



ヘルスケアリートを通じて 次世代の高齢者住宅を創成

2014(平成26)年11月5日、東京証券取引所に日本初のヘルスケア施設特化型リート(不動産投資信託)が誕生しました。これによって日本における新たな高齢者住宅の供給ツールが生まれました。

介護保険制度の設立以来、日本におけるほとんどの高齢者住宅の開発は個人地主の有効活用案件によるものでした。有効活用案件の仕組みとしては、住宅メーカーが個人の地主に提案して、所有している土地の上に老人ホームの仕様に合わせて建物を建築し、一括で貸し出すものです。ただし、個人オーナーであるため一件ごとの事業規模がせいぜい5~10億円規模でした。しかし、超高齢社会のなか、これから供給しなければならない高齢者住宅を考えると新たなツールが必要となります。その新たなツールとして登場したのが、まさにヘルスケアリートです。

ヘルスケアリートの仕組みを解説する前に、まずこれから供給しなければならない高齢者住宅の量の共通認識をもちましょう。2012(平成24)年の高齢者住宅の定員数は介護保険3施設を除くと約51万人でしたが、日本全体の高齢者人口は約3083万人ですので高齢者人口に対する高齢者向け住宅の割合は約1.65%です。しかし、この割合は非常に低い水準であり、今後の市場ニーズも考え、日本政府(国土交通省)では高齢者人口に対する高齢者向け住宅の割合を2020(平成32)年までに3~5%にすることをめざしています。この数字にもとづいて計算すると、平成32年までに新規に約58~130万人分の高齢者向け住宅の供給が必要となります。整備費として1室当たり1000万円を総費用として試算すると、総額で13兆円の資金が必要となります。つまり、今後は有効活用案件のみならず、新たな仕組みも必要となってきています。

次に、ヘルスケアリートの仕組みですが、従来の個人が資金調達して建て貸しする有効活用案件と違って、ヘルスケアリートを活用すれば、投資法人を設立して東京証券取引場に上場させることで多くの投資家から資金を募ることができ、大規模な高齢者住宅の購入が可能となります。有効活用案件の場合はあくまで

も1オーナー1施設ですので、その個人の資金力に限度が生じます。それに比べてヘルスケアリートでは基本的に金額の限度がないため、大規模な高齢者住宅の開発が可能となります。

次世代の高齢者住宅はどのようなイメージでしょうか。「場所」「規模」「複合」の3つのキーワードがあげられます。従来の有効活用案件はこの3つのキーワードでみたときに、「場所」は郊外が多く、「規模」は小規模(50室前後)、「複合」ではなく単体となっています。これに比べて今後の高齢者住宅は、ヘルスケアリートの導入によってかなり変わると思います。ヘルスケアリートの導入により大きな金額の対応ができるため、土地代がより高い、都心に近い立地の高齢者住宅の開発も可能になってくると予想されます。これによって、高齢者住宅が極端に少ない都心に住んでいるご家族の皆様からみても、より便利な場所に高齢者住宅ができるものと思われます。また、規模としては100室前後の高齢者住宅も出てくると考えられます。部屋数を多くすることで高齢者住宅の運営会社にとって、よりスケールメリットが取れるとともに新たな供給源となります。最後に高齢者住宅の複合化です。従来の日本は単体の介護型の高齢者住宅が多かったのですが、今後は入居者とその家族にとってプラスになる、ほかの用途の施設(自立型、認知症フォロー、商業施設など)が同一建物に入ることも考えられます。このように、ヘルスケアリートの誕生によって今後の新たな日本における高齢者住宅の展望が期待できます。

※日本ヘルスケア投資法人「新投資口発行及び投資口売出届出目論見書」(平成26年10月)

A. バリー・ハーシュフェルド, Jr.

●PROFILE

1998(平成10)年アジア・インベストメント・パートナーズを共同創設。現在、AIPヘルスケアジャパン合同会社の代表を務める。20年以上日本に滞在し、日本のヘルスケア不動産市場で14年以上の経験を有する。

