

高値売却へ信託活用

受託会社が土地を分割販売

ハローホーム林

ハローホーム林（林はるよ社長）は、不動産信託による分譲計画を大阪市東成区（5区画分譲）で事業化した。宅地建物取引業免許を持たない土地所有者が、信託会社の免許を活用して、土地を売却するのがスキームの骨子。同社は宅地分譲コンサルタントとして総合的に管理する立場でコンサルタント・フィーを土地所有者から得る。

委託者となる土地所有者が、受託者となる「きりう不動産信託」と信託契約（分譲

事業）を、ハウスメーカーと業務提携契約をそれぞれ締結する。ハウスメーカーは売買

契約成立まで信託報酬や登記費用、解体工事費用などの支出を所有者に代わって立て替

え、受託者に預け入れる。

売買契約は、土地分譲については受託者と、建物請負契約についてはハウスメーカーと買主がそれぞれ締結する。

契約後、受託者は、売買代金を充当してハウスメーカーに立替金を支払う一方、委託者

に諸費用などを差し引いた残余財産を配当する。土地を一括売却するよりも、信託によって受託者が一般ユーザー（買主）ごとに土地を分割売却することで売却代金を高額にできることがスキームメリットになる。一方で、ハウスメーカーは土地購入資金なしに商品受注できる。

林社長は、「委託者が受託者に財産権を引き渡し、受託者が開発行為を行い、信託利益を配当するという手法は今後増えるのではないかと」とし、今回のスキーム普及への期待を表している。