、といったような話を聞いた。何年か前に消費税は総額表示することによって決められたはずなのに、おかしいと感じた。

そういえば、現場に向かうときにも、ちらしには、六本木・乃木坂から徒歩7分とあるが、それよりもうちよっとかかると W 氏は言っていた。徒歩距離は実際に測った時間ではなく、80メートル＝1分（端数切り上げ）であると、「不動産の表示に関する公正競争規約施行規則」第10条(8)～(11)で明文化されており、それが事実だとするとそのちらしは虚偽表示という、ゆゆしい問題をかかえていることになる。のちに実際に iPod のストップウォッチでそれぞれ2度実際に普通の速度で歩いて測ったところ、7分0秒以下となることはなかった。実測でも端数切り上げで8分となるのだが、四捨五入ならば信号待ち時間などの変動を均した平均で7分と言えないこともない。売主はそういうつもりで7分としているようだが、無知か故意かいずれにしろ不動産広告にお

ける距離から徒歩分数への換算を定めた規則に違反していることは否定できない。

さらに、ちらしには部屋の間取りは1LDKとあるが、図面にはあるLDと洋室との間の間仕切りが実際にはなかった。ちらしの片隅に小さな字で「上記内容と現況が異なる場合は現況優先となります。」とあるので、売主に落ち度があると言ふことはできないが、見落としやすい場所に記載されているので、その点を問題にして、間仕切り設置費用も見積りを出してみますが、10万円くらいはまけてもらえるでしょうとW氏は説明した。

このように不安材料があったものの、大手であるH社に仲介を頼んでいるので、中小不動産会社であるらしい売主につける隙を与えるようなことはないだろうし、それらの問題点をこちらから積極的にW氏を通じて指摘していけば、逆に値下げ圧力になると思われた。売主に不安があっても、しっかりした大手を仲介に立て、こちら素人に可能な範囲で注意をしていけば、大船にのった気分です事を進めることができると思った。

最も問題なのは、間仕切りの有無であり、それを調べるため、インターネットで検索してみたところ、6月ごろに私が購入を申し込んだ住戸の借り手募集がはじまり、未だに募集中であるという広告がいくつかの賃貸サイトにあった。それらはみな、間取りを1Kとしていた。そのなかのひとつに、その住戸の募集条件や、同じマンションで契約済みの他の住戸の条件を記したものがあり、同じように眺望の良い部屋の管理費込み賃料を比較すると、契約済みの住戸は広さを考慮して決して賃料が安いとはいえないが、間取りが1DKと1LDKとなっていた。1DKの住戸は、キッチン側の部屋のほうが狭いため、1LDKとはし難いらしく、1LDKと比べて安めの賃料になっていた。以上からして、他の条件が同じならば、1Kよりも1DK、1DKより1LDKのほうが人気があるらしい。考えてみれば、1Kや1Rを探している人の多くはもっと狭くもっと安い住戸を念頭に置いている場合が多いのに対して、1LDKを検討している人

ならば、私が買おうとしている部屋くらいの広さでも、3Aエリアならば候補に入ってくるし、多少狭い代わりに安めだし眺望は絶景なのでぜひ借りたいという人もみつきやすいように思われた。

また、中古マンション売買サイトを見てみると、H社のように1LDKとしているところもあったが、間仕切りなしの部屋を色分けして1DKとしつつ「洋室とダイニングが一体化した間取り」という説明を入れたり、現況通り1Kとした上で、間取り図の下に、「洋室部分 間仕切設置予定」と注記している社もあるというように、対応はバラバラだった。サイトの情報公開（更新）日をみると、H社が自社のサイトと不動産流通経営協会のサイトに公開したのが、最も早く、8月26日である。全てのサイトでいつ公開され、更新ないし変更されたのかは把握し切れないが、私が知り得た限り、次の表のようにまとめられる。

	情報公開（更改）日	駅からの徒歩分 <sup>※</sup>	間取り	間取り図の特徴
H	8/26	7, 7, 7, 9, -	1LD・K	間仕切りLDとKを区別 LD8J, 洋室6J
J1	8/27(更新日とある)	8, -, 8, 11, 16	1DK	色分け「ダイニングと洋室が一体化した間取り」との説明がある。D約6.4J, 洋室約6J
J2	8/31(情報変更日とある)	7, 7, 7, 9, -	1LDK	間仕切りLDK約8J, 洋室約6J(チラシ <sup>※※</sup> と同じ)
J3	8/31(情報変更日とある)	7, -, 7, 9, -	1LDK	J2と同じ
J4	9/2(情報提供日とある)	7, 7, 7, -, -	1LDK	J2と同じ
J5	9/4	7, 7, 7, -, -	1LDK	J2と同じ
J6	9/4	-, 8, 8, 11, -	1K	間仕切り新設予定と注記 Bedrom12.4J?

<sup>※</sup> 左から日比谷線六本木、大江戸線六本木、千代田線乃木坂、日比谷線広尾、銀座線・半蔵門線表参道の順

<sup>※※</sup> 9月4日に私がH社のW氏からもらったチラシのことである。

この表から、次のようなことが読み取れる。H社が情報を不動産流通経営協会に登録して、H社のサイトのほか、その日のうちに不動産流通経営協会のウェブサイト「ホームナビ」でも同じ内容が公開された。8月27日には、J1において、間仕切りはなく、「ダイニングと洋室が一体化した間取り」という

説明を加え、洋室を2つに色分けし、間取りも1DKとするような変更が加えられて、公開されており、これは、その担当者が実見して、訂正を加えたものと思われる。更新日とあるので、前日に公開したH社と同様の情報を一度は載せたが、訂正のうえ更新したのであろう。

8月31日以降、間取り図に間仕切りを入れた、1LDKという間取り表記のサイトが次々とあらわれており、そのいずれも、9月3日にH社のW氏からもらったちらしの間取り図をスキャナで読み込んでそのまま使っているようだ。H社が8月26日に公開した情報では、左洋室をLDとし、玄関ホールにあるKと区別していたが、左洋室をLDKにするという誤りが、ちらしの間取り図にはみられる。とくに、J4では、間取り図の周囲の記載まで含めて、ちらしから切り貼りしており、そこでは広尾から徒歩9分とあるが、文字情報による物件説明のなかには、広尾については記載がない。

