

保留地販売促進方策ガイドライン

～保留地の販売に向けた新たな取組みについて～

平成26年 3月

埼玉県都市整備部市街地整備課

目 次

はじめに	1
1 保留地販売方策の改善に向けたニーズの把握	2
① 保留地購入者・見学者へのアンケート調査 ～保留地公売アンケート調査を生かした売れる保留地の創出～	2
② 住宅地購入に関するアンケート調査 ～鉄道利用者の住宅地購入需要把握による効果的なPRの実施～	2
③ 土地建物売買に関わる民間事業者への聴き取り調査 ～保留地販売に関する、制度上の課題・問題点の改善～	3
2 様々な媒体や機会を活用したPRの強化	5
① 住宅情報誌	5
② 住宅展示場	5
③ 県（市街地整備課）ホームページ	5
3 民間活力を導入した保留地販売	6
① 保留地販売委託	6
② 保留地の集約化・一括処分	7
③ モデル住宅展示用地無償貸付制度	9
④ 建築条件付き保留地販売	10
⑤ 業務代行方式	10
⑥ 保留地の媒介制度	11
⑦ 申込者紹介制度	11
4 商業系、工業系への土地利用の見直し	12
5 保留地及び周辺環境整備	12
6 保留地販売の自由度を高める計画・規程等の見直し	13
7 保留地購入資金の融資を導入しやすくするための見直し	17
まとめ	17
(参考資料)	18

はじめに

保留地は、道路や上下水道等の住環境が整備された良好な宅地であり、その売却代金（保留地処分金）は土地区画整理事業を推進する上で重要な資金源となっている。

しかしながら、近年の社会経済状況の変化により保留地販売状況は不振が続いている。平成24年度末の県内事業全体の進捗率は6割強のところ、保留地処分率は5割弱と事業収支不足を招く一要因となっており、保留地販売の促進は喫緊の課題となっている。

こうした状況において、「売れる」保留地を整備し、着実に処分していくためには、土地購入を希望するエンドユーザーのニーズを的確に把握するとともに、保留地の優位性を効果的に最大限PRしていくことが必要である。

また、これからの保留地販売には、民間の活用という視点が欠かせない。

土地・建物の売買に関わる住宅メーカーや金融機関の販売ノウハウや資金力の活用、保留地を取扱う際に直面している制度上の課題・問題点等の改善も求められている。

このガイドラインは、土地区画整理事業の施行者が保留地処分の促進に向け、新たな取り組み等を検討する際の参考となることを目的とし、様々な方策を紹介するものである。

各施行者がそれぞれの地区の実情に合った効果的な取り組みを行うことで、県内の土地区画整理事業が推進することを期待する。

平成26年 3月

埼玉県都市整備部市街地整備課
課長 渡辺 孝夫

1 保留地販売方策の改善に向けたニーズの把握

保留地販売を促進するためには、保留地購入希望者のニーズや周辺地域における宅地需要、ノウハウの活用が期待される民間事業者等の意向など、様々なニーズの把握が必要である。目的に応じた実態調査としては、次のようなものが考えられる。

① 保留地購入者・見学者へのアンケート調査

～保留地公売アンケート調査を生かした売れる保留地の創出～

このアンケートは、実際に土地区画整理事業地区内の保留地を購入した方や現地見学に来た方などに対し実施するものである。

このような調査を実施し、購入希望者の需要に合わせた保留地の設定や、地区内の整備を行っていくことで売れる保留地にしていくことが重要であると考えられる。

ア 保留地見学者へのアンケート（参考資料－１）

このアンケートにより見学者の情報、希望する土地の広さ、価格等を把握することができる。

それにより、例えば見学者の住所等から保留地購入の需要がある地域を把握し、保留地公売の情報を効果的に提供することにつながられる。

また、需要に合わせて土地の広さ、価格等を設定することで保留地の販売を促進することが考えられる。

イ 保留地購入者へのアンケート（参考資料－２）

保留地を選んだ理由を把握する事ができるので、この結果をフィードバックし、保留地販売方策を改善していくことが考えられる。

また、併せてこの保留地がある土地区画整理事業地区に求めるものを調査することで、地区内に不足しているものを把握することが可能となり、地区の魅力を高める整備の参考とすることができる。

② 住宅地購入に関するアンケート調査（参考資料－３）

～鉄道利用者の住宅地購入需要把握による効果的なPRの実施～

この調査は、地区の最寄り駅や都心から同じ距離の主要駅などにおいて、鉄道利用者を対象に、住宅購入についてのアンケートを実施するものである。

このアンケートにより近隣地区の住宅需要を把握し、当該地区の需要がどのような地域にあるかをということ进行分析し、保留地販売情報のPR対象を絞り込むことで、より少ない経費で最大限の効果を上げる広報が可能になると考えられる。

③ 土地建物売買に関わる民間事業者への聴き取り調査 ～保留地販売に関する、制度上の課題・問題点の改善～

保留地販売促進のためには、土地・建物の売買に関わる住宅メーカーや金融機関が保留地を取扱う際に直面している制度上の課題・問題点等を把握し、販売方策を改善していくことも重要であると考えられる。

ア 住宅メーカーへの聴き取り調査（参考資料－４）

この調査は、住宅販売に関わる住宅メーカーに対し、現在、土地購入者が求めている土地の傾向（面積、価格帯等）や、保留地販売に関する制度上の課題、問題点等を把握するためにアンケートを実施したものである。

