（再建築不可物件に特化した担保評価手法の構築）の概要

様式２

取組概要

＜課題認識と事業目的＞

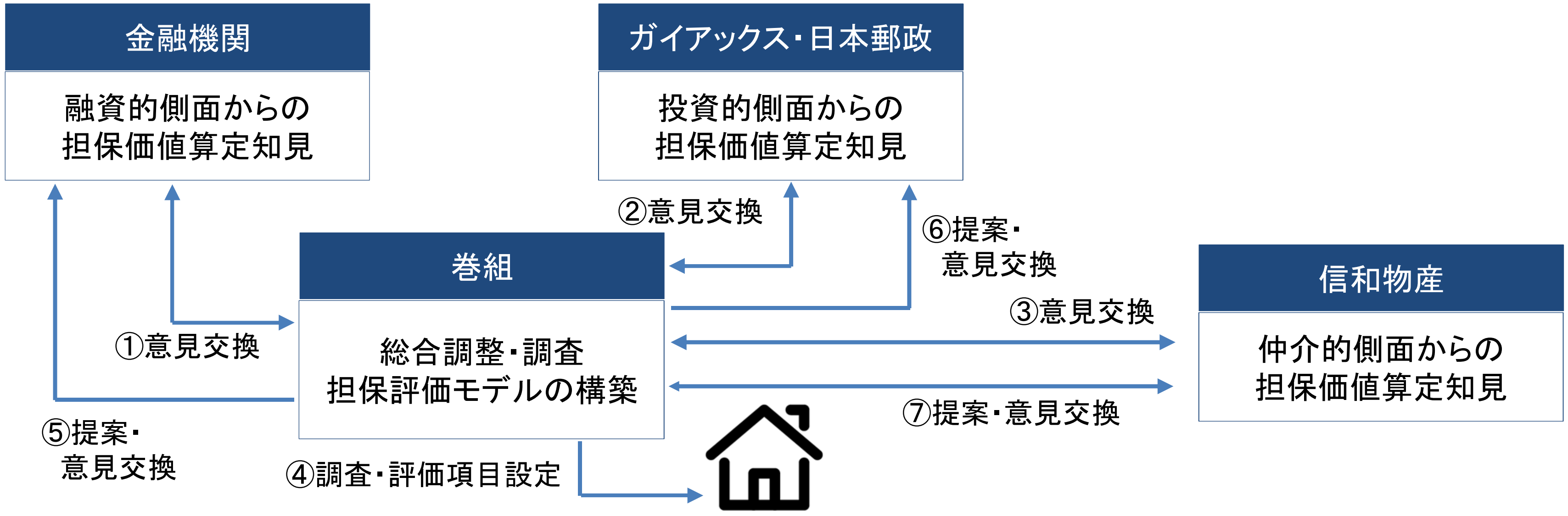
本事業は、空き家問題の解決にむけた資金調達方法の構築を課題と捉えている。金融機関における既存住宅の担保価値は、接面道路状況等を減価要因と定め、未接道等再建築不可物件の担保価値を低く見積もることが一般的である。再建築不可物件のリセールが通常困難であることを踏まえてのものだが、一方で当社では再建築不可物件に着目し、シェアハウスや住宅宿泊事業として運用することで、高い収益を上げている例もあり、また、そのような会社に投資をする会社も存在する。本事業を通して、再建築不可等のリセールバリューの低い物件に着目した活用可能性や価値を踏まえた担保評価手法を開発することで、全国の空き家活用事業者等の円滑な事業を促進し、ひいては空き家問題の解決につなげることを目的とする。

＜事業の概要＞

主に再建築不可物件（擁壁のある物件等一般的に減価要因を有する物件を含む）を対象とした収益性の高いビジネスモデルを構築・実践。当該ビジネスモデルをベースに、再建築不可物件の持つ価値を再定義。金融機関等のフィジビリティを踏まえつつ、汎用性の高い再建築不可物件に特化した担保評価手法を開発する。