駅からの距離に着目すると、ちらしと全く同じなのは、J2のみである。したがって、ちらしの作成にJ2は深くかかわっており、J3、J4とJ5はそのちらしを見て、重要でないと思われる駅からの距離を省いて載せたものと思われる。

間取り図における部屋の広さのJ（畳）表示をみると、HではLD8J、洋室6Jとなっているのに、J1は間仕切りがなく、駅からの徒歩距離も遠く、D6.4J、洋室6Jと部屋は狭くなっている。マンションの部屋の広さのJ表示は、1Jは1.62㎡以上とするよう、「不動産の表示に関する公正競争規約施行規則」第10条(16)で決められており、H社が売主の申告通りに公開した面積が上記の規定よりも広すぎたため、訂正したのであろう。なお、物件分譲時のカタログには、Bedroom (12.4J)とあり、J1はそれを2つに分けた面積を表示している。サイトではJ1しか載せていない、表参道駅より徒歩16分の記載も、分譲時のカタログではJ1同様4番目にあることから、J1がこのカタログに基づいてHの情報に訂正を加えたことが分かる。

J2では、LDK約8J、洋室約6Jと、いずれも「約」をつけているが、四捨五

入だとすれば、少なく見ても  $7.5 + 5.5 = 13J$  であり、 $12.4J$  は四捨五入すれば  $12J$  であるから、不当表示の責めは免れ得ない。しかし、 $J1$  で訂正されたことをふまえて曖昧な表示に変えたのであろう。 $J3 \sim J5$  は  $J2$  の間取り図をコピーしてはりつけたので、面積の  $J$  表示も  $J2$  と同じになっている。 $J6$  は間仕切りがないことを確認し、徒歩分数も訂正しているので、分譲カタログ通り面積も  $12.4J$  としているはずだが、私が確認しようとした際すでに、売約済みのため掲載を取りやめていた。

以上のように売主はまず、 $H$  社に物件情報を持ち込んで仲介を依頼し、 $H$  社が不動産流通経営協会のサイトであるホームナビで公開したので、物件情報は広く知られるようになったが、 $J1$  は担当者が実見したり分譲時のカタログを参照してその情報の誤りを訂正して、自社のサイトに載せたものと思われる。

売主はおそらく、 $J2$  と共謀して、広く配布するチラシを作成し、8月31日ころから大手数社にチラシを持ち込んだと思われる。私が  $W$  氏からもらったチラシには、業者名が書かれておらず、売主が作成して複数の仲介業者に流しただろうという推測を裏付ける。 $J3$ 、 $J4$  と  $J5$  はそのチラシを真に受けて、大江戸線六本木や日比谷線広尾などを省略して自社のサイトに載せたと思われる。大江戸線の六本木駅出口から物件に一番近い六本木駅2番出口（日比谷線専用）までは80メートル以上あるので大江戸線からの分数は日比谷線からより1～2分多いはずだ。また、日比谷線で広尾は六本木の隣駅であり、六本木よりも徒歩分数が2分も多いのでは、これもあまり載せる意味がない。

9月4日に、 $J6$  は徒歩分数を  $J1$  と同じように訂正し、間取りについては、 $1K$  としたうえで「間仕切り新設予定」としている。これも、 $J1$  と同様、担当者が実見し、 $1LDK$  とするチラシの間取り図では間仕切りがあるのに、実際にはないことを指摘し、設置する予定だという答えを得たので、分譲時のカタログ通り  $1K$  としつつ「間仕切り新設予定」と注記して公開したものと思われる。

私は、以上のようなことの概略をメールで  $W$  氏に伝えたとともに、入居者

募集中というのは売主からの中止の指示が周知されていないためとは思いますが、確認してほしいとも依頼した。それに対して、W氏は、確認したところ、売主がその物件を買ったのは7月末で賃貸はそれ以前のもので、前のオーナーのかけた入居者募集なので無効であるし、売主に募集中止を徹底させるよう手配したと回答してきた。

こんなことがあって、売主はやはり問題が多い不動産業者らしいと思ったが、当該物件売買の仲介をするサイトのなかでも、売主と結託してちらしを作成したと思われるJ2は仲介手数料無料を謳っていた。J2の説明によると、弊社では仲介手数料は専ら売主に負担させているということだった。J2は資本金がA社やD社と同様1000万円ということなので、それら同様あやしい業者ではないかと思った。仲介手数料を売主だけから求めるということの裏には、売主と結託して、結局は手数料を払ってちゃんとした仲介を頼んだ場合よりも割高になるような買い物をさせるような目論見があるのではないかと疑われた。

その一つが、物件価格が外税で、消費税は加算しなければならないという、W氏が示唆したことではないかと思った。仲介手数料無料の餌にひっかかった人には、最初は消費税の件を言わずに置き、契約直前くらいの段階になって、実は売主が法人なので消費税分も払う必要があるなどと切り出して、(物件価格 $\times$ 0.03 + 6万円) $\times$ 1.05という、消費税込み仲介手数料よりも高い、物件価格 $\times$ 0.05という、一般人が消費税額と誤解しがちな金額を上乗せして売り、売主と仲介業者の間で山分けするのではないかと思った。不動産で売主が業者の場合、消費税は建物価格のみにかかるので、物件税抜価格 $\times$ 0.05は違法なふっかけであるが、不動産税制の知識などない一般人の大部分は容易に欺されてしまうところだ。

そこで、消費税総額表示に関する解説を載せた財務省や国税庁のウェブページのアドレスを示し、外税は法令違反なので、いくら売主が外税だと言っても無効で、ちらしやウェブサイトで公開されている物件価格は総額表示と



しか解釈の仕様がないので、もし売主が外税と言うことによって意図した分を得たいなら、ただちに値上げして周知させなければならず、さもなければ内税の総額表示であることを認めなければならないと、W氏に書き送ったところ、W氏は、自分の言い間違いがあったかもしれないが、当初から総額表示・内税価格ですと答えた。消費者に価格を伝える際には仲介業者にも責任があり、もし売主業者がこれは税抜き価格だと言ったとすれば、消費税分との合計額をはっきり示させ、総額が明らかになったところで、ちらしやサイトで公開するというのが、仲介業者にとって正しいやり方だ。