イ 金融機関への聴き取り調査（参考資料－５）

この調査は、保留地販売に関する融資を行っている金融機関に対し、土地購入者が保留地に求める要件や、保留地販売に関する制度上の課題、問題点等を把握するためにアンケート及び聴き取りを実施したものである。

住宅メーカーや金融機関に対しては、今後も県が主体となり意見交換等を行うことで、各施行者に情報提供や課題提起を行っていく。

<住宅メーカー・金融機関からの主な調査結果>

購入希望面積：３５～４０坪〔最も回答が多かったもの〕

購入希望価格帯（土地のみ）：１，５００万円～２，０００万円
〔最も回答が多かったもの〕

保留地販売に関する意見（主なもの）

i) 価格に関する事項

- ・市場価格と比べた際の割高感
- ・インフラ整備状況に応じた土地販売価格（評価）の設定

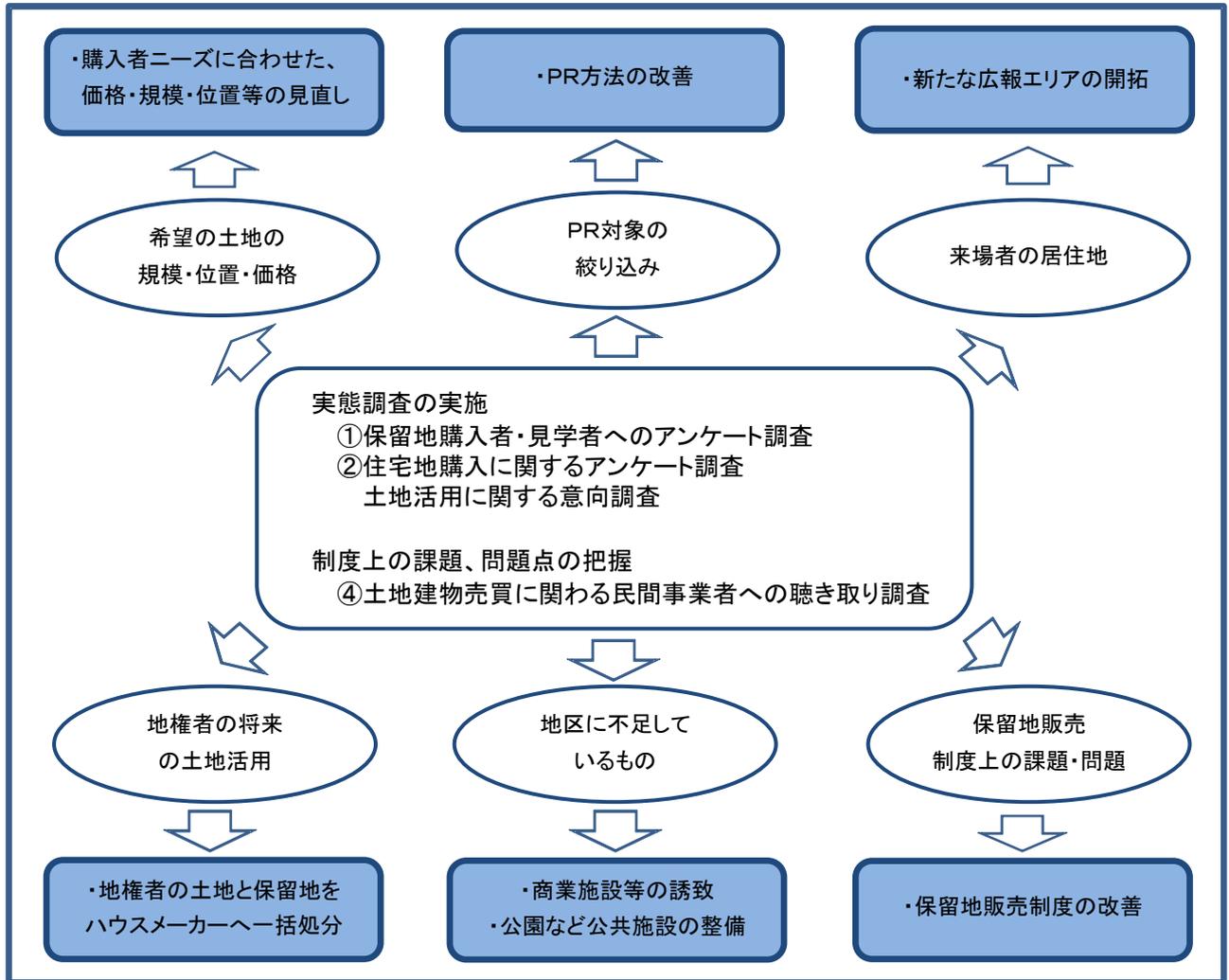
ii) PRに関する事項

- ・施行者の危機意識の低さ
- ・保留地情報の集約化
- ・PR対象者の絞込み

iii) 制度に関する事項

- ・保留地ローン取扱金融機関の少なさ
- ・施行者間の保留地関連書類の書式統一

<実態調査により把握する項目と取組み事例（イメージ）>



2 様々な媒体や機会を活用したPRの強化

各土地区画整理事業施行者への調査結果では、今後取り組むべきと考える方策のトップは保留地販売情報のPRの充実であった。

現在でも各地区においてホームページへの掲載や市町村の広報、折込広告などが行われているが、それに加えて次のようなPRを活用することが考えられる。

① 住宅情報誌

平成23年の調査では、住宅情報誌を活用している地区は3地区と少ない結果であった。

しかし、住宅情報誌は宅地を探す情報源としてインターネットと同じくらいに活用している人が多いというアンケート結果もあり、有効な手段であると考えられる。

また、住宅情報誌を活用している地区の実績として、都心から同じような距離の神奈川県地域に保留地販売情報を掲載したところ、その地域から申し込みがあり、新たな顧客確保につながった事例もある。

