

リバースモーゲージと 中古住宅流通活性化

15.12.2014

あゆみリアルティサービス
田中歩

Ayumi
Realty Service

2.リバースモーゲージの課題

<ニーズ>

- ◆家に住みながらにして、年金のようにお金を受け取る、あるいは、年金を一時金として受け取り、
- ◆死んだら家を処分して返済

<問題点>

- ◆長生き
- ◆不動産価値の下落
- ◆金利の上昇

Ayumi
Realty Service

1.リバースモーゲージとは

◆普通のローン

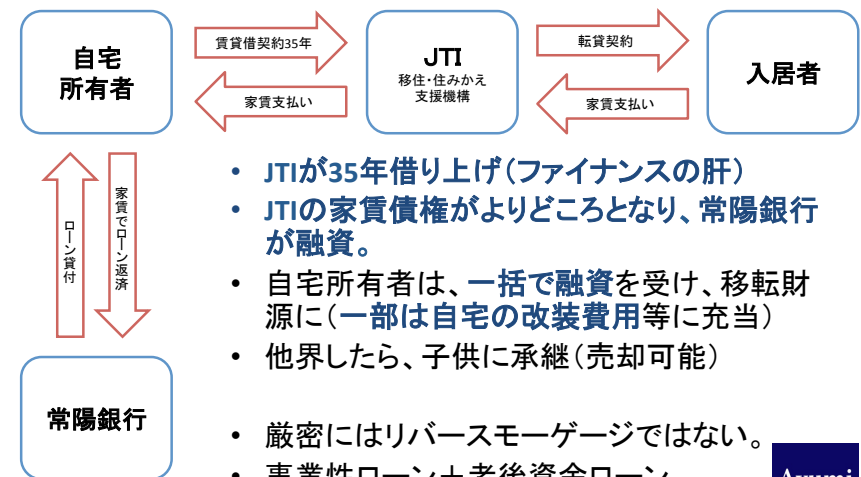
- 一括で資金を借りる
- 毎月少しずつ返済
- 借入残高は徐々に減少

◆リバースモーゲージ

- 年金のように毎月お金を受け取る
- 返済は亡くなった時に、家売って返済。
- 借入残高は、徐々に増加(逆:リバース)