売主が最初にH社に持ち込んだときには総額表示だったと思われるが、J2と共謀して以降、売主はJ2の教唆の通り、外税だ、消費税額は算出中だ、などと言うようになったと思われる。売主は、本来総額表示でH社に持ち込んでいたので、総額表示義務を指摘されるとすぐに、外税だという主張を撤回したものである。W氏の返事もおそらくそのことをふまえたものだろう。H社のサイトなどで物件情報を公開した担当者はW氏ではなく、別の営業所の人だったが、H社としては、8月26日、情報公開の当初より総額表示を前提に仲介を引き受けていたという事情があったことは、否定できないように思われる。

このように、売主は、徒歩距離を短縮し、部屋の面積を水増しし、存在しない間仕切りを存在するとして、1LDKとして売り出すなどの違法を当初より犯しており、さらに消費税外税扱いというJ2の教唆にも従ったらしいのであるが、大手の担当者の多くも、売れ易そうな物件の場合、事前に厳密に物件情報を確認することなく、とりあえず我先にとインターネットサイトに公開しがちであるらしい。それに対して、最も正確な情報を載せたJ6の担当者は実見したり距離をチェックしていたので、公開のタイミングが遅れ、H社に負けたとすれば、H社と昵懇な私にとってはラッキーだったとはいえ、気の毒なことである。また、売主は私が鷺沼の実家を売る際お世話になった大手の甲社に物件情報を入れなかったとは思えないが、大手のなかではおそらく唯一、同社のサ

イトにはこの物件は載っていなかった。甲社は、検討の結果問題が多いので、掲載を見合わせたのではないと思われる。

このような、中古物件のフライング発売は、魅力的な物件ほどありがちなことだから、買う側も、良い物件を見つけることができたと有頂天になることなく、慎重に問題点を見極めて対処していかなければ、あとでトラブルに巻き込まれかねない。仲介が大手だからといって安心し切るわけにもいかず、売主が提供する情報を検証しないまま、ちらしを広めたりサイトに公開するという、フライング御免の競争に打って出るようなことは慎むよう、買手を保護するためにも業界内で公正な競争の指針を整えてもらいたいものだ。基本情報は、複数の大手業者によるチェックを経た正確なものを業界全体で共有するといったことは、最低限必要なものではなかろうか。なぜなら、虚偽情報のほうが需要者にとっては魅力的であることが少なくないので、仲介業者に対する買い手の信頼度が同じならば正確な情報を載せた業者のほうが競争において不利になるからだ。

以上のように、売主には少なからず重大な問題があったため、W氏との交渉の結果、一度は外税だと呟いたらしい価格から150万円値下げすることで売主は折れた。本当かどうかわからないが、売主は、私の次に申し込んだ人も第二候補としてすでにローン事前審査に入っていると言ったそうで、これ以上値下げすると、契約後手付倍返しで二番手に乗り換えられるリスクが生じかねないという、精一杯の値下げができたことになる。

そういえば、決済日を私の希望より早めて欲しいという要望が売主からあったのに対して、財形年金解約の手続きに時間がかかることを理由にあげて断った際、W氏には、売主に不満があるのなら手付金を50万円増額してもよいと伝えておいた。あとになって思うに、手付金を増額すれば、その分さらに値下げを要求できるのである。どういう交渉経過だったのかは知らないが、手付金増額という私の申し出は、契約には反映されなかった。

売主の事情で、火災保険はH社や融資銀行の紹介ではなく売主の指定するものにするという条件が、契約に付随していた。契約翌々日の9月10日、売主の火災保険見積書を添付して、10月25日の決済と引渡しの際に代金を支払えば火災保険の手続きは終了する旨、W氏がメールで伝えてきた。火災保険の申込書は売主が書くのか、私の署名はどうするのか、大手の保険会社の商品なので案内パンフレットなども整っているはずなのに、事前にもらえないのか、などと、申込書に署名したF社やH社を代理店とする火災保険と比べて、疑問が次々ともたげてきた。そして、見積書を見て、保険期間が9月10日午前9時からとなっていることにすぐ気付いた。所有権が移転する10月25日からとすべきところなのに、その保険期間で申込むために、申込書を私に書かせないのだろう。

ところで、H社ないし融資銀行を通じず、売主が指定する火災保険をつけなければならない理由として、売主は、雨漏りなどの問題が生じた際、3年間無償で修理するという、住宅保証がついているためだと説明した。その住宅保証は、自分が居住する住戸だけに対してなされ、賃貸されている住戸は対象外なのだが、保証会社は実際には賃貸かどうかを調べはしないので、賃貸の場合でもごまかせるのだという。保証を依頼して調査した結果、対象外とされれば、3万円も払わされるのだから、賃貸住戸の保証依頼はリスクが高い。しかし、売主を通じて保証会社に依頼すれば、まず大丈夫なのだという。

他方、売主が契約前にH社に示した火災保険の見積もりは、自宅用の保険で、賃貸の場合は別の保険にしなければならないので新しい見積もりを出すということを、契約の日に売主は話した。ということは、保険の種類を見れば私が自宅として使っていないということはすぐにばれてしまうのであり、その保険に売主を介して契約すれば、私が自宅として使っていないという動かぬ証拠を売主は握ることになる。だから、もし私が売主を通じて保証会社は無償修理を依頼したら、売主は、保険契約の内容を示して自宅として使っていないことをち

くれば、3万円のうちの半分くらいは密告の報酬として売主の懐に入るというような、罠であることは、冷静に考えれば、否定しがたいだろう。信号機が赤信号でも進んでよいと手信号を出しておいて、交差点のまんなかまで来た車を信号無視で捕らえ、罰金を徴収するようなやり方だ。

しかし、契約の場合は、私はそのことには全く気付かず、売主の説明に、これからもお世話になるかもしれませんが、よろしく願いいたしますと答えた。罠にひつかかれば、3万円ペナルティを払わされた上に、修理業者も売主の言うままに依頼させられ、高めの修理代までたっぷり搾り取られるということになるのだろう。

火災保険を巡って売主が仕掛けてきた、保険期間や住宅保証のような罠の存在には、経験豊富で有能なW氏ですら全く気付かなかったようで、私に何の注意喚起もなかった。たとえ信頼できる大手仲介会社の、有能な担当者が間に入っているとしても、悪質な売主の被害に合うリスクは排除しきれない、ということを感じ知らされた。

