

地方分譲マンション再生モデル賞【ビジネスモデル部門】

【基本的なねらい】

古くなった分譲マンションが、買い手がつかず年月が過ぎると、スペックの改善もされず売れもせず市場に漂う。不良物件が増えたマンションは、全体的にすさんでくる。

過疎化物件を甦らせ活用するアイデアとして、以下に取り組んだ。

- 過疎化物件を買い取り、スペックを改善して、新たなニーズの住まい手に貸し出す。
- 管理組合に許可を得て、インスペクションや美観を改善する。

その結果、不良物件が正常な状態に価値が戻り、マンション全体の価値も戻ってくると考えた。

【実施内容】

1. 建物のスペックや環境改善についての実施

- 不良物件の増えたマンションの、不良な部分をまとめて購入した。(24戸数のうち13戸をリノベーション全体54パーセント)

結果、管理組合に大きく意見のいえる立場になり、共有部の問題を早期に解決できるようになった。

その結果、管理組合に許可を得て、共有部のインスペクションを改善していった。

具体的には ファサードの美装・ポストやインターフォン取り替え・エレベーター美装・給水タンク美装・汚水ますの修理・雨もれ対策・給水管取り替え など

- また、物件個々の、通常マンションリフォームではさわれない部分も管理組合から許可を得て修繕することができた。修繕しなければ、部屋として機能しない事柄であり、資産価値も無かった。

具体的には、隣の火災により、サッシが開閉できなくなっていたが、サッシを取り替えた。また、トイレの地中配管のたわみにより、水が跳ね返る現象があったが、汚水配管経路自体を新規に工事して、排水を正常に戻した。デザインに関しては、当社若手社員のデザイン取組の場として活用した。



▲ Before



▲ After

- オフィス使用例 -



↑ファサード

↑ポスト取り替え

2. 新たなニーズの住まい手を探す取り組みについての実施

- マンションの多くを所有したことで、管理組合に意見が通ることになった功績により従来の住まいではない形も承認を得ることができた。

具体的には、サロンやオフィスなどとして借りてもらった。

- 当社にくるインターンの学生に活動してもらい、あらたな住まい手モデルを考えてもらった。

- ビジネスコンテストで優勝した、「学生専用シェアハウスの実現」を考える人が現れ、共同でシェアハウスの骨格をまとめ、借りてもらった。

現在、「コクーンベース」というシェアハウスになり、実際に運営されている。



【ビジネスモデルによる効果】

<ビジネスモデルの骨格>

オレンジハウスには、もともと、不動産+建築（新築・リノベーション）+賃貸客付のワンストップ機能があります。

ワンストップに加えて、オレンジハウスの集客力・企画力・成果を魅力に考えてくださる方が、不良物件の相談にきてくださいます。

- 不良物件の相談を受けた、他社不動産屋さん
 - 空部屋の目立つマンションオーナーさん
 - 空部屋が多く、管理がままならない物件を受け持っている、マンション管理組合
 - 不良物件の活用相談を受けた銀行
- 流れはできているが、一番の課題は窓口をどうやって広報していくか。

以下の方法にて、地道な広報をしている。また、成果による口コミも大きい。

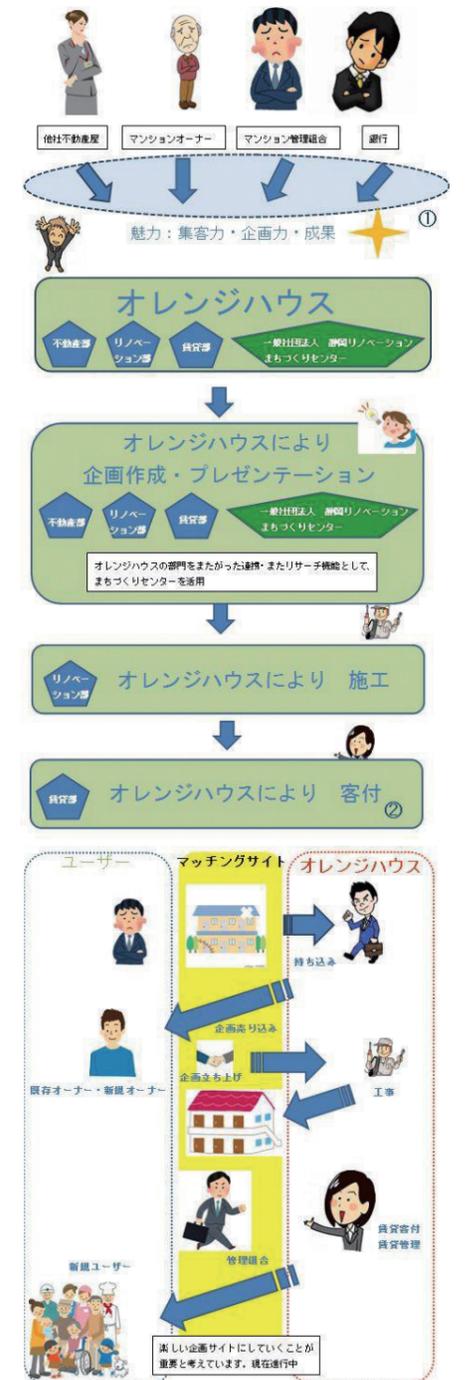
- 不動産屋回り
- マンションオーナーへのご提案
- 銀行の合同会議の時に、プレゼンテーション
- まちづくりセンターによる、街歩き広報