住宅情報誌の中には宅建業者でなくても掲載が可能なものもあり、有料ではあるが、宣伝効果があると考えられる。

② 住宅展示場

住宅メーカーへの聴き取り調査によると、住宅展示場への来場者の半数以上は土地を未取得とのことであった。

来場者の目的が明確であるため、住宅展示場(住宅メーカー等)の協力が得られれば、PRとしては非常に有効である。

県施行の八潮南部西地区においては、県内の展示場に保留地販売のリーフレットを置かせてもらっている他、展示場のイベント来場者に配布したリーフレットにより、販売契約に至った事例がある。

③ 県(市街地整備課)ホームページ (参考資料-6)

現在、保留地の販売情報は、土地区画整理事業の各施行者のホームページに掲載している事例が多く見られるが、施行者や住宅メーカーからの意見として、県内の保留地販売情報の集約化を望む声が多く寄せられている。

県では、市街地整備課HP内に「保留地(宅地分譲)情報」を掲載し県内各地区の情報の一括発信を行っており、県内で宅地購入を検討する方に向けた情報の入り口として活用されることを目的としている。

定期的な更新は年2回(10月、3月)だが、施行者からの情報提供があれば、適宜更新をおこなっている。

【↓ 保留地(宅地分譲)情報〔埼玉縣市街地整備課HP内〕 ↓】

<http://www.pref.saitama.lg.jp/site/kukaku-horyuchi/>

3 民間活力を導入した保留地販売

保留地販売を促進するためには、コンサルタントやハウスメーカー、不動産業者などの専門的な知識やノウハウをもった業者と共同して販売することが大変有効である。民間との共同販売については、次のような方法が考えられる。

① 保留地販売委託

- ・ 保留地の販売を促進するためには、土地購入に関する顧客データの分析・活用や、効果的な販売広告、土地の売買契約及びローンに関する事務など、区画整理事業の施行者では不足しがちな知識やノウハウが必要となる。
- ・ また、限られた人員で他の業務を兼任しながら、効果的な保留地販売を行うことには限界がある。
- ・ こうした課題を解決すべく、民間のノウハウを最大限に導入・活用した保留地販売を行うことを目的として、保留地販売に関する業務を委託するものである。
- ・ 県施行の八潮南部西地区では、H26年度にプロポーザル方式等により業者選定を行い、販売委託を予定している。

○民間ノウハウを最大限導入・活用した業務内容（案）

- 1) 民間企業が有する豊富な顧客データを活用した顧客の獲得
- 2) 民間ノウハウを活用した販売広告のレベルアップ
- 3) 宅建資格者などによる顧客への極め細やかな相談・対応
- 4) 売買契約及び金融機関との保留地ローンに係る事務
- 5) 現地案内所設置（土日祝日を含む）による顧客案内

○事業の効果

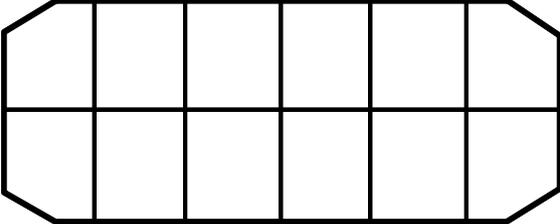
販売力の飛躍的な向上

→委託販売を実施した県内公共施行地区において、契約率（契約件数／販売件数）が3割から7割に向上した実績がある。

② 保留地の集約化・一括処分

- ・ 保留地の集約化を行いハウスメーカー等に一括処分することは、事業費の早期確保や保留地の確実な処分に大変有効な手段である。
- ・ 換地により保留地の集約化を行ったり、地区内の土地所有者に対して土地活用意向調査（参考資料－７）を行い、売却希望者の換地を保留地と併せて一つの街区に集約することなどが考えられる。
- ・ 仮換地指定後の保留地の集約には換地変更を伴うため、ある程度事業が進んでしまうと困難であるため、事業の出来るだけ早い段階で保留地の集約を行う必要がある。
- ・ 集約（大規模）保留地の販売については、次のような方策が考えられる。

1) 集約（大規模）保留地の設定例

<好ましくない例>	<好ましい例>
	
施行者側で区割りをしてしまうと、ハウスメーカーとしての自由度がなくなる。ハウスメーカーとしては好ましくない。	区割りについてはハウスメーカーに任せる、又は、ハウスメーカーの要望に応じて区割りを設定する。

