

進化する空き家ビジネス

— 空き家再生ファンドや民泊活用などの可能性

総務省の最新の調査では、全国にある空き家の総数は約900万戸に上る。住宅の全ストックに占める割合は約14%。空き家は単に誰も住んでいない住宅というだけではなく、買い手や借り手もない不良在庫として放置される。築古で誰も住まなくなってから一定年数が経過した空き家の多くは修繕が必要で、そのままでは市場価値がない。そうした全国の空き家を再生し、賃貸物件や民泊物件として供給しているビジネスモデルがある。膨大な空き家が新たなビジネスチャンスの宝庫になる可能性を探る。

政府にとっても空き家問題の解消は喫緊の課題だ。国土交通省は昨年6月に「不動産業による空き家対策推進プログラム～地域価値を共創する不動産業を目指して～」を策定した。流通に適した空き家の掘り起こしと空き家を流通させるビジネスを支援することを謳っている。ビジネスの支援策としては、空き家など低額物件の売買を仲介した場合の媒介報酬規制の見直しや媒介業務に含まれないコンサルティング業務の促進などを盛り込んでいる。この政策の目的は空き家を発掘し、売買や賃貸によって流通を促進することであり、流通市場に乗らないような空き家を再生したり、コンバージョンによって収益化したりするという意味合いは薄い。

空き家の根本的な問題はそのままでは流通しない物件が多いことだ。流通する空き家は市場原理に任せればいい。相続などで空き家を所有している人たちが仲介会社を通して買い主を探してもらって売却したり、借り主を見つけてもらい賃貸したりするのは現実的ではない。市場価格や賃料相場がないため、仲介会社も積極的に動かたくないからだ。空き家問題が解決しづらいのは仲介ビジネスが成り立たないためである。市場の枠組みの外にあって塩漬けとなっている不良在庫を、利用価値のあるストックに変えなければ空き家問題を解決することはできない。そのためには、不良在庫である空き家を買収してリニューアルしたり、建替えたりするためのファイナンスが重要になってくる。銀行

による融資のほかに、ファンドを組成して投資家からエクイティ資金を調達することが必要であり、物件の価値を高めるためのノウハウが必須だ。

現在900万戸ある空き家は、対策を講じなければ今後も増え続けることになる。全住宅ストックに占める割合も高まっていく。空き家問題の解決策は物件の利用価値を高めることによってマーケットで評価してもらい、出口を見つけることだ。そういう意味では、不良債権処理問題の解決策と類似点が多い。空き家は資金が回収できない不良債権の担保不動産であり、潜在需要があるのに不当に安い価格で放置されている物件と考え、出口を持っている、あるいは出口を見つけられる企業にとって、空き家はビジネスの宝庫になる。

利用価値を見出すという出口を用意している事業者が空き家を買収し、安定したキャッシュフローを生み出す商品として市場に供給していくビジネスモデルであれば、投資家からのまとまった資金を調達することができる。

日本初の空き家賃貸ファンドを組成へ 中古戸建て1万戸を取得し小口化を計画

1例が空き家再生ビジネスを展開している株式会社ヤモリだ。東京・渋谷区に拠点を置く同社は大きく分けて3つの事業分野を手掛けている。まず個人投資家の育成だ。個人の不動産オーナーが無料で利用できるクラウド賃貸経

営管理サービスを提供している。収益不動産をクラウド上で一元管理できるソフトを無料で提供することで、個人投資家約5000名を会員として組織化し、コミュニティを形成した。登録物件数は約1000億円規模に達している。2つ目は全国の中古戸建てを買収して修繕し、長期で賃貸している運営事業。3つ目として、不動産管理会社向けに単身高齢者の見守りIoTサービスを提供している。

同社は昨年12月に、三菱UFJ信託銀行や米国のベンチャーキャピタルなどから総額10億円の資金調達を実施した。これにより全国の中古戸建て物件の購入を加速するとともに、会員が購入してリフォームした物件を同社が買収して運営管理していく。今後は国内外の機関投資家や個人投資家を呼び込み、三菱UFJ信託銀行と協業して日本初の空き家賃貸ファンドの組成を目指す。今後5年程度で地方都市エリアを中心に7500件の中古戸建て物件を取得、運営管理していく計画だ。取得物件を1万戸まで拡大して小口化することで誰もが空き家に投資できる時代を目指している。

今年6月には、北海道函館市で空き家再生事業に乗り出した。函館市の第三セクター、はこだて西部まちづくRe-Designと共同で、函館市の空き家再生を目的とした新会社「函館空き家再生賃貸株式会社」を設立した。函館市西部地区の空き家を中心に取得し、リフォームを行ってアフオーダブル賃貸住宅として供給していくのが事業の狙いだ。

第三セクターが民間企業と合弁会社を設立し、空き家を購入して長期運用していく事業モデルは日本で初めての取り組みとなる。新会社は6月に、函館市西部地区にある戸建て住宅を道南うみ街信用金庫の融資を受けて取得し賃貸を開始。今後は、同信用金庫をはじめとした地域の金融機関や不動産会社、リフォーム会社とも連携しながら取得件数を拡大し、エリアの活性化を推進していく。

函館市は 2023年時点で空き家が2万8210戸あり、空き家率は19.3%と道内主要都市でも上位の水準が続いていることから、空き家対策が喫緊の課題となっている。新会社は、再建築不可物件など現状の不動産市場では流通しにくい空き家物件を取得し、長期運用が可能な地域資産への転換を目指している。

ヤモリは2019年に設立してから、自社単体では全国で

120件以上の空き家を取得・再生し、賃貸物件として運営管理してきた。第三セクターがこれまで培ってきた地域マネジメントの知見と、地域の不動産・リフォーム会社のネットワークに加え、ヤモリが蓄積してきた空き家再生に関するデータとノウハウを生かして、函館市の空き家問題を解決していく方針だ。函館市での事業が一定の成果を生めば、他のエリアでの展開にも波及していきそうだ。

民泊で空き家を利活用 運営体制の構築と経営管理を支援

東急不動産ホールディングスの社内共創型ベンチャー制度によって今年2月に設立したReINNは、民泊の枠組みを使って空き家などの利活用を推進していく。空き家の多くは、民泊として活用されていないのが現状だ。同社では、集客や顧客対応、清掃業務などの運営体制の構築と、売上計画や原価・販管費、資金付けなどの管理が高いハードルになっているためと分析する。そのため、民家を無人で運営する宿泊業態を「ReINN」と再定義し、賃貸不動産のようなアセットクラスの1つとして確立することを同社は目指している。物件の調達から事業計画、ローン付け、民泊運営、集客支援、物件売却までを一貫して支援するプラットフォームサービスを提供していく。対象となる物件は都心、地方、戸建て、集合住宅を問わない。使われていない戸建てや賃借人がいないマンションの1室など、市場で価値を発揮できていない不動産を、収益を生む資産に変えていくのが同社のビジネスモデルだ。

一方、空き家の民泊活用を促進するため、オリエントコーポレーション、東急不動産ホールディングス、空き家活用の3社は「ホームシェアリングローン（有担保型）」を今年の2月に商品化した。ReINNはこのホームシェアリングローンを活用することによって、民泊物件が売買できるプラットフォームを整備し、民泊物件の二次流通市場を活性化していく。

価値を発揮していないことで市場から取り残されている空き家に光を当て、安定したキャッシュフローを生むアセットとして再生する空き家ビジネスはまだ始まったばかりだ。新たな投資機会を提供できるブルーオーシャン市場として拡大する可能性を秘めている。