

取組概要

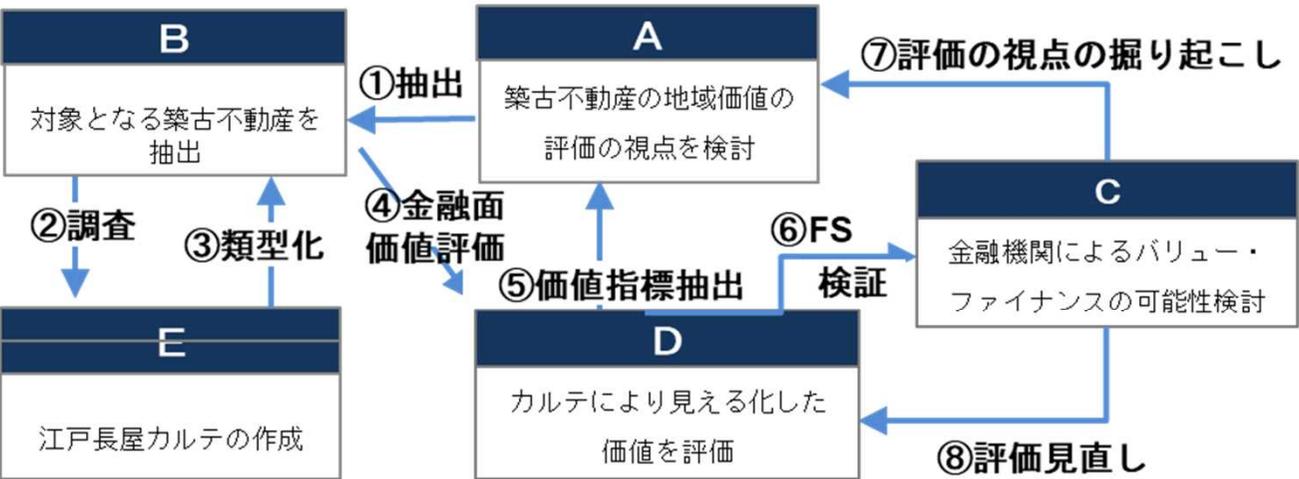
<課題認識と事業目的>

わが国の融資制度を見ると、リコースローンが大勢を占め、担保価値が低い築年数の古い建築物や、信用力や資金力が乏しい者を対象としたファイナンスによる支援が受けづらいという現状です。

築古不動産であっても、歴史的・文化的な価値があったり、地域の人々等が新たな価値を見出したいと思うような地域の宝を、地域で守り育てるためには、地域の事情に応じ建築規制等の柔軟な対応を進めつつ、金融機関と連携したバリュー・ファイナンスを充実させていくことが必要です。

本モデル事業は、地域の宝となる不動産を地域で守り育てるためのファイナンスモデルの創出が目的です。「京町家カルテ・プロフィール」及び「京町家ローン」の仕組みを参考にした「江戸長屋バリューファイナンス事業（仮）」を構築します。

全体像



③類型化：Aプロファイ可能、B補助有りで可能、C独自価値でのファイナンス必要 などに類型化

⑥FS：フィージビリティ・スタディ

取組の詳細①

＜現状の課題認識＞

- ・ 地域価値を創造することのできる歴史や文化的な価値のある築古物件を評価する制度がない。
- ・ 築古物件及び借地権の購入資金の融資が難しい。
- ・ 長屋建築は現状の建築基準法にそった耐震基準を満たす改修が困難であるが、現行の基準以外の認める制度がない。
- ・ 築古不動産を地域で守り育てるためには、地域の事情に応じた建築規制の柔軟な運用やソフト面で評価する制度が必要。
- ・ 担保価値の低い物件に対する金融機関と連携したファイナンスを充実させていくことが課題。

＜課題を踏まえた事業の目的＞

地域の宝となる不動産を地域で守り育てるためには、歴史ある築古物件を評価する制度が必要です。

築古物件の文化的・歴史的価値を公的な団体が評価し、その評価を基に物件の活用を資金面で支援する京町家カルテの仕組みを参考とする担保価値評価の不足を補うことができる新しい評価の仕組みを、東京エリア、特に墨田区に残る戦前戦後に建築された築60年～築100年になる伝統建築物をモデルターゲットに実施します。築古物件のリノベーション利活用が生み出す経済的な利回り及び地域活性化を促進する既存の取組についても自治体や金融機関への周知・普及を図ります。自治体や金融機関と意見交換等を行い、障壁となる点を具体的に把握するとともに、地域信用金庫の融資付けに向けて、地域価値向上に共感する住人が支援できる仕組みとの組み合わせも含めた新しいファイナンスモデルの創出が目的です。

取組の詳細②

構築する
評価モデル・分析モ
デルや
開発する
融資商品等
の仕様

大切な建物を次世代へ継承するために、的確な調査をおこない、その建物の特徴や由緒などを適切に評価し、明らかにすることで、その価値を理解し認識を深めてもらい、今後の維持管理に役立て、継承されていくことを評価する制度構築を目指します。

