

特集 東日本大震災から10年②・金子サンセイランディック仙台支店長

サンセイランディックは震災後に宮城県石巻市の復興事業に参画した。15年に仙台支店を立ち上げ東北の不動産市場に進出。復興支援の経験を生かし、地方の遊休資産を発掘・再生する町おこしの取り組みも始めている。仙台支店の金子博厚支店長に市況と戦略を聞いた。

- ◎石巻被災地で復興支援、その後東北参入
- ―本業や復興支援の経験を地域再生に活用

サンセイランディック仙台支店長 金子 博厚氏

―15年に仙台支店を開設した。

金子氏 権利調整や不動産再生などの知見を被災地の復興に役立てようというのが支店開設の背景だ。宮城県では仙台的のほか名取や多賀城など、東北の他県では盛岡や福島、郡山など比較的地価が高い都市で事業を展開している。

―発災後に石巻市内で復興支援を手掛けた。

金子氏 住宅と店舗の再建を後押ししようと考えたが、最終的に、途中で参加を諦めざるを得なかった。市中心部は津波で建物が流され、改修で直せるレベルではなかった。鉄骨造やRC造での再建も模索したが、原料となる生コンの価格が高騰し、事業の採算が合わなくなった。そこで被災者の自立再建支援へと舵を切り、建築図面の見方や段取りの仕方を始め、金融機関との橋渡しや補助金申請などを手伝った。当社は結局2年ほどそういった支援に携わった。

―石巻での経験を本業にどう生かす。

金子氏 再開発の専門部署を立ち上げ、全国の町おこし支援をいくつか検討している。複数の自治体に出向き、行政担当者らと協議している。過疎化が進む町を再び盛り上げる気概を持った人たちと地域再生に乗り出す。九州や四国、関東などで事業化を探っていて、東北地方にも再生支援の話がある。

―どのような町づくりを目指すのか。

金子氏 当社が手伝うのは第一種市街地再開発事業ではなく、アパート以上マンション未満といった、いわゆる向こう3軒両隣の住宅・店舗整備だ。個人ではできないが、デベロッパーが入るほどではない小規模な事業を地元と共同で手掛ける。空き家などの既存資源を生かした地域振興を考えている。

―仙台の不動産市場をどうみる。

金子氏 昨年は新型コロナの影響も生じたが不動産売買は堅調だった。売り物件は減ったものの、買いの需要はあった。住宅地は郊外も含め大きく相場が崩れてはいない。一方、中心部の商業地はコロナ禍で地価が下がったが、土地や収益物件の売買に大きな影響はない。東京などに比べ対面営業に支障も出ていない。

―マンションの市場はどうか。

金子氏 3・11以降、仙台の新築分譲マンションは建築費上昇に伴い値上がりが続けてきた。建築費は今も全国で最高レベルだ。JR仙台駅の西側は専有面積70㎡の部屋で販売価格5000万円以上が当たり前になり、価格上昇に消費者が付いていけない状況だ。中心部では複数の大型物件が供給される予定だが在庫も増えていて、新築の市場環境は厳しくなりそうだ。

―仙台という市場の成長性をどう評価する。

金子氏 東京と陸続きで移動しやすい上、豊かな自然に囲まれている点が強みだ。東北では仙台への一極集中が続いてきたし、これからも続くだろう。東北の人口は全体に減っているが仙台には一定の人口流入があり、市場規模は当面保たれそうだ。特に地下鉄東西線沿線の仙台駅以東のエリアは有望だ。昨年に若林区連坊で予想以上の高値で物件を売却できた。郊外のアパートに空室が増えていて当社の事業には追い風だ。

―仙台支店の事業目標は。

金子氏 仙台駅周辺には多くの商機があるが当社の実績はまだ少ない。仙台市中心部の国分町や一番町などは新型コロナの影響で店舗などのテナントが相次ぎ撤退している。空室率の高いビルを扱う当社としては店舗・事業所用地やマンション用地の扱いを増やしたい。3・11から10年が経過し、みなし仮設住宅の期限が切れたことで古いアパートの空室が増え、昨年から当社の取り扱い件数が増えてきた。国分町や仙台駅西側などの中心市街地で、出口を見極めた上で積極的に物件を取得したい。

2021/03/03