2) 集約（大規模）保留地販売事例

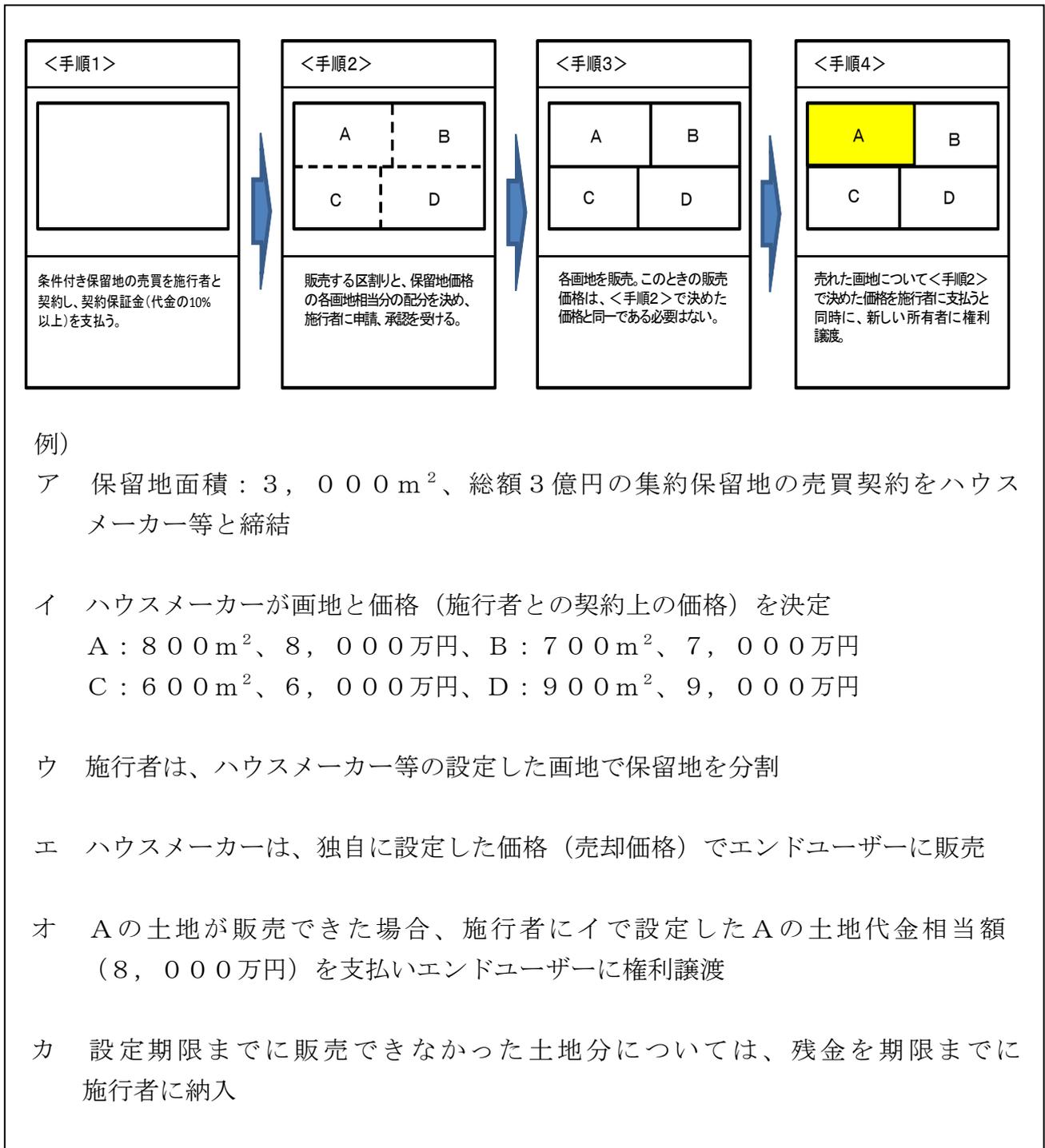
集約（大規模）保留地の販売手法として他県の事例を紹介する。

この保留地販売は、ハウスメーカー・宅地建物取引業者むけの大規模住宅用地（保留地）限定の新たな分譲制度である。

<特徴>

- | |
|---|
| <p>POINT① 契約で定める期限まで売買代金の納付が猶予され、その間の利子は課さない。
（通常契約締結後60日以内を年度末等施行者が定める期限まで延長可）</p> <p>POINT② 地区計画に定める敷地面積を満たした上で、住宅用地を自由に区割りして使用できる。</p> <p>POINT③ 画地ごとの代金相当額を納付すれば、新たな購入者に権利を譲渡できる。</p> |
|---|