全体像

金融機関等と連携、石巻市を中心とした再建築不可物件を調査し、再建築不可物件を対象とした新たな担保評価手法を構築する。



様式２

取組の詳細①

＜現状の課題認識＞
・金融機関へのヒアリングにより、不動産の担保価値策定にあたっては、通常原価法又は収益還元法を使用していることがわかっている。

・収益還元法を使用し、担保価値を策定する場合も、接面道路状況等の減価要因を踏まえた、原価法的な手法を使用し、基本的には「再建築不可」（擁壁のある物件等一般的な不動産市場で流通しづらい不動産を含む。以下同じ。）であることは担保価値を引き下げる要因としか一般的には考慮されていない。

・一方、ヒアリングの中で「これまでの取引歴」がある場合や「高い収益性」を見込める場合には、再建築不可物件に対する融資を実行している例があり、再建築不可物件についても通常の担保価値策定の計算とは別の基準・要因を考慮し、担保価値を設定する余地があることもわかっている。

・実際、当社では再建築不可物件に着目し、シェアハウスや住宅宿泊事業として運用することで高い収益を上げている例もあり、「減価」を前提とした評価以外にも、好材料を踏まえた再建築不可物件の担保価値評価が本来的には可能であると思料するが、現状汎用性のある評価基準がなく、再建築不可物件の市場流通性が損なわれている。

	不動産担保の考え方
A	・担保の設定は独自基準で収益還元的手法により将来の収益見込みを加味するが、**接道は満たしている必要**がある
B	・**基本的に、接道要**だが、与信実績の積み上げ次第で、未接道でも担保可
C	・**接道必須**

＜課題を踏まえた事業の目的＞
・再建築不可物件を基に収益性をあげた当社事例からはじめ、再建築不可物件を活用した収益性の高いビジネスモデルを構築

・当該ビジネスモデルをベースに収益を上げることができる再建築不可物件の共通項及びリスク要因の抽出・分析を行い、再建築不可物件に特化した担保価値手法を構築することで、このような物件の市場流通性の向上。ひいては、空き家問題の解決につなげることを目的とする。

（再建築不可物件に特化した担保評価手法の構築）の概要

様式２

取組の詳細②

構築する 担保評価モデルの概要	【対象】 主に再建築不可物件を対象とする（一般に市場流通性が低いとされる要因を持つ不動産を含む） 【想定される評価手法】 収益還元法を基にした評価手法 ただし、再建築不可物件で収益を上げられる要因を積極的に加味。 具体的な手順としては以下を想定。（適宜金融機関等への提案・意見交換） ①再建築不可物件を基にした既存運用物件をはじめとする複数のモデル物件を基にした収益性の高いビジネスモデルを策定 ②当該ビジネスモデルの実証から抽出される共通項や撤退リスク（解体後の運用）をベースとした担保価格（想定パフォーマンス・想定リスク）の算出 ③当該担保価格と実際の運用との乖離や考慮すべき事項の再抽出 なお、モデル構築にあたっては、一般的な空き家や既存中古住宅といった属性の物件や取引事例比較法等他の評価方法を含め、比較検討を実施
対象市場	中古不動産流通市場・空き家活用市場 (特に人口減少の進む地方都市を想定)
市場ニーズ	【再建築不可物件の所有者】 ・相続等で再建築不可物件を所有することになっても、不動産市場で流通することが困難なため、放置し、さらに条件が悪化するという悪循環に陥る傾向にある。 【空き家活用事業者・入居希望者】 ・再建築不可物件を活用しようと考えたとしても、当該物件を担保に資金調達をすることが困難なため、取得・事業着手を行うことができない。 →再建築不可物件を担保に資金調達を行うことが求められている。 （資金調達が可能になることで、再建築不可物件の市場流通性を高めることが可能）