登記の際も、司法書士は売主が指定することになっていたが、融資銀行側から、担保設定登記は銀行指定の司法書士が行うということが伝達されてきた。この物件も、売主が抵当権をつけて借入をしているので、契約書・重要事項説書に抵当権抹消などの登記手順がかなり詳しく明記されていたが、念入りに不正を防ぐため、W氏の進言もあって、売主側と銀行側の2人も司法書士がかかわるということになったのであろう。

銀行との金銭消費貸借契約のある9月14日明け方、先に前オーナーの入居者募集が残っていたことがあったが、売主が引き渡し前に入居者募集をしていないかどうか改めてチェックしたほうがよいと寝床のなかで思いつき、「西麻布」&「住戸番号」で検索してみたところ、危惧した通り3つのサイトで募集されていた。募集を始めた日は、一番早いもので、8月下旬だった。売主が所有権移転登記を行って所有者となった後、H社が自社サイトなどに物件売出し

を公開する前のことである。売出してからは、フラット35 S 適合など、自分や家族が居住するために購入する人にしかあてはまらないことをチラシで宣伝していたのであるから、非常に悪質である。

他の賃貸サイトはいずれも、私との売買契約成立後に情報提供があったものであるが、私が売主に入居者募集の依頼をしたことはない。したがって、引渡しまでの所有者の資格で売主が入居者を募集したのであり、敷金礼金賃料などかなりのお金を手にし、引渡し後の賃貸管理も自分のところでさせようという魂胆であろう。

私はただちに、W氏にメールでこのことを告げたところ、情報発信元の賃貸会社に連絡して、中止してもらったと携帯に知らせていただいた。そのことを確認しようと、昼休みに同じように検索してみたところ、朝載っていたのと同じサイトで、別の情報提供元から、朝より2万円も安く、礼金も一ヵ月分少なくしたものが、その日の情報提供として、掲載されていた。朝載っていたものが無効になったので、売主は早く借り手を見つけて自分が所有者であるうちに敷金・礼金などを稼ごうとして、別の情報提供元から相場よりかなり値下げして載せたものと思われる。これもすぐにW氏に知らせ、発信元に中止してもらった。

W氏から14日午後かかってきた電話によると、重要事項説明書に、契約締結時第三者の占有がない物件とあるので、引渡時に賃借人がいれば物件価格の2割という高額の違約金を支払わなければならないなどからして、賃借人をつけるようなことはしないはずだから、心配いらぬとのことだった。

さて、その日の夜、H社の事務所で、今までとは異なる銀行との金銭消費貸借契約のための書類作成をした。その作業が終わりかけてきたとき、今度も、お客様のなかには頭金があまらなくても一億円くらい借りてアパート一棟購入する人もいます、という話をもちかけれた。我孫子に住んでいるので、空室リスクなど実感していることを率直に話したところ、額きつつも、私どももそう

いう融資を積極的にやっておりますので、前向きなお気持ちになられたならばぜひ、と勧められた。区分マンション1戸の融資を断ってアパート一棟へと誘導しようとした先の銀行とは異なり、今回融資を引き受けてくださり、将来資金的に余裕ができたという趣旨だったので、悪い気はしなかったが、銀行とは、担保さえしっかりしていれば、借り手の被るリスクなどあまり考慮せず、貸せるだけ貸したがるものなのだと実感した。頭では分かっていることと、そうだと身に染みることは大違いだと思った。

それとともに、かつてD社のR氏が、1戸よりも3戸あったほうが選択肢が増えてリスクヘッジができるという、理解不能なことを言ったことを思い出した。1戸をアパート一棟と読み替えれば、まさにその通りで、同じ頭金と融資額ならば、アパート一棟を買うよりも、区分所有マンションを3戸買った方が、資金繰りに困ったときには、マンションならば1戸ずつ売却していった、少なくとも1戸は残るといようにしやすいが、アパート一棟だとオール・オア・ナッシングになってしまうのだ。そういうことは、どこかで既に読んだことがあったのだが、2つの銀行からアパート経営を勧められてようやく、実感として理解できた気がした。

アパート一棟経営は、地方ではステータスシンボルなので、投資としての収益性を無視しても手を出す人が少なくないと、須田氏は強調しているが、都区内の区分所有マンション経営においては、自分や家族がそこに住みたいような物件を選ぶべきだとしばしば説かれることとは大いに違う。ステータスや資産のある人やその家族が、自らが経営するアパートの一室に住みたいなどと思うわけがないのであり、アパートに住むような人たちとは階層が違うのだということを確認するという意味がアパート経営にはある。そういうことをするよりも、多少利回りは低くても、自分や家族と同じ目線で物件選びをするような人に貸すほうが、私の感覚にはしっくりくる。

なお、銀行との金銭消費貸借契約の際、司法書士は銀行指定の人だけでよい

と売主が認めたということを伺った。2人だとその分私の費用負担が増えるので、入居者募集がみつかった件とからめて、W氏が交渉してくれたのだろう。

翌15日、契約書面に、第三者の占有がない状態で引き渡すという明文規定が見られないことに不安を感じて、法的な根拠を確認するようW氏に依頼するとともに、入居者募集の出ていたサイト2つで、顧客を装って空室問い合わせをしてみた。一つは値下げした賃料などで昨日の昼ころ掲載され、W氏が直接連絡して取り下げてもらったと聞いていたところ、もう一つは、W氏が電話したとは聞いていなかったところだ。

W氏は、調べるのにしばらく時間がほしいと言い、その夜メールで、契約書のある条文に、売主は「所有権の移転時期までにその責任と負担において、先取特権、抵当権等の担保権、地上権、賃借権等の用益権その他名目形式の如何を問わず、買主の完全な所有権等の行使を阻害する一切の負担を除去抹消します。」とあることを教えてくれた。私は「第三者の占有」という表現を探していたため、この基本的な規定を見過ごしていたのだった。