<集約保留地契約の流れ>

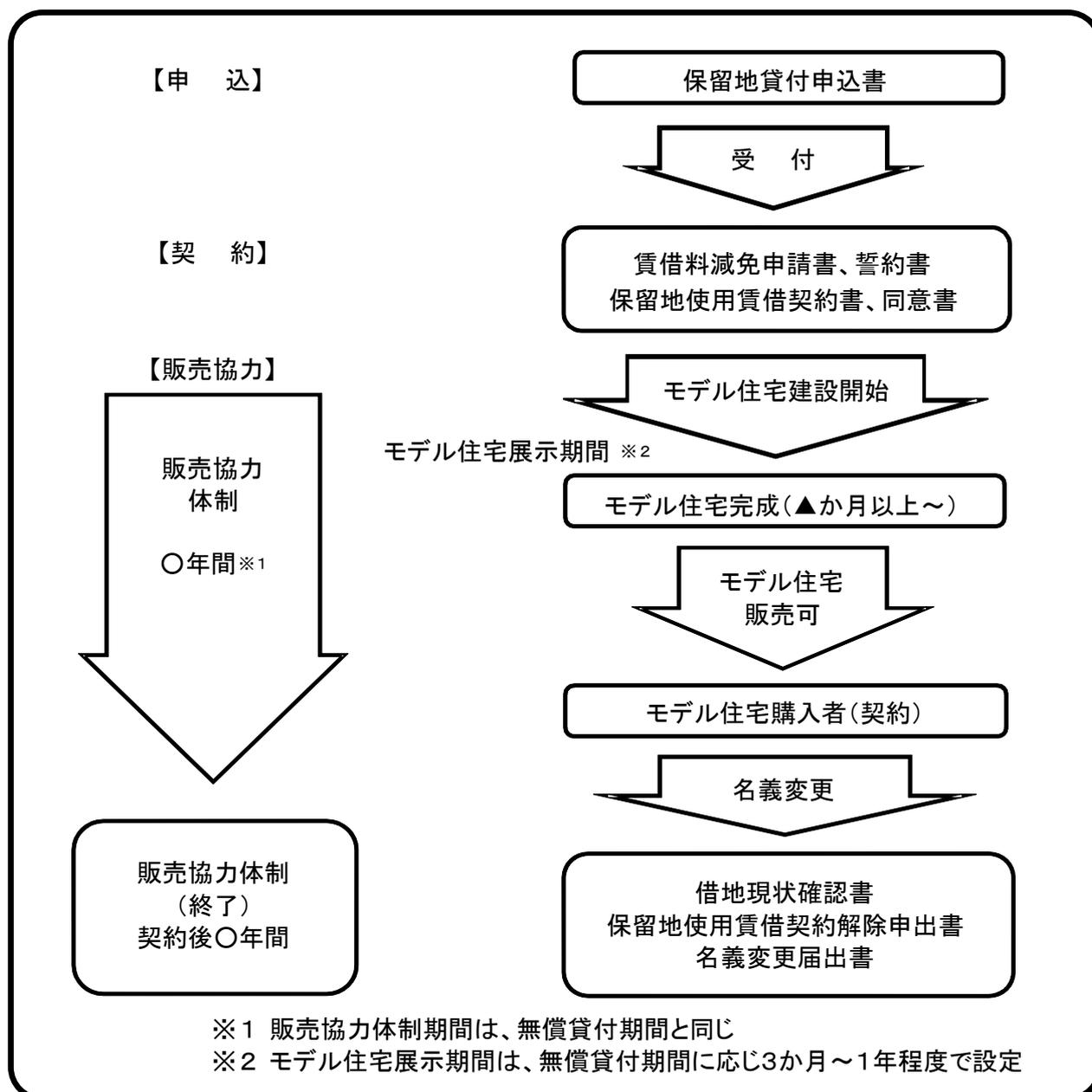


注) この販売制度を行うためには保留地処分規程の変更が必要である。
 保留地処分要綱の設定例（参考資料－8）を参考にされたい。

③ モデル住宅展示用地無償貸付制度

- ・ 保留地を一定期間ハウスメーカー等は無償で貸し付ける制度である。
- ・ 一般的に貸付期間は、1～3年間で設定しており貸付期間終了までに保留地を取得することを条件としている。
- ・ また、ハウスメーカー等には、保留地使用賃借契約後3か月以内にモデル住宅建設着工などのいくつかの条件を定め、無償貸付期間内は土地区画整理事業地区内での販売協力を義務化している。

<モデル住宅展示用地貸付制度の流れ>



④ 建築条件付き保留地販売

- ・ 建築条件付き保留地とは、保留地に特定のハウスメーカーの家を建てることを条件としている保留地である。
- ・ 建築条件の付け方は、数社のハウスメーカーの中から1社を選択できる方式と、1画地毎にハウスメーカーを指定する場合がある。
- ・ ハウスメーカー側に建築条件により家を建てる権利を与える代わりに、1画地当たり例えば20万円の広告宣伝を行うことを条件にすることにより、広く保留地を宣伝できるメリットがある。
- ・ また、ハウスメーカー側も土地を購入することなく、建築可能用地が確保でき、双方にとってメリットとなる。

