

<p>課題</p>	<p>空き家は2018年には全国で約849万戸にのぼり、この20年間で約1.5倍と増加傾向にあるものの、以下の課題があり思うように活用が進んでいない。 ・関係者間での情報連携不足 ・技術面・事業性成立を満たす対応策が限定的 ・空き家問題に対する関心の低さ</p>
<p>目的</p>	<p>良好な街並みを保存しかつ、ストック型住宅市場への転換を実現する</p>
<p>取組内容</p>	<p>①事業ブランドの構築、②ウェブサイトの構築、③ウェブサイトと事業の告知、④モデルルームの運営・イベント実施、⑤地域金融機関との連携強化と関係団体との連携</p>
<p>成果</p>	<p>①②_事業名称「空き家リノベラボ」(ロゴ)を設定。HP・Facebookページを作成することで、戸建てオーナーから事業者まで認知しやすい環境を整備。事業紹介リーフレットを作成。 ③_主要トピックやイベント開催に合わせた、プレスリリース、Web広告実施。イベント参加や事業HPへの誘引につながった。 ④_連携パートナー向けのモデルルーム現地見学会や広く一般向けのセミナー+現地見学会形式のイベントを開催。(イベントは2月末までに2回実施予定)事業の意義・具体策を効果的に伝えることが出来た。 ⑤_空き家活用に取組む企業、行政、業界団体、地域活動団体、地元キーマンにヒアリングを実施。連携パートナーに4社加盟。22年度以降に連携した取組み実施について継続協議中。</p>

①・②_事業HPの作成/事業紹介リーフレットの作成



リーフレットイメージは仮段階のもの

⑤_地域金融機関との連携強化と関係団体との連携

- ・連携パートナー(計4社):東急(住まいと暮らしのコンシェルジュ)/(一社)耐震住宅100%実行委員会/omusubi不動産/三茶ワークカンパニー(株)
- ・不動産事業者団体へのアプローチ:宅建協会大田区支部、世田谷区支部(予定)との情報交換により、不動産事業者への効果的な普及策を検討。
- ・地域独自の団体へのアプローチ:(一財)世田谷トラストまちづくりと意見交換。イベントの協力、さらには事業連携を目指し、継続的に協議を実施。

④_モデルルームでのイベント開催

《イベント概要》

- ・2022/2/3開催。参加方式は、現地またはオンライン。
- ・登壇者:東急(連携パートナー)、(株)エンジョイワークス(空き家リノベラボ協働事務局)、Jam.
- ・構成:セミナーパート(空き家活用に役立つサービス・事例紹介)、クロストーク、現地見学会
- ・結果概要:参加目的として「実際のリノベーション物件を見たい」という意向が強く、モデルルームでの開催は効果的であった。参加者にとって、クラウドファンディングの手法は関心が高かった



※2022年2月末までに、連携パートナーとの共催をイベントを1回開催予定

④関連: イベント開催結果詳細(2022年2月3日開催)

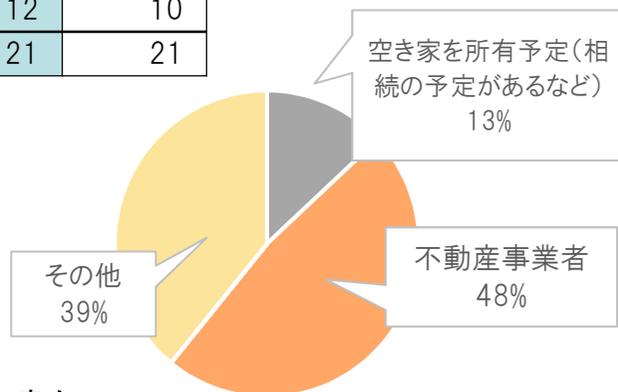
※)参加者アンケート結果より

● 参加者人数・参加者属性 ※[属性はMA]