もし賃借人がつき、このままでは違約だと指摘され、新たな賃借人も退去しない場合、売主は売買価格の2割にもなる違約金の支払いという重い負担を避けるためには手付解除を選ぶほかない。そうすると、手付倍返しだけでなく、早く賃借人を得ようと相場より安い賃料等で賃貸契約をしたため、オーナーチェンジを引き受ける新たな買手もなかなか見つからないというハンディで自らの首を絞めることになってしまう。そのようなリスクを冒しているという自覚は売主にはないようなので、売主も、不動産売買契約書には必ず書かれているこの種の条文に気付かぬまま、入居者募集をしていたのではなかろうか。そういえば、U氏も、抵当権の扱いを巡ってこの条文に相当する内容の条文がF社の契約書に存在することを意識していなかった。

宅地建物取引主任者のU氏やW氏ですら、契約書のなかの定型的な条文をすぐには指摘できないのであるから、この種の条文に照らせば売主が疑問の余

地無く違約に当てはまることをしながらも、違約であることに誰も気付かないまま、買主はやむをえないことと、無条件に決済・物件引渡に応じるということは少なくないのかもしれない。売主はそのことを経験的に知っていたので上記のようなリスクを冒していた、という可能性が全くないとは言えないかもしれない。

いずれにせよ、買主を保護するために必ず入れなければならないような、定型的条文が契約書のなかにあっても、それが常に有効に機能しているわけではなく、死文化していることも少なくないらしいが、売買当事者も宅地建物取引主任者も法律のプロではないことからして、それはやむを得まい。不動産の売買契約とその履行をいちいち有能な弁護士にチェックしてもらうのは費用が嵩み、その負担は買主にかかってくるだろうから、よほどのことがない限り、買主は弁護士に頼らないだろう。

翌日メールをチェックすると、空室問い合わせをした2つのサイトから返信があった。値下げしていたところは、すでに満室という回答で、W氏の要請通り募集中止をしていたことがわかった。もう一つのサイトからは、現在空室で、オーナーに問い合わせたところ現地案内できるのはこの日時だということまでご親切に教えていただいた。14日にも、売主はW氏に、前オーナーの入居者募集をなかなか把握しきれないので、まだ残っていたのだと弁解したそうだが、これで売主自身が入居者募集していることがはっきりしたと私は思った。

私は、このことを指摘するとともに、契約書に賃借人がいるまま売買できないと明記されていることを売主も気付いていないようだから教えるように、メールでW氏に依頼した。W氏がサイトに電話したところ、オーナーに問い合わせたのではなく管理会社に問い合わせたそうだった。しかし、伝えられた日時は管理人やフロントサービスの勤務日時とずれており、売主が案内人を派遣できる日時のことに違いない。

そういえば、あるサイトは、W氏が電話したあと、情報提供日を削除してい



たので、なぜそんなことをするのかと不思議に思ったが、売主がオーナーになったあとで情報が提供された証拠を消すことで、前のオーナーが情報を提供したという売主の主張を庇うためであろうということに気付いた。売主が不動産業者で、賃貸借サイトをしばしば利用する顧客であり、サイトと売主とは持ちつ持たれつの関係なので、売主の問題行動を隠匿し、庇ってやることで、見返りが期待できるのだろう。

私も黒白をはっきりさせたいわけではなく、売主がきちんと物件を引き渡してくれさえすればそれ以上のことを要求するわけではないので、もし賃借人がついた状態で売ることになれば違約金を払うと売主も明言したそうだし、そのことはH社としても請け合うとW氏も言うので、矛を納めることにした。

これで、売主の策謀も収まったようなので、間仕切りをして賃貸に出す準備をはじめることにした。間仕切りをした後の間取りについて、私は1LDKか1K+DENを希望したが、H社の賃貸担当者Xさんは、キッチンがドアで仕切られているので、1LDKにはできず、1K+DENより1DKのほうが需要が多いので1DKにしたいと提案した。インターネットで検索すると、DENに明確な定義はないが、建築基準法上の居室基準を満たさない部屋を便宜的にそう呼ぶこともあるとのこと (<http://sumai.jiji.com/special/sell/info/words/494.html>) なので、居室基準を満たしているのにDENとするのは確かによくないかもしれない。しかし、直観的に1DKがよいとも思えなかった。

私は、H社では1LD・Kとして当初売り出したし、KがLDから独立している場合に1LD・Kと表記される例は他にもあるので、1LD・Kにしたいと返信し、ちょうど人形町の引渡が終わって鍵を預ける必要もあってH社賃貸センターに赴いてXさんと相談した。LDKは8J以上という内規がH社にはあり、左洋室6.4JとKとを合わせれば8Jになるが、その間にドアがあるのでLDKで8J以上とはならず、8J未満なので1DKになると自分は思うが、本社に問い合わせているとのことだった。

帰宅後インターネットで検索して調べてみたところ、1LDKのLDKは8J以上とする規定は、首都圏不動産公正取引協議会の平成23年11月28日文書において示された指導基準であることがわかった。しかもその指導基準が前提としている、表示規約第18条（特定用語の使用基準）第1項第3号及び第4号によれば、DKは「台所と食堂の機能が1室に併存している部屋」、LDKは「居間と台所と食堂の機能が1室に併存する部屋」とあった。したがって、西麻布はKと左洋室とがドアで隔てられているので、1DK、1LDKのいずれでもなく、1D・Kあるいは1LD・Kとしなければならないことになる。そのうえで、1LDKのLDKは8J以上とする指導基準を準用するには、LDとKとを合わせて8J以上とするしかないと思われ、当該物件は間仕切りをすれば1LD・Kと表記するのが妥当だと私は解釈した。そのむねをXさんに伝えたところ、本社に問い合わせを確認し、1LD・Kの表記で募集できるので、そうしてくださるという返信をいただいた。インターネットのおかげで専門家にもあまり知られていない最新の正確な情報に接することができ、よい条件で入居者を募集することができることになった。

10月25日（木）午前、新宿の銀行支店で決済・引渡が行われた。残代金領収書は、売主が法人なので領収書の印紙代を節約するため銀行の振込受付書で代用したいと申し入れられて私も受け入れ、契約書にもそう明記したのだが、売主の銀行口座に入金されたと確認できるまで足止めを喰らった。<sup>ごとおび</sup>五十日でも多くの会社では給料日なので、かなり時間がかかった。川崎の実家を売却したときには、銀行の振込受付書のコピーを得た段階で1時間もすれば入金確認できますと言われ、入金未確認のまま領収書を書かされて早々に買主と別れたことや、リガーレ日本橋人形町のときには、不動産会社の代表取締役である売主は入金確認書のコピーを受け取ってすぐに領収書を渡してくれ、別れたことを想起した。