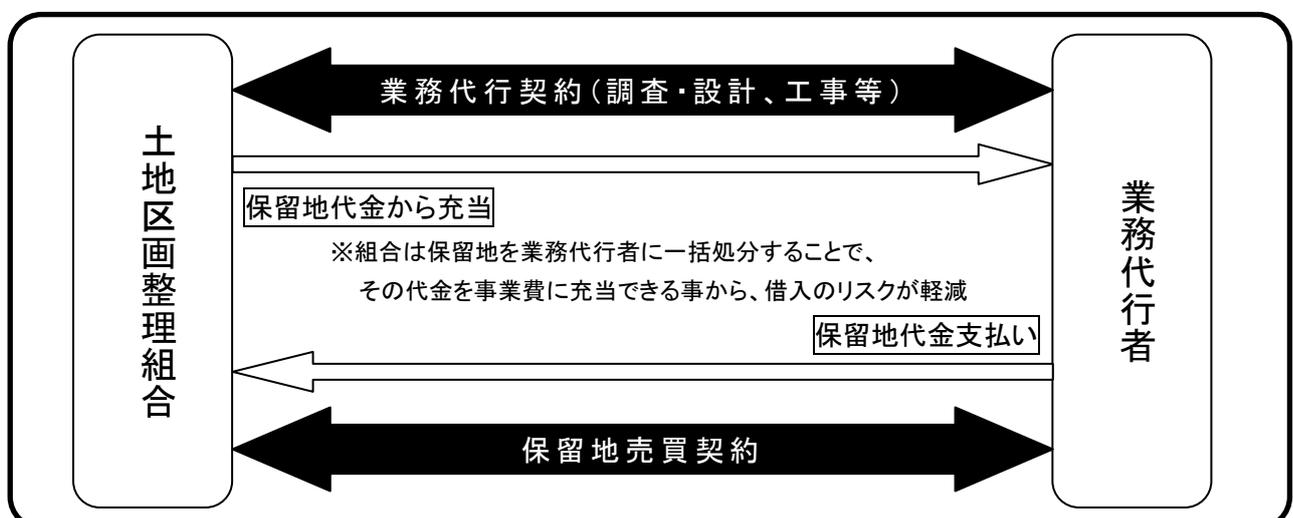
⑤ 業務代行方式

- ・ 土地区画整理組合が民間の業務代行者に事業の大部分を一括して委託する方式。
- ・ 事業に必要な資金を業務代行者が立て替え、これに相当する保留地を組合から一括して取得することを条件とするのが一般的である。
- ・ 組合にとっては「保留地の一括処分が可能となる」ことで、「事業資金の借り入れ等のリスクが軽減される」などの資金面でのメリットに加え、「街づくりに民間事業者のノウハウを活かせる」など、事業初期段階からの権利者の合意形成の点でも有利であるため、県内でも近年、業務代行方式を採用する地区（組合）が増加している。（参考資料－9）

※（公財）区画整理促進機構などでは、業務代行の活用に関する支援業務を行っている。

促進機構HP <http://www.sokusin.or.jp/info/daiko-01.html>

<業務代行方式の実施例>



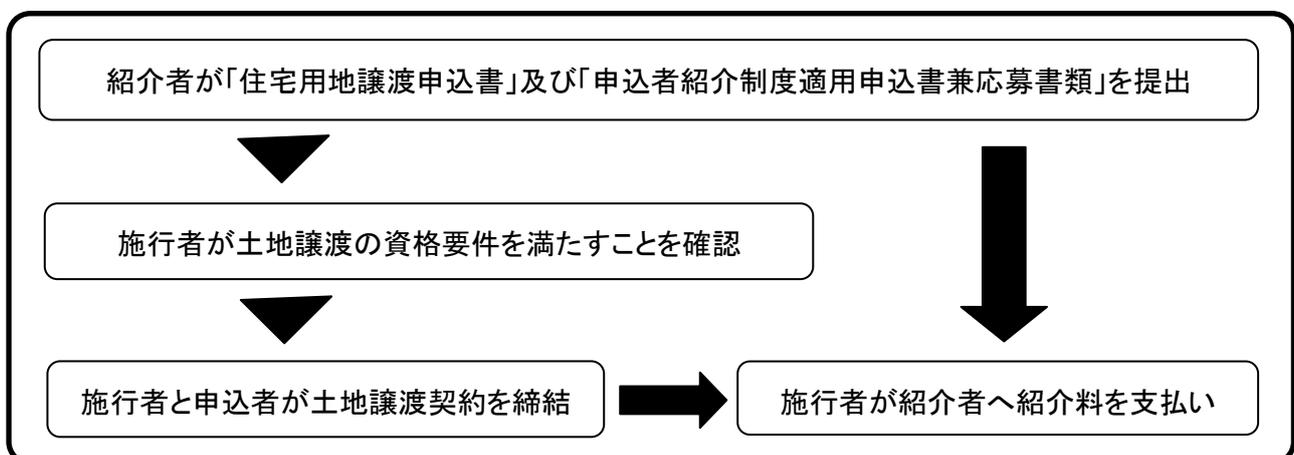
⑥ 保留地の媒介制度

- ・ 保留地の媒介とは、宅地建物取引業者から保留地購入希望者を紹介してもらう制度である。
- ・ 本県では、県施行の八潮南部西地区で公益社団法人埼玉県宅地建物取引業協会及び、公益社団法人全日本不動産協会と協定（参考資料－１０）を締結し、協会に属する業者（以下媒介業者）が保留地処分の媒介を行っている。
- ・ 他県では、組合と地元の(社)宅地建物取引業協会が協定を締結している例もある。
- ・ 媒介業者には保留地の売買契約が成立した場合に媒介報酬が支払われる。
（媒介報酬は、他県の事例では販売価格の２～３％に設定していることが多い）
- ・ 保留地公売後の売れ残った保留地を処分するためには、近年の地価下落を考えると、媒介制度を活用することも有効であると考えられる。

⑦ 申込者紹介制度

- ・ この制度は、⑥のように土地区画整理事業施行者と宅地建物取引業者との媒介制度とは異なり、一般の方々から施行者に土地購入者を紹介していただき、成約された場合紹介料を支払う制度である。
- ・ 今回参考にした地区では紹介料を一律１０万円とし、対象は先着順で購入可能な保留地のみとしている。
- ・ その他、この施行者は、先着順で購入可能な保留地について、キャンペーンを行い、キャンペーン期間中に成約された方には御成約プレゼント（カタログギフト）をするなど、保留地販売促進に工夫を凝らしている。