【参加人数】

	現地	オンライン
1回目	9	11
2回目	12	10
(合計)	21	21

【参加者属性】



● 参加者の今後の意向 ※

空き家活用への意向としては、空き家の所有予定者中心の回答であったことから、「活用に興味はあるが、すぐに相談するつもりはない」という回答が最多となった。

企業・団体からの連携パートナーについての意向は、回答のあったうち、「積極的に検討したい」「参画可能性はあり」が64%を占め、前向きな意向が見て取れた。

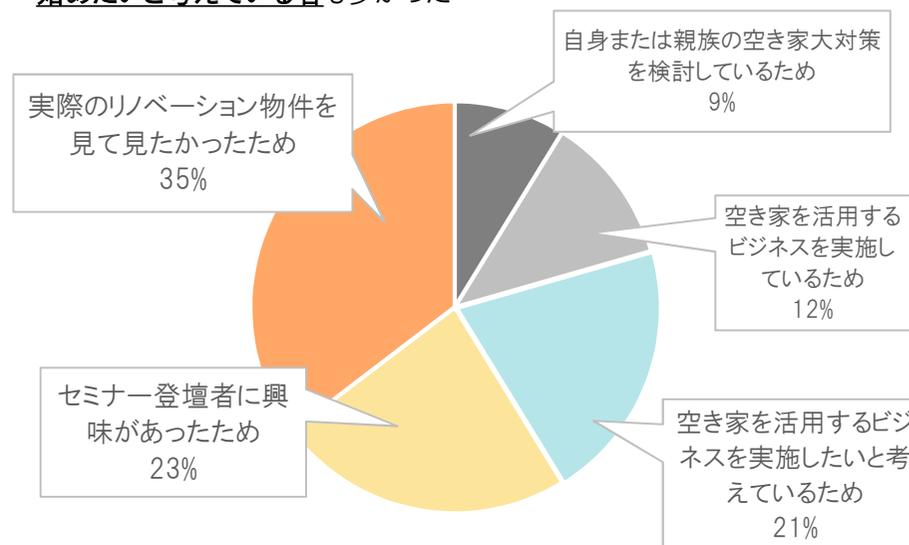
● 参加者からの主なコメント ※[自由記述]

- 空き家活用について新たな打ち手となる施策だと感じた
- 共感型クラウドファンディングについてもう少し聞きたかった
- 不動産のクラウドファンディングは、空き家問題にありがちな金銭面の問題の方法として興味深い。
- 事例を具体的に(事業収支含め)聞いて良かった。失敗事例についても聞きたかった
- コストの抑え方が現実的で良い

● イベントの参加目的 ※[MA]

参加目的としては「実際のリノベーション物件を見てみたかったため」が最も多く、モデルルームでの開催が効果的だったと考えられる。

参加者は不動産事業者が中心であったことから、空き家活用ビジネスを始めたいと考えている者も多かった



● イベントに対する満足度・説明内容の分かりやすさ ※

イベント全体に対する満足度は満足以上95%、現地見学に対する満足度は満足以上が100%と、説明内容の分かりやすさについては「分かりやすい」以上が100%と、非常に満足度の高い結果となった。

● クロストーク要旨

実務者である登壇者ならではの視点で、「空き家活用では実際どういった課題が多いか」について議論。親族間での合意形成が難しい、急に相続することになってしまって、十分に検討する時間がない、建築規制などの関係で活用策が限定されてしまう、資金面の課題、がポイントとして上がった。

こうした課題を解消するには、相続が発生する前やまだ白紙の状態の時期など、早めに相談していくことが重要になってくる。

そもそも空き家活用に目が向いていないケースもあり、その打開策としては、相続に関する相談サービスの実施、空き家活用を考えるワークショップなどのイベントを通じて関心を持ってもらう、といった方法が有効になってくる