そういえば、契約の際に人形町も今回も手付金として現金200万円を、銀行

預金をおろして100万円づつ銀行がきつく紙の帯で縛った札束二つで渡した。人形町の売主は帯に印刷してある銀行名を確認してすぐ紙袋に戻し、鞆にしまったが、西麻布の売主は帯を破って、3回も数えてようやくしまったことを思い出した。普通、2回数えていずれも間違いなければ3回目はしないものなので、そのときも大いに驚いた。

これらのことからして、今回の売主は非常に猜疑心が強い人だと言ってよいと思われる。他人を欺すようなことをしばしばする人は、他人に欺されるのではないかという猜疑心も普通以上に強くなるのであろう。3回も受け取った現金の枚数を数えたり、入金の確認がとれるまで待たせたりするのは、取引相手に必要以上の時間をとらせるだけでなく不快感を抱かせるので、商売上マイナスなはずだが、そうせずには不安を鎮められないようであり、そのような不安感、人を欺すような悪事を習性としていることに由来するものであろう。異常に猜疑心の強い人は他人を欺すようなことをする可能性も高いと見て大過ないと思った。

長時間を要したものの、無事決済と物件引渡を終え、午後、間仕切りや鍵交換の打ち合わせのため、西麻布の現地を訪れた。9月3日に内見したときには気付かなかったが、東京ミッドタウンの右横は、ビルに遮られることなく遠くまで見通すことができ、そこにちょうど東京スカイツリーが見えた。手前にビルが建てば見えなくなってしまうだろうが、旬のスカイツリーを見ることができるのは嬉しい限りである。また、西の方には、これまた完成したばかりの渋谷ヒカリエがかなり大きく見えた。

朝から曇りがちだったが、西に傾いてゆく午後の太陽が雲間から現れたとき、東の窓から日差しが室内に飛び込んできた。驚いて窓の外を見ると、銀色の森タワーが直射日光を受けて眩しく輝いていた。森タワーから見た眺望から受けた感銘が、このあたりの不動産に関心を向けたそもそものきっかけであったが、西方からの夕陽を反射して輝く、三つの円筒からなる森タワー東面の姿は、阿

弥陀三尊像のようにも見えた。以前から、円筒形を組み合わせた森タワーの外観はスペースシャトル打ち上げなどの巨大ロケットを連想させると思っていたが、衆生を救って西方浄土に向かうことを象徴しているとも見ることもできるだろう。

間仕切り工事が終わって内見が可能となった11月10日に入居申込みが入った。おそらく最初に内見した方がその日の内に入居を決意したのだろう。人形町と西麻布のいずれの1LDKも婚約中のカップルが入居を希望してきた。単身者の入居を見込んだ東京都心ワンルームマンションは空室率の低さを誇っているが、単身者には贅沢な1LDKは、投資対象としては若干劣るようだ。しかし、1LDKでも魅力的な物件は新婚カップルの新居として選ばれやすいし、賃料は若干高めでもダブルインカムならば医者や弁護士ほど高収入でなくても入居可能だ。人生のなかでも最も幸福な時期を過ごし、一生の思い出となるような住居を提供できるということは、オーナー冥利に尽きる。

## おわりに

「不動産はご縁もの」とは、C社のPさんに限らず、不動産について人がしばしば口にする言葉のようだが、人と不動産の関係は異性関係と確かに似ている。人も不動産も個性が著しく、正体を見極めにくく、運命の出会い（タイミング）や相性のようなものに大きく左右される。

かつては遠方の相手と写真見合いで結婚を決め、式のときに初めて会ってみると、容姿が写真とは大違いということがままあったそうだが、中古で隣にパチンコ屋があることを隠して新築高級デザイナーズマンションとして紹介し、相場額の倍ほどの価格で売りつけようとするのは、あばずれを初な美形に仕立てた修正写真で結婚を決めさせようとするようなものだ。東京のワンルーム業界の営業担当者は、日本全国を東奔西走してオーナーを開拓し、海外での説明会に赴くことも少なくないようであり、遠方のためわざわざ自分の目で直接物件

を確かめることなく購入を決める人も少なくないようだ。見合いの仲介者が結婚後も二人の間の直接的な接触をさせないことはありえないが、購入後もサブリースや賃貸管理を業者に任せるなどによって、大きな問題が生じない限り一生涯物件の素顔を見ずに過ごすことができるという点は、大きく違うが。

また、ワンルームの赤字を埋めるためにも、利回りの高いアパート経営を勧めて億単位のローンを組ませようとするのは、才能があるかもしれないが仮にあったとしても運勢が弱いかもしれない若者を、末は大臣が国際コンクール優勝かと謳って、資産家子女の婿や嫁に売り込み、立身出世のために選挙やストラディヴァリに大枚をつぎ込ませようとするようなものだ。

それに対して、インターネットとともに発達してきた中古市場は公開性があって広告に虚偽情報を掲載すれば証拠が残るので、情報の信頼性は格段に高いし、類似の条件の他物件との比較が容易かつ広範囲にできるので、相場からかけはなれた価格設定の恐れも少ない。ただし、平均的な質の物件が基準になり、質の違いによる価格差を見極めるためには、地図やグーグル・マップによって立地や周囲も含めた外観を確かめ、間取りをはじめとする情報を検討し、最終段階ではできれば内覧し、少なくとも現地やその周辺を自分の目で確かめる必要があるが、買いたいと思う物件のある土地にはそれ以外にもいろいろと惹かれるものがあるので、行楽・旅行を兼ねることができる。

大手のウェブサイトや新聞広告に掲載されている物件は、経歴も信頼でき、素顔を見ることができるような、たとえば同じ学校や職場の異性のようなもので、魅力的な中古物件に出会ったら買主側仲介業者の指南のもと積極的にアプローチしてものにしようとするのは、1人あるいは複数の友人などのつながりの助けを借りながら、目当ての異性の嗜好を聞き出したりして、積極的に口説くようなものである。人気の高い中古物件を落とせるかどうかは、タイミングないし運と積極性に大いに依存する。