<申込者紹介制度の流れ>



4 商業系、工業系への土地利用の見直し

- ・平成23年度の調査結果では、一般住宅用の保留地に比べ商業・工業系の保留地の処分率の方が高い傾向があった。
- ・現在、埼玉県内では圏央道が2014年度、外環道が2017年度、開通目標で整備が進められており、それらの沿線では東日本全域への流通の拠点として企業立地のポテンシャルが高まっている。
- ・そこで、IC周辺など交通の利便性の高い地区については、関係機関と協議の上、住宅系から商業・工業系へ土地利用を変更することや、商業・工業系の用途となっている位置に換地変更により企業立地用の大型保留地を設けることも有効な手段であると考えられる。
- ・また、新たな企業を誘致することにより、従業員用の住宅地の需要も期待されるものである。

5 保留地及び周辺環境整備

- ・購入したいと思わせる保留地を生み出すためには、保留地のイメージアップや保留地周辺の環境整備により商品価値を高める努力が重要である。
- ・保留地周辺の景観を損なう施設などの移転を早急に行い、周辺環境を向上させるとともに、併せて公園などの利便施設の整備を行い地区の魅力を高めることが大変重要と考えられる。
- ・保留地について、地質情報の提供などによる信頼性の向上や、外周への装飾ブロック設置による見栄え向上など、他の土地に比べ優位性を持たせる取組も必要であると考えられる。

<宅地購入者が求める要素>

- ① 教育施設充実とアクセスの良さ
- ② 良好な子育て環境
- ③ 公園などの周辺施設の充実
- ④ 医療施設の充実
- ⑤ 環境配慮（エコロジー）
- ⑥ バリアフリーへの対応
- ⑦ 地域全体の景観
- ⑧ 商業施設の整備
- ⑨ 地域防犯・防災の完備（街路灯、防犯灯、地盤・液状化対策 等）
- ⑩ 各方面への良好なアクセス

6 保留地販売の自由度を高める計画・規程等の見直し

保留地販売の自由度を高めるため、地区計画や保留地処分規程等の見直しを行うことも必要と考えられる。

- ・ 良好な市街地形成のために地区計画で最低敷地面積を定めている地区も多いが、設定されている面積が地区の土地需要と懸け離れているものや、保留地価格の高額化を引き起こしている場合がある。
- ・ このような地区においては、良好な市街地形成に影響しない範囲で最低敷地面積を見直すことでより売れやすい保留地の創出が可能となる。
- ・ 例えば、最低敷地面積を 150 m^2 から 120 m^2 へ見直すことにより、土地需要に合った保留地を生み出せるほか、今まで不可能であった保留地の分割が可能となり、販売し易くなるものと考えられる。
- ・ また、保留地処分規程等には、土地需要が高かったバブル時代に投資目的に購入されることを防止するために設けられた事項が今まで見直されることなく残っているケースもあるので、例えば、住宅販売目的で購入した土地の権利譲渡を可能とする旨を明記するなど、時代に合わせた適切な見直しも必要であると考えられる。
- ・ 以下に、施行規程等の見直しが必要と思われる事例を紹介する。

＜施行規程等の見直し事例＞

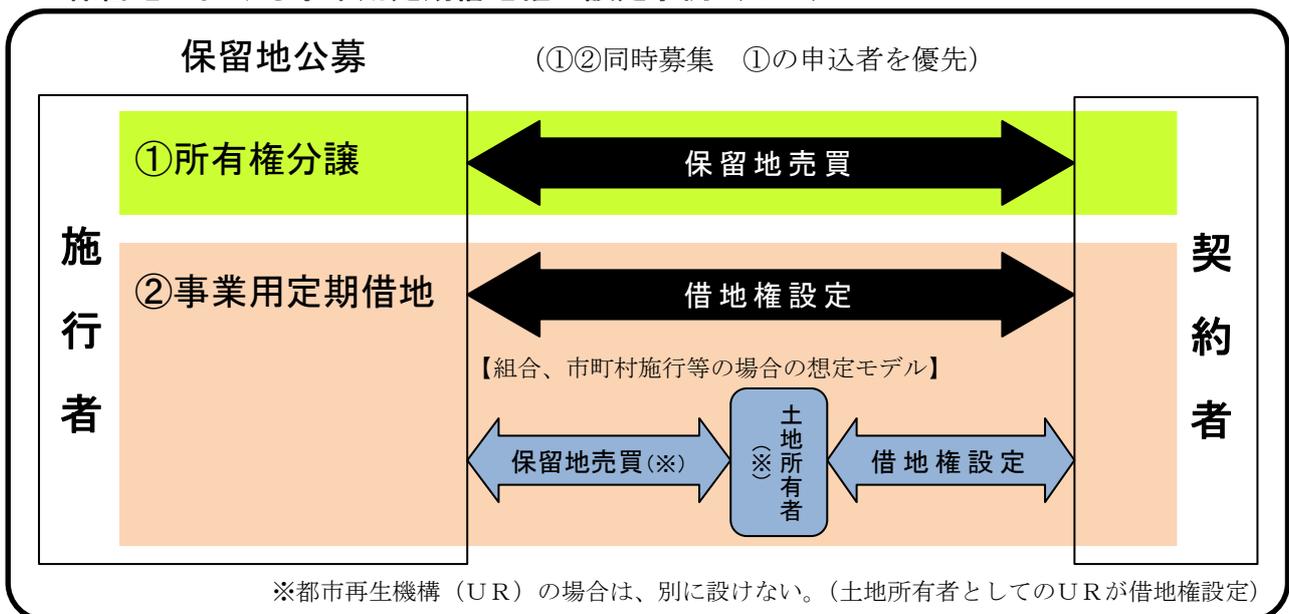
見直し検討項目	見直し案	理由
<p>(保留地の処分) 保留地の処分は、<u>抽選</u>により行う。</p>	<p>(保留地の処分) 保留地の処分は、<u>入札又は抽選</u>で行う。</p>	<p>民間企業への売買を想定した、入札を追加する。</p>
<p>(処分地積) 保留地の処分地積は、1宅地を形成する地積とし、<u>〇〇平方メートルを下らないもの</u>とする。ただし、宅地利用等に必要がある場合は、この限りでない。</p>	<p>(処分地積) 保留地の処分地積は、1宅地を形成する地積とする。ただし、宅地利用等に必要がある場合は、この限りでない。</p>	<p>地区計画の変更などに対応できるよう、具体的数値はいれない。</p>
<p>(抽選参加保証金) 抽選参加者は、抽選参加保証金として施行者があらかじめ定めた金額を納付しなければならない。</p>	<p>＜削除＞</p>	<p>抽選に参加しやすくするため不要と考える。</p>
<p>(入札の保証金) 入札保証金は、施行者があらかじめ定めた最低価格の100分の5以上の入札保証金を納付しなければならない。 (抽選参加の申込み) 抽選に参加しようとする者は、様式〇の申込書を施行者に提出しなければならない。 <u>2 抽選参加申込みは、1回の募集について1人若しくは1法人当たり、原則として1画地とする。</u></p>	<p>(入札の保証金) 入札保証金は、施行者があらかじめ定めた額を納付しなければならない。 (抽選参加の申込み) 抽選に参加しようとする者は、様式〇の申込書を施行者に提出しなければならない。 2 (削除)</p>	<p>具体的な額等を明示せず、臨機応変に対応できるようにする。 1人1画地の規定は、土地需要があまり高くない現在においては、不要と思われるため。</p>