「江戸長屋」の認定項目を確立します。

「江戸長屋カルテ」＝保存継承のために、江戸長屋評価をまとめた資料を作成します。
「江戸長屋プロフィール」＝地元金融機関の江戸長屋ローンを利用する際に作成します。

カルテの評価について以下4種類の情報を元に、どう建物を利用するのか、その利用行為に地域住人が共感支援できるかの評価も加えて新しい評価カルテを作成します。

「基礎情報」「文化情報」「建物情報」「間取り図」文化情報及び建物情報の調査、レポート、図面作成を調査員（設計士、施工者など）が行う。地域住人からも調査関わる仕組みを導入して、建物がどう使われるのか、その使い方にも評価を反映します。

それらを、総合的に評価カルテを制作して、その評価を信用担保に金融機関からファイナンス優遇を受けられる融資商品を構築します。

対象市場

東京都内に現存する築50年以上の木造建築で建築された建物。はじめのモデル事業エリアとしては墨田区内の築古建物をターゲットにします。

市場ニーズ

築年数が古く、地域の歴史的、文化的ストーリーを引き継ぐ建物で店舗開業や自宅事務所などとして購入する希望者が近年増えている傾向にあります。特に墨田区京島地域では築古長屋物件での新規開業者の率が圧倒的に高く、新しい地域価値を創出している現状ニーズがあります。

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）＞

- ・通常の金融機関によるファイナンスが、担保価値や債務者の支払い能力、またはプロジェクト・ファイナンスによるものであるのに対し、「歴史性、文化性、その他の地域にもたらされる独自の価値（建物の使い方、どのように建物を活かしていくのか）」をもとにした「バリュー・ファイナンス」、という新たな視点を見出そうとしていること。
- ・バリュー・ファイナンスの視点である「歴史性、文化性、その他の地域にもたらされる独自の価値」は、これまで概念的にしか言われてこなかったが、本事業では、金融機関へのヒアリングなどによりフィージビリティ・スタディを通じ、金融機関から見た評価や資金調達の可能性を具体化することを目指していること。
- ・わが国では、築年数のみによる評価で築古不動産の建物価値がほとんどゼロ（古家付き土地としか見られない状態）であるのに対し、どう利用がされているか、されていたか、現に住みたい開業したいなど、地域にとって好ましい活用アイデアであるか、またそのアイデアを支援する住人をも見える化する仕組みも含め、建物には価値がある、ということを金融面から明らかにすることを目指していること。

＜実現可能性＞

- ・地元金融機関とともに、歴史的・文化的価値がある、または現に家賃を払って住みたい、借りたい人がいる築古不動産の金融的価値を、カルテをもとにモデルスタディすることにより、現実的な評価が明らかになります。現在まで、弊社の活動を、東京東信用金庫は社内広報誌として取り組みを支援し、地域活性化のイベントも協力いただくなど、色々な視点で共同している実績もあります。その他、地域信金さんとも連携しているネットワークもあることから複数の地域信金さんとの協働の可能性も高いと考えています。
- ・地域のまちづくり財団が、制度案内の窓口として広報や制度案内業務を担うことで、地域住人（関係住人も含めた）支援体制を見える化して融資への安心保障材料にすることや、不動産クラウドファンディングも併用することも視野に入れた地域住人を仕組みに取り入れた制度設計が可能です。
- ・地元の工務店や建築士、制度設計に必要な有識者、士業者も事業実施の構成員にいることも大きな強みであり事業実施が実現可能なものと考えています。

取組の詳細④

＜訴求性＞

本バリューファイナンスの金融商品が実現した場合は、築古物件の購入希望者の多くを顧客ターゲットにすることが容易に想像できる。購入資金だけでなく改修資金の融資希望者も入れれば相当数の需要を見込める。特に歴史文化に根ざした地域特性を有したエリアなら尚のこと、本融資制度の訴求効果は高くなる。

さらに利用者は資金調達だけでなく、そこでの暮らしの豊かさにつながる地域との関係性を同時につくることができることも魅力であると思う。新規事業者にとっても地域住人との関係性を開業前からつくり、さらに支援者を募れることは開業に向けて大きな後押しになることから地域内での新規事業者にも本バリューファイナンス制度は訴求効果があると考えます。

＜普及可能性＞

都内において築年数の古い歴史的な建物を地域内で活用しようとする動きは高まっている。本事業を墨田区で確立できた際は、地域課題や地域背景の近い台東区や文京区、足立区の築古建物を活かそうとする事業者にはスムーズに普及していくと考えます。台東区ではNPO**たいう歴史都市研究所**、文京建築ユース、足立区の千住いえまち、より包括的に連携する東京文化資源会議リノベーションまちづくり制度研究会「東京歴史文化 まちづくり連携」にも弊社や事業構成員が関わっているため、東京都内での普及可能性は高いと考えます。東京都以外にも「全国街並みゼミ」や「全国まちづくり会議」という歴史的な建築物、築の古い地域特性を有した建物を活かそうと活動する全国ネットワークの団体と繋がっていることから全国的にも新しいファイナンスモデルとしても積極的に普及に務めることも可能です。