特集 不動産リモデルコンサルタント ミラクル3コーポが「再生専門サイト」開設

不動産の価値いかに？

初のリモデル専門「匠コンシエルジュ」

荒木さん 資産性の再生必要 「マネージメント力」重要 今西さん

・吉田さん

――不動産市場では特に賃貸部門で、『ミニバブル』と呼ばれるように投資マネーが流入、一部市況は過熱感さえ漂い始めています。

荒木　「ファンドを軸にした投資マネーが盛んに流入するようになった点は北海道（札幌市など）でも同様で、資金の出し手は道内ではなく、主に首都圏の投資家もしくは外資です。ただ、（投資に見合う）物件は極端に不足している。その面では"開発"（＝中古）の不動産の再生）がもっと必要です。つまり運用益を引き上げられるような"開発"によって投資対象を増やしていく」

――東海圏では、賑わいの面で万博が開催され、インフラ面では中部国際空港が開港、産業面では好業績を続ける自動車関連など、経済全体が好循環を続けています。

吉田　「自動車産業を軸に、中部経済は好調さを持続している。それが不動産市場にも好影響を与えている。その影響は？

牛迫　「率直に申し上げて（首都圏の場合）取引環境はすこぶるいい。事業用はもちろんリテール（小口の住宅用）もです。特に後者は超低金利による賃料やすさ（資金調達のしやすさ）が後押ししている。マネーが流入するなかで、賃料の上昇日本一を記録しました。ただ、住宅地に関しては、条件の高い一部では値上がりしている地区があるが、少し離れた郊外では依然下落するなど、全体的には落ち着きを取り戻しながらも二極化が進んでいるというのが現状でしょう」

――不動産市場でも全国的に二極化が進行しているようですが、実際の取引への影響は？

牛迫　「危険信号は確かにある。すでにマンションは供給過剰、完成在庫が増加、建築中なのに販売に出さず様子見するケースさえある。一棟売りできる場合があるためで、買うのは投資ファンドやリート（不動産投資信託）。市場に"モノ"がなくなったためです」

――これでは本来の分譲業務ではない。投資という尺度で見ればかなり過熱しているのは確かで、外資が撤収したら今、最後には誰かが痛い目をみる」

――大阪でもタワーマンションが大量に供給されています。

今西　「関西も状況は同様で、分譲マンションが大量に建設され、供給過剰感が見える一方で、賃貸市場が投資市場化し、マネー流入量も増加している。ただこの点で異なるのは特に大阪では、検査済証のないわゆる不適格建築が多いことです。これでは通常のローンだけでなく、プロジェクトファイナンスもつかない場合がある。最初に荒木さんがおっしゃられた不動産の再生をいかに進めるか、その手法とマネージメント力が重要なポイントになるでしょう」

牛迫さん 実需の把握が重要 スタンダードから"個々" 吉田さん

・今西さん

――少し戻りますが、カネ余りが背景にあるとすれば、八〇年代後半のバブルと

ミラクル構法も活用しながら"匠"が不動産を高度化する（オフィス再築事業パース）

現在で最も違う点は、『投資の基準』にあります。その『基準』をはずしてまで（ファンドなどが）"買い漁る"ということはまずないでしょうから、（現在のミニバブルが過度に）弾けるということはないでしょう」

――『基準』とは収益還元法、DCF（ディスカウント・キャッシュフロー）法などですね。

吉田　「そうです。リートの誘導ギャップなどでも二％程度（の範囲内）で収れん、（その範囲外で）無理して買ってない。単発では高値買いする）ともあるでしょうが、向こう（リートの）箱（投資計画全体の想定内）の中の話。彼らは不動産を完全に金融商品としてとらえているわけです」

牛迫　「不動産の金融化は米国でも起き、（十年以上遅れて）それが日本でもようやく途に着いた、いわば世界経済の流れであるわけです。ただ、（日本の場合）超低金利がベースにあるのが異質な点でしょう。仮に今後、金利が変動（上昇）すればどうなるのか」

――日銀も量的緩和解除、ゼロ金利解除の時期を探っている。

牛迫　「そうなれば、金利はどう動くかは判断しづらくなる。（投資対象となる）賃貸物件でも（高利回りが得られる）高い家賃で満室かといえば必ずしもそうではない。『同る予定』だったのが回っていないものもあるわけです。その際（市場の）金利が上昇すれば、手取りの利回りはどうなるのか」

――不動産の再生と新しい不動産の創出によって、資産の有効活用を提案し、オーナー・入居者そして資金の出し手らにも満足を提供するため集まった『匠』の皆さんには、そうした将来リスクを回避しながら、いかに有効な再生案をプランニングするかが求められるわけですね。