見直し検討項目	見直し案	理 由
<p>(売買代金の納付)</p> <p>売買代金は、土地売買の契約を締結した日から起算して○日以内に納付しなければならない。</p>	<p>(売買代金の納付)</p> <p>売買代金は、土地売買の契約を締結した日から起算して○日以内に納付しなければならない。</p> <p>2 施行者は、随意契約により処分する場合において、買受人が第1項に定める期間内に納付することが困難であると認めるときは、同項の規定にかかわらず利子を付して、○年以内の期間において分割納付させることができる。</p> <p>3 前項の規定により分割納付する場合において、買受代金に付すべき利子の利率は、年6パーセントとし、第1回の分割納付すべき期日の翌日から付するものとする。ただし、施行者が特別の理由があると認めるときは、利子を免除することができる。</p> <p>4 分割納付の金額及びその期限は、施行者がその都度定める。</p>	<p>分割納付を可能とし、付け保留地等の購入時の負担を軽減する。</p>

〔参考〕 定期借地権の設定について

- 定期借地権は平成4年施行の借地借家法で導入された借地権制度である。
土地を求めるエンドユーザーにとって初期投資が軽減できることから、特に商業・工業用途で大規模の事業用地の利活用を考えている事業者の中には、定期借地権による土地の賃借を希望するケースが増えている。
- 土地区画整理事業地内においても、土地活用を考える地権者の換地を集約化し、定期借地権による賃貸借契約により事業者を誘致するケースは多く見られる。
- 保留地処分の観点からみると、近年、都市再生機構施行の区画整理事業において、保留地公募の段階で「分譲」と「定期借地」の両方を設定した事例がある。
都市再生機構（UR）の場合、施行者ではなく土地所有者としてのURが定期借地権を設定することで可能としている。
- 市町村や組合施行等で同様のモデルを想定する場合は、施行者とは別の立場の市町村^(※)が保留地を普通財産として取得する、組合が財産管理組合^(※)を設立して保留地を取得するなどの仕組みづくりにより、実施可能である。
- 定期借地へのニーズが高まっている現況において、保留地処分方策の一つとして定期借地権の活用も、今後検討していく必要があると思われる。

<保留地における事業用定期借地権の設定事例（UR）>



7 保留地購入資金の融資を導入しやすくするための見直し

- ・ 保留地の購入資金に対する融資制度を取り扱う金融機関の多くは、抵当権として「譲渡担保」という制度を利用しているが、金融機関によっては「代物弁済」方式を採用している。
- ・ 融資にあたっては、施行者・保留地購入者・金融機関の3者で協定を締結する必要があるが、施行者に「代物弁済」方式が認められずローンが組めなかったケースが存在している。
- ・ また、金融機関からは「施行者ごとに保留地関係書類の書式が統一されておらず、取扱にくい」との指摘もある。
- ・ 保留地販売を促進する上で今後、抵当権の考え方や書式の統一などの改善が必要と考えられる。

まとめ

以上、保留地販売促進方策について、ニーズの把握、PRの強化、民間活力の導入などの面から色々と紹介させていただいたが、各地区により抱える課題は異なる。

地区の実情を踏まえ、方策を適宜、選択し、或いは組み合わせるなどして活用を検討していただければ幸いである。

本ガイドラインの活用により、保留地販売の促進が図られ、県内の土地区画整理事業事業が推進することを願うものである。