西麻布の例のように、大手のサイトにも誤った情報が載ることもあるが、大

手の仲介であれば契約前に念入りなチェックをしてもらえると期待してよいように思われる。しかし、W氏によると、大手仲介業者のなかにもミスが多いと業界内で評価されているところもあるそうだし、大手だからといって全幅の信頼を寄せるのは危険で、可能な範囲で買い手自身がチェックすることはどうしても必要ではあろう。

私にとって、リガーレ日本橋人形町 1LDK は、懂れてはいたが手の届かない高嶺の花と思い、遠くから眺めていた物件が、突然手の届く範囲に現れたというもので、これもあるパターンの恋愛に擬えることができる。「彼女」は、粋<sup>いき</sup>を意味する平行線を基調としたデザインの、すらりとした佇まいが魅力的で、粋な芸者を象徴するタワーマンションである。人形町商店街のウェブサイト<sup>1</sup>に、「江戸の末期、天保の改革（1841 年～）による芝居小屋の移転で、一時活気を失った街は、明治に入ると復活します。現在の人形町二丁目辺りには芸妓の置屋御茶屋が多数集まり、芳町の名は柳町、新橋と並ぶ一流の花街としてその名を馳せました。“粋でおきやんで芸がたつ”とめてはやされたのが芳町芸者。独特の下町気質と、秀でた遊芸が売りで、明治から昭和にかけて、著名人や相場師たちに親しまれました。」（<http://www.ningyocho.or.jp/contents/charm/history.html>）と紹介されているような人形町のランドマークとなっている。芳町芸者を代表するのは、1985 年の NHK 大河ドラマ『春の波涛』で松坂慶子が演じた河上貞奴であり、私には、リガーレ日本橋人形町は貞奴のモニュメントのようにも思われる。

私のマンション投資についていえば、初体験がときわ台のあばずれだったもので、遍歴を重ねてついに貞奴のような物件を見出したが、初体験が押切もえプロデュースのヴァージン、PREMIUM CUBE 目黒東山 #mo であったなら、実家のあった田園都市線沿線で、時間の余裕があれば池尻大橋から歩いて駒場まで通ったため土地勘があり、建物も立地も周囲の環境もまづまづなので、迷わずこれに決めていたと思う。本体の価格は安く、賃料 10 パーセントのサブ

リースで実質利回りは5%と、この立地の新築ワンルームとしては高収益で、標準的な築浅中古にひけをとらないので、後悔することもなかっただろう。また、その場合遍歴を通じてマンション投資の勘どころをつかむような修行はしなかっただろうから、リガーレ日本橋人形町の1LDKが売りに出ていることを知っても自分の射程距離内だとは思ひもしなかっただろう。女性経験が少ないため、芳町の粹な姐さんには相手にされないようなものだ。

3Aについては、次のように譬えられようか。六本木のクラブで評判の売れっ子ジャズシンガーが気さくにサインをしてくれ、その際いろいろ話もできるというので、出かけていったところ、すれっからしのくせに思いの外プライドが高く、いやな感じなので、がっかりした。そのとき、バックバンドでヴァイオリンを弾いていた、どこかで見たことがあるような顔の女性が、こんなところに燦っているはずがないような非凡な音色のソロ演奏を聴かせるので、それが終わるのを待ちかねて話してみたところ、やはり、中学校時代には日本のヒラリー・ハーンと騒がれながら、中学校卒業のころから鳴かず飛ばず、どこかに消えてしまった天才ヴァイオリニストだった。

私のためにストラディヴァリを買おうと無理をし過ぎた父が事業に失敗したため、海外留学はもちろん、トップで合格していた私立音大附属高校への進学も諦めたころ、かねてから私の才能を買っていた、ジャズ系音楽事務所の社長が、父の借金分を契約金として払うから、自分の事務所に来ないかと申し入れてきたので、私の才能で父を救え、曲がりなりにも音楽で食べていけるのなら、これ以上のことはないと思って、この道に入り、新しい奏法や即興演奏の勉強をしながら日本の普通科高校を経てジャズの名門パークリー音楽大学に留学させてもらい、卒業後帰国して本格的にジャズの仕事をはじめ、ようやくこの世界に少し慣れてきたところなの、と語る彼女にはどこか現状に満足し切れない風情が漂っていた。

この道でも寺井尚子くらいまで行けるかもしれないけれど、彼女の感性には

ジャズはそれほど合っていないので適材適所とは言い難いなあ、彼女自身そう自覚しているみたいだな、と思いつつ、得意な曲を所望すると、クラシックの曲はしばらく弾いていないのでうまくできるかしらと躊躇った末、私が普通科高校3年生のときに、その年の芸大の課題曲だという噂を耳にしたので文化祭で悪のりして下手な演奏を披露したのと同じ、シベリウスのヴァイオリン協奏曲第1楽章を、ジャズバンドでは伴奏は無理なのでと、無伴奏で弾いてくれた。

この曲を上げ弓で弾き始めるのを見たのは彼女がはじめてだったので、鮮烈な印象を受けた。中学生の彼女の、技術的にはほぼ完璧な演奏と比べて、練習不足による左手の音程はずれや音の擦れなどが耳立つのは当然のことだが、つらい経験を経たためか、表現には類い希な深みがあった。中卒のころには、絶望のあまり自殺を考え、断崖絶壁から身を投げたはずなのに、気がつくとなぜかもとのところにいたというような、不思議な体験をし、その直後から、同じように弾いたつもりでも出てくる音が全く変わったのだそうだ。いくら練習を重ねても、どうあがいても得られなかったものが、ヒラリーさんのような世界的ヴァイオリニストになるという夢を諦めようと身を？投げた？とたん手に入ったの、皮肉なものよね、と彼女は呟きつつ、水割りを所望して、諦めきれぬ夢を紛らすように、呟り始めた。

私が高三のとき芸大の課題曲にチャレンジしたのは、心のどこかにそういう進路に対する未練があったからだろう。私とその道を諦めた理由をたどってゆくと、私の小学校時代のヴァイオリンの師匠のお嬢さんで、ロン＝ティボーで2度、パガニーニで1度、3位入賞を果たすという、当時の日本人としてはずば抜けた成果を収めた若手のホープだった石井志津子先生が帰国なさったおりに、コンクールに備えて指導していただいた小学校4年生のころの体験に行き着くような気がする。思春期にさしかかった私にとって、二十歳台半ばの、世界的にもトップクラスの若手奏者である先生は、いろいろな意味であまりに眩しく、プロを目指して指導していただくことは耐え難いという心理が働いたの