⑤関連: 関係者ヒアリング内容まとめ <実施期間:2021年10月~12月>

ヒアリング先		主な意見	「空き家リノベラボ」運営 において意識すべき点
ジャンル	具体名		
行政	大田区 世田谷区	<ul style="list-style-type: none"> 「特定空き家」のような難しいケースは行政が主導で何とかしないといけない 活用策としては社会貢献事業の要素が強い(大田区) 中~上の状態の空き家活用は民間事業者との連携で促進したい。連携先の民間事業者による空き家相談窓口を開設(世田谷区) 	<ul style="list-style-type: none"> 課題意識はあるものの、行政として関わられる範囲は「特定空き家」など限定的ならざるを得ない 一民間事業者との連携だけで解決するのは難しい
行政外郭団体	(一財)世田谷トラストまちづくり	<ul style="list-style-type: none"> 地域貢献に資するような活用を支援しているが、世田谷区からの受託業務のため、法的な部分の制約が多い、工事費の捻出などが課題 思いのあるオーナーの物件ほど救えないケースが多い 行政側の担当者が変わること、うまく引き継げない部分がある 	<ul style="list-style-type: none"> 地域に根差したアプローチではあるが、公的性格ゆえの限界もあり 行政担当部署との継続的な意識共有
民間企業 (地域密着系)	(株)松陰会館	<ul style="list-style-type: none"> 松陰神社エリアの空き家所有者には意識が高い人もいるが、既存不適格や違法建築の物件など、区では拾い上げられないものが多い 不動産プレイヤーはメリットがないと動かない 世田谷区内のコミュニティは目的ごとなので、(空き家活用に関する)活動の情報はまとまっていないのではないか 金融機関としては地域の信金を絡めるのが良いのではないか 	<ul style="list-style-type: none"> 地域密着系のコンパクトな事業体ならではの良さ(ユーザーに寄り沿える、事業手法の柔軟性、等)がある一方で、手掛けられる範囲には限界あり。同業・異業種含め空き家活用にかかるプレイヤーのネットワークが必要 不動産プレイヤーの意識変革 オーナー、不動産プレイヤーに対する情報発信
	omusubi不動産 (有)トノコーポレーション)	<ul style="list-style-type: none"> 「ケーススタディの作成」「専門家と近隣の関心者を対象とした講座の開催」を実践 コミュニティを築きながらの空き家再生手法を形成中 行政や行政外郭団体では手に余るが活用可能な物件の情報を拾いきれていない 	

結論…

空き家対策をワンストップで進めるためには、建築×不動産(運用)×投資(金融、ファンド)のしくみの融合が大切で、一社では無理かつ限定的になってしまう

⑤関連：資金調達の課題解決に向けて

【地域金融機関との協議状況】

地域金融機関(不動産活用相談担当部署)からの主な意見)

- 世田谷区内に空き家が多いことは認識しているが、当該エリアにオーナーが住んでいなこともあり、実際の相談はあまり来ていない
- 相談にくるオーナーは分からない段階の方が多く、活用方法についてきちんと考えているレベルの人は少ない
- 営業担当も実績につながりにくく、あまり積極的に動いていない
- 売却したいと考えている人がほとんどではないか
- 「空き家リノベラボ」に対して、相談者の情報提供をするのは難しい。連携方法としては、付き合いのある地元不動産企業に話があった際に「空き家リノベラボ」を紹介することが考えられる
- ファイナンスの仕組み構築は、空き家活用の相談部署とは異なる

【課題解決に向けた具体的な動き】

ポイント)

- ファイナンスの仕組み構築には長期的に取り組みつつ、即戦力のある空き家オーナーの初期投資を減らす手法を用意
- 地域金融機関への空き家活用相談を増やすため、不動産業界・空き家オーナー双方の意識変革を促す
- ✓ 空き家オーナーの初期負担を減らす事業手法である「0円投資でリノベーション再活用」を、イベントのセミナーやモデルルーム公開、事業HPを通じて認知を広げていった。
- ✓ 不動産特定共同事業法による投資型クラウドファンディングを使った「共感投資」を事業手法として得意とする(株)エンジョイワークスとの「空き家リノベラボ」の共同運営や、DIY賃貸物件を得意とするomusubi不動産を連携パートナーとすることで、空き家オーナーの初期負担を減らす事業手法のバリエーションを増やした。
- ✓ 不動産業界、空き家オーナー双方に「空き家を活用する」という選択肢の優先順位を上げてもらうため、共同運営者や連携パートナーとイベントを開催し、事例・ノウハウの共有を行った。こうしたイベントはオンライン配信も行い、大田区・世田谷区から離れた空き家オーナーも情報を得られるようにした。
- ✓ 地域金融機関が連携する不動産事業者を通じて、情報提供を受けることとした。(例.城南信用金庫)
- ✓ 地域金融機関とのファイナンスの仕組み構築については一定の期間がかかる見込みであるが、事例を題材に継続的な検討を進めていく。

①関連：事業紹介リーフレット

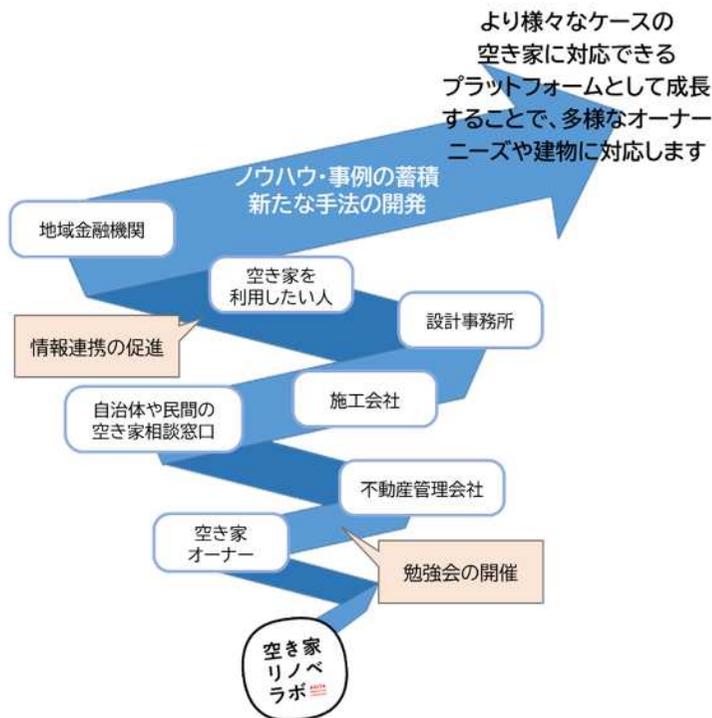
※リーフレットイメージは仮段階のもの

空き家リノベラボのしくみ

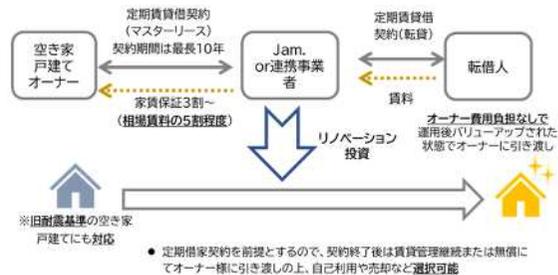
空き家リノベラボは、空き家オーナーの方をはじめ、空き家に関わるプレイヤーの皆さんと成長していくプラットフォームです。

一方通行の進め方ではなく、関わるプレイヤーの方々と新たな活用手法の開発、情報共有や協業をしていきます。

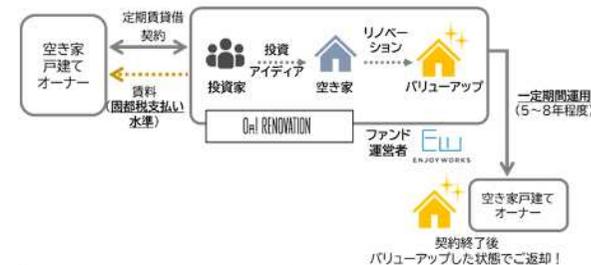
空き家リノベラボにノウハウや事例を蓄積させていくことで、より様々な空き家に対応できるようになること、空き家活用への関心を高めることを目指しています



< 3つのsaikatsu手法の紹介 >



空き家を借り上げし、不動産特定共同事業法による投資型クラウドファンディングを使った「共感投資」により、オーナー負担0円でリノベーションする仕組み
ENJOYWORKSが、資金集めの仕組みの提供と、その一連のフローをサポート



[木質耐震シェルター70K]
一般社団法人耐震住宅100%実行委員会が、株式会社エヌ・シー・エヌとの共同開発により商品化



▲木質耐震シェルター70K



▲実際の設置事例(岐阜県T邸)
※黄枠部分:木質耐震シェルター設置箇所

- 必要な部屋単位での耐震補強が可能
- 従来シェルターよりも、居住性やデザイン面が向上
- 短い工期・低コストで実現 居住しながらの工事も可能