新しいオーナー・新しいユーザーとマッチング

マッチングの流れを、これから強化していきたい。

具体的には、中古物件のポータルサイトで、企画やコラムを付加して、登録ユーザーを増やす。

登録ユーザーさんは、売りたい・相談したい方と、買いたい・使いたい方が両方になると考えています。



地方分譲マンション再生モデル賞【ビジネスモデル部門】

ユーザーとのマッチングの場所として中古サイトのたちあげ



<建物のスペック・環境改善>

- マンションは、機能・美観ともに改善され、管理会社からも感謝された。
- マンションも満室になり、活気が戻り、マンション全体で価値が甦った。
- マンションが個々も全体も資産価値が正常になるので、売買対象として甦り、市場価値がつく。

<新たなニーズの住まい手探し>

古くなったRCの建物は、壊すにも予算がかかるが、狭いワンルームは、街中であれば住まいとしては人気がなくとも、オフィスとしては活用できる。

今回は、主に学生ではあったが、参加型の住まい構築ができた。

いろいろな形で、活用してくれる人が維持できれば、マンションとしての、資産価値を保ちつつ、資金をプールして、いずれ時期がくれば、建て替えも可能になると考える。

マンションとしての体力回復の効果が大きい。

[今後の見通し・改善点]

学生向けシェアハウスについては、ビジネスモデルの実現にも貢献できた。

主催者は、全国紙でも取り上げられ、大学で講演にも呼ばれ、取り組みが注目されている。

中古サイトに物件情報を載せていき、新たな使い方を提案して活性化を目指します。



↑全国紙で取りあげてもらおう



↑静岡県立大学での講演の様子

改善点について

建物のスペックは、直しきれないくらい多い。どこまでやれるか、終始予算との戦い。

管理組合からは、OKは出るが予算は出てこない。マンション管理がコゲつく前に、もっと早く手を打つ方法がないのか、不動産屋さん、管理組合の意見交換の場があってもいいのではないかと思います。その場を持てるよう、メッセージを発信していきたいと思えます。

具体的には、住宅リフォーム・紛争処理支援センターのような場所で、ぜひ、もっと大勢を巻き込んだ、フラットな意見交換の場を設けた方がいいと感じました。

参加しやすく、注目してもらい、広く知ってもらうことが重要かと思えます。それが改善点です。

講評

従来、分譲マンションの空き住戸を活用したビジネスモデルとしては、空きマンションを買い取ってスケルトンリフォームをした上で分譲する、いわゆる買取再販型のビジネスモデルが、大都市圏を中心に展開されている。しかし、中古マンションに対する実需の乏しい地方都市では、こうしたビジネスモデルを展開することは困難である。一方、全国的に空き家率が上昇する中で、地方都市の分譲マンションでは、建物の老朽化や管理状態の悪化から市場流通価値が低下し、管理費等が滞納され、空き家のまま放置されている住戸が多数を占める、管理不全マンションが増加している。こうしたマンションでは、管理組合には財政的な余裕もないため、老朽化への対応だけでなく日常的な管理水準も低下しており、買取再販型などの単なる専有部分だけのリフォームだけでは、マンション全体の価値向上は期待できない。

応募者である(株)オレンジハウスは、静岡市内において、バブル期などに分譲されて現在は市場流通価値が低下している管理不全マンションの空き住戸をまとめて買い取り、管理組合内での発言力を確保したうえで、その専有部分のリフォームだけでなく、マンションの共用部分の改修をも、管理組合の了解のもとに自己負担で実施し、マンション全体の機能改善と管理水準の向上を図ることにより、資産価値の向上を実現している。その上で、改修後の専有部分を、住宅として、あるいはオフィスやシェアハウスなど市場ニーズに沿った用途として、賃貸運用している。また、こうした取り組みにより、共用部が改修され空き住戸が解消されたマンションは、管理水準も向上し、地域の住環境の向上にも寄与している。

このように、空き住戸をまとめて買い取り、専有部分だけでなく共用部分まで含めたりリフォームを実施した上で、それらの住戸を賃貸運用することにより、投資額に見合った所定の利回りを確保するという本事例の取り組みは、地方都市における分譲マンション再生の新たなビジネスモデルとして高く評価できる。また、こうした取り組みは、住宅リフォームを中心として、新築、売買仲介や、賃貸アパート・マンション等の入居者募集、管理など、地域密着型の住生活サポートを幅広く行っている応募者の総合力によって可能になっているものと考えられる。なお、本事例のビジネスモデルとしての汎用性については、流通市場での仕入れ価格と、賃貸市場での賃料とのバランスの中で成立し得るものであるが、静岡市だけでなく、大都市圏近郊の県庁所在地など、一定の経済規模のある都市であれば、十分に活用できるモデルと考えられる。以上により、分野別特別賞「地方分譲マンション再生モデル賞」を授与するものである。