だろうと思う。今シベリウスを弾いた彼女には、その石井先生を凌駕する素質があるのだから、私は諦めた道をまっしぐらに進んでももらいたいと思った。

社長は私に期待していて、デビュー CD は小曽根真さんの伴奏でモーツァルトのソナタのジャズ・バージョンで行こうなどと最近聞いたそうで、企画に奔走しだしたところだけど、私が本当にやりたいことは違うな、と感じるし、六本木でジャズクラブを開いた昨年から、土地柄もあって社長にはよくないつきあいができたようで、このままこの人のところでやっていくと、そういうパトロンも断れないだろうから、ちょっと恐くなってきたし、でも江戸時代なら親の借金を返すため吉原に行かなけりやならないところ、好きな音楽で食べていけるのだから、贅沢は言えないわね、と自分に言い聞かせるように彼女は語った。

演奏家として何よりの宝物を不思議な体験で得たのだから、その音で本当は夢を実現したいでしょう、と彼女に聴くと、こっくりと頷きつつ、でも、ジャズ奏者が長年使い込んできたこの楽器じゃ、クラシックの世界で通用するような音はでないし、海外のコンクールに出場するための貯金もないし、と涙ぐむ。そこで、億万長者の私は、社長や彼女のタニマチになろうとしていた六本木の顔役を説得して彼女がクラシック系音楽事務所に移籍できるよう計らい、さらに、金に糸目を付けず、超一級のスラディヴァリを競り落として彼女に無償貸与したところ、いきなり大きな国際コンクールで見事優勝し……。

以上の筋書きは、西麻布の売買契約を夜に控えた9月8日（土）の午後、サントリーホールで、ガールネリ‘ヴィニアフスキー’とスラディヴァリ‘ヴィオッティ’を貸与されている竹澤恭子さんの、ガールネリによるシベリウスを聴きながら考えた、というか、頭に浮かんだアイディアを展開させたものである。ジャズをからませたのは、9月3日夕方に西麻布の物件を見て購入申込み手続きをしてから、サントリーホールまで送っていただいた際、W氏はジャズを嗜み、親戚にはプロがいると伺ったことに因んでいる。

PREMIUM CUBE 目黒東山 #mo は、もえさんと社長の川田氏との対談を載せた朝日新聞朝刊の全面広告で2012年2月23日（木）派手にデビューしていたが、もえさんは私のタイプではないし、そのころ私は実家の売却を巡ってお客様からの問い合わせなどが来て対応に追われていたので、売却代金をもとにワンルームを購入しようなどと考える余裕はなかったこともあり、目に入っていたはずのその広告をそのころ見た記憶はない。また、私がワンルームの購入を検討した時期にはもう大部分売れていたはずで、6月27日に完売したので、6月末に決める算段でいた私が、仮に候補に加えていたとしても、手に入れることはできなかったと思われる。ほんの1～2ヶ月のタイミングのずれで、もえ風ヴァージンで満ち足りるか、遍歴を重ね、四谷でお岩さんの供養をした果報あって、芳町随一の別品を知り、六本木でよくない世界に巻き込まれかけていた名手を復活させることができたという大きな違いが生じたのであるから、まさに「不動産はご縁もの」であった。

オープンなヴェリタス・インベストメントも含めて、ワンルーム業者は買手に対して単なる不動産業者者なのではなく、ある程度の資産や安定的年収がある人を顧客とし、高齢化・少子化時代を迎えて不安が増大してきた老後の生活に備えるためのアドバイスをしてくれるライフコンサルタント、ライフプランナーである。不動産をはじめとする専門的な知識に乏しく、多忙な仕事をかかえてそのような知識を得るための時間もあまり割くことができないような人たちに対して、彼らは手とり足とりの指南とサービスをしてくれる。無謀なローンを組ませるようなことはしない、都区内・駅近のワンルームを主力とする業者ならば、20年～30年のあいだ、そこそこの家賃収入をローリスクで得させてくれることは、ほぼ間違いないのかもしれない。

しかし、どんなにこの社は抜群に信頼できると思っても、1社の物件だけに絞るのは、リスク分散という観点からしても、好ましくない。たとえばその社が倒産しないという保証はどこにもない。特定の1社だけに手とり足とり世話

をやいてもらっているのは、その社の欠点や問題点も見えてこないのです、その社の将来性について冷静に評価することはできないし、その社にもしものことがあったときには途方に暮れることになってしまいやすい。多少の手間ひまをかけて、業者間を比較したり、オープンマーケットの中古物件を物色したりすれば、もっとリスクを減らせるだけでなく、魅力的な物件や高い利回りを得ることもできるし、1社に全てを委ねていては味わうことができないような、「ご縁もの」の妙味を知ることできる。

B社やF社のように、買主の信頼を得て長期的な関係を築こうとするワンルーム業者は、買主・オーナーを囲い込んで、できれば自社とだけ取引させ、他の可能性にできるだけ目を向けないように画策しがちである。地価上昇から莫大な儲けを得ようとする投機的な不動産業者と比べれば、ワンルーム業者は、実にさまざまなこと、一つ一つを取り上げれば些細なことにこつこつと努力を重ねて、利潤を積み上げて行くのであり、その利潤の主たる源泉が長期的なパートナーとなるオーナーたちなのである。

成功したワンルーム業者の多くは、動物を囲い込み、家畜化して乳を搾ることで儲けている牧場主に擬えることができる。賃料を稼ぐ物件は乳を出す動物であり、動物は牧場主とは異なるオーナーの所有である。オーナーから不平を言われないようにし、さらに物件を買い足してもらうためには、大手の新築物件やオープンマーケットの中古物件と比べて過大な利益を得ているとは気取られないようにしなければならない。多忙な働き盛りのサラリーマン・OLは、不動産投資にあまり時間や労力を割くことができないため、そこそこの家賃収入などさえ保証されれば、些細なことにまで注意を払うことなく、業者に任せきりになりやすいことも、彼らがワンルーム業者の主要なターゲットとなる主な理由であろう。私の場合、複数のワンルーム業者の比較にとりかかると、かなりの時間と労力を割かなければならないことが分かったので、探検記を執筆するという仕事と兼ねることになってしまった。