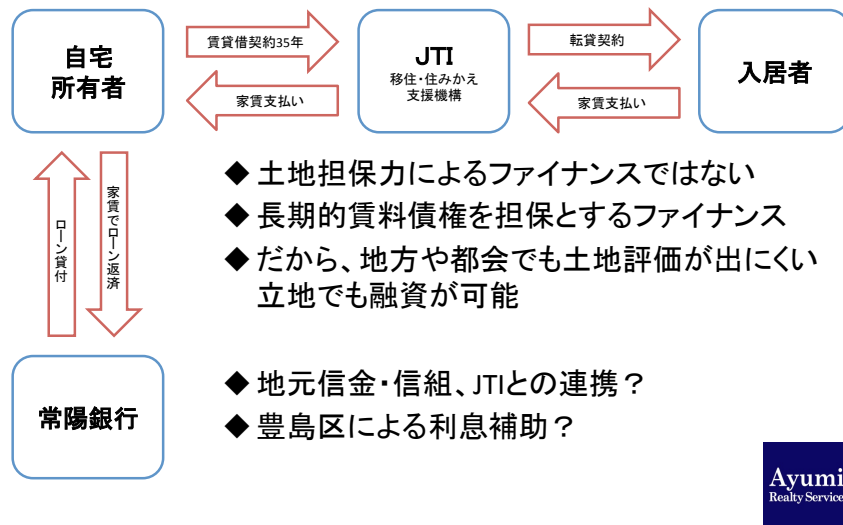
Ayumi
Realty Service

3.常陽銀行のリバースモーゲージ

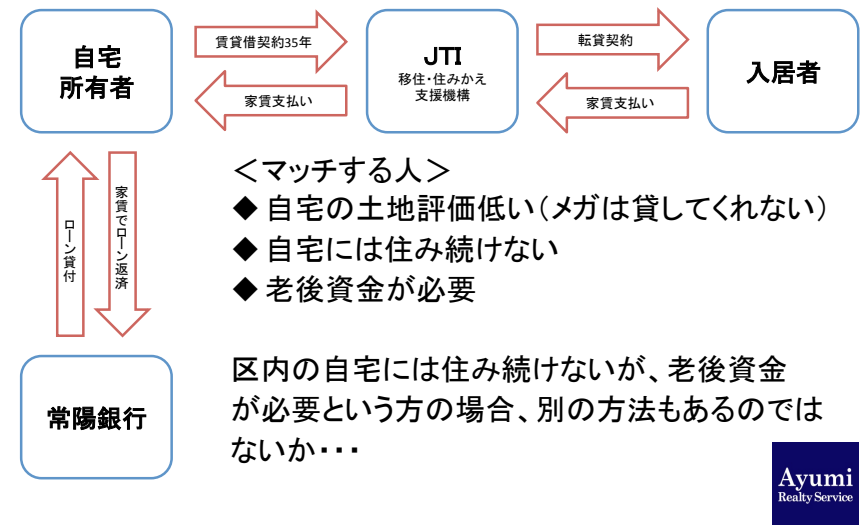


Ayumi
Realty Service

3.常陽銀行のリバースモーゲージ



3.常陽銀行のリバースモーゲージ



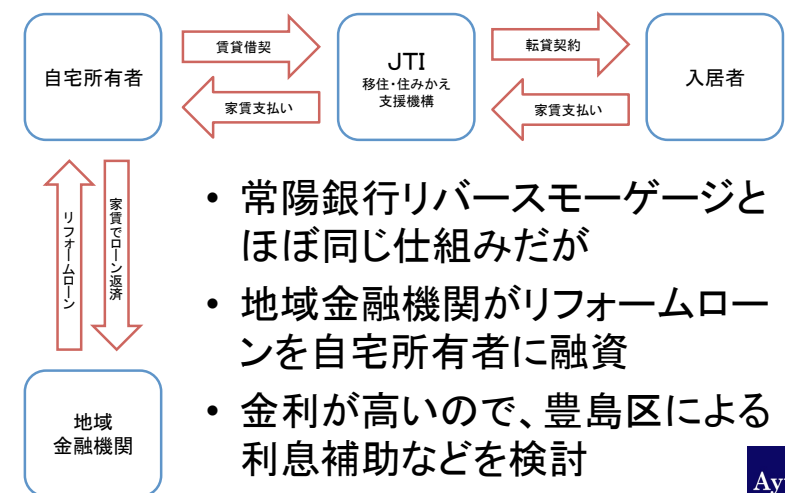
4.別手法の検討

- ・ 豊島区の自宅には住み続けない
- ・ 老後資金は欲しい（年金方式）

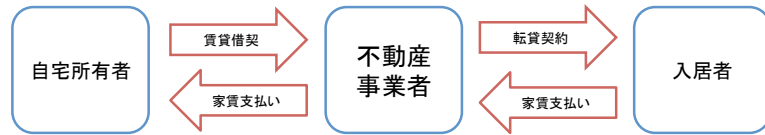
＜課題＞

- ・ 空家になる家を誰かに貸せないか
- ・ 貸す場合の改装費用をだれが調達するか

4.別手法の検討（１）～JTIと地域金融

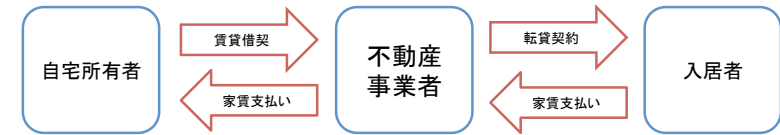


4.別手法の検討(2)～不動産事業者



- 不動産事業者がサブリース&転賃
- 不動産事業者は自ら調達した資金で改装投資
- 不動産事業者が投資回収・利益確保を終えたところでオーナーに返却
- 不動産事業者のファイナンスの仕組みは要検討
 - ✓ 区による一部債務保証などで、地元金融機関からの調達をしやすいなど。

4.別手法の検討(2)～不動産事業者



- 不動産事業者が、投資相当額を保証金としてオーナーに差し入れる方式も可能
- この場合は、実質的にオーナーへの融資となる(いわゆる、オーダーリース賃貸方式の応用)

5.これからの不動産業(目指すところ)

- 不動産屋さんを取り巻く環境
 - 物件情報の価値が低くなった(ウェブの発達)
 - 人より家のほうが多い(供給過多・需要減少)
- 物件情報そのものの価値だけでは飯が食えなくなる
- 物件情報＋アルファが必要

5.これからの不動産業(目指すところ)

- プラスアルファって何？
 - 地域の歴史、立地環境、お店、街の人達のことを良く知っていること
 - それを使って、新しい街のコンテンツの種を発見し、作っていく力
 - それを街の外に伝えて、外から人を呼び込むことができる力

5.これからの不動産業(目指すところ)

- 箱づくり、箱の仲介者から、場づくりのプロへ(街のプロデューサーへ)
 - 住宅、店舗、事務所という箱を作る、媒介するだけが仕事じゃない。
 - その箱で、コトが起こる仕掛けづくりを担う
 - ✓例えば、外から人を呼べるイベントを空家で行う
 - ✓その空家を使って、面白いコンテンツを創り発信できる人を引き抜く
 - ✓そのコンテンツで、地域が楽しくなる、雇用の集積や育成、地域交流の場の創造に資するようにコーディネートする

5.これからの不動産業(目指すところ)

- 面白い例(北九州市)
 - 遊休不動産の改修・事業化のためのリノベーションプラン募集
 - 都市型ビジネスの拠点整備、起業家の集積と育成を図るもの
 - 都心部のにぎわいの交流拠点整備、地域コミュニティの活性化を図るもの
 - 認定を受けたプランは、「新成長戦略みらい資金融資」への申込が可能に