様式２

取組の詳細③

＜先進性（※体制整備及び周知に係る事業は対象外）＞

・通常の不動産市場や金融機関において減価要因とされてきた「再建築不可」という要素について、収益還元法を踏まえた新たな担保価値評価手法を構築し、当該手法による資金調達が可能になることで、再建築不可物件を用いた空き家活用事業が全国的に促進される。

・再建築不可物件を対象とした空き家活用事業の促進を通して、再建築不可物件に対する不動産市場の評価が再定義され、一般利用者にとっても再建築不可物件を担保とした資金調達が促進されることが期待できる。これにより、再建築不可物件が、広く一般利用者の住宅取得の選択肢となることで、再建築不可物件を含めた既存住宅ストックの市場流通性を向上させることが可能。

・空き家が生じる要因は様々だが、日本全国で増え続けている空き家の発生の抑制。空き家問題の解消にも資する。

・人口減少の進む地方都市において空き家活用にむけた資金調達手法が多様化することで、住まいの選択肢が増え移住促進等の地方創生に資することが期待される。

＜実現可能性＞

・本事業の実施に先立ち、複数の金融機関（日本政策金融公庫・七十七銀行・仙台銀行・石巻信金）に事前ヒアリングを実施。既に当社で再建築不可物件を対象にした収益モデルが実績としてあるため、パフォーマンスやリスクの分析にあたっては、既存の当社収益モデルの分析から始める想定。

・担保価値評価モデルの構築にあたっては、「当社収益モデルの要素抽出・分析→仮モデルの構築→実際の物件運用へのあてはめ→収益モデルの実証→仮モデルのブラッシュアップ」というサイクルを回すことを想定しているが、上述のように複数金融機関との関係性を構築しているほか、投資的な目線（ガイアックス・日本郵政）や仲介事業者的な目線（信和物産）を有する事業者との関係性があり、評価モデルに融資以外の要素を取り入れることが可能。これにより、融資以外のシーンでも使用可能な汎用性の高いモデルを構築することが期待できる。

・「実際の物件運用のあてはめ」にあたっては、当社で再建築不可物件の取り扱い・収益化の実績があり、事業計画上も今年度中に複数物件の着手予定があるため、事業期間中のサイクルの回転数を上げることが可能。

様式２

取組の詳細④

＜訴求性＞

・従前より関係性を構築していた金融機関と複数回の意見交換及び策定したビジネスモデルや評価モデルの提案を行うことを想定しており、当該金融機関における導入が期待できる。

・加えて、特に市場流通性が毀損されている他地方における地方銀行を対象にした勉強会を開催し、当該評価モデルの浸透を想定。

・関係性を構築している事業者が金融機関に限定されず、投資家や仲介を行う不動産会社等幅が広いため、それらの関係事業者の着眼点を踏まえた評価モデルを構築することが可能。

・地方自治体や地方銀行等は、一般的に担保価値の低い不動産プロジェクトへの融資に対して保守的であり、その状況は移住を希望する若い世代にとって課題となっているが、空き家活用にむけた資金調達手法が多様化することでこうした問題が解決され、地方創生につながる。本事業では複数の地方銀行と相談しながらモデルを作ることで、全国的に展開できるようなモデルを示すことができる。

＜普及可能性＞

・金融機関以外の不動産会社や空き家活用事業者への評価モデルの浸透を図るため、当社ホームページや印刷物を作成。不動産会社や空き家活用事業者のネットワークを生かし、広く周知を行う。

・上述のとおり、勉強会開催・ホームページや印刷物の作成を行うほか、空き家所有者への周知のために、石巻市等地方公共団体と連携。

・構築した担保評価手法については、本事業に主担当として携わる日本郵政株式会社からの出向者を通して、出向元である日本郵政株式会社をはじめとする日本郵政グループのアセットの活用も視野に入れ、郵便局に相談があった空き家所有者への普及等、日本全国にある郵便局ネットワークを活用した普及を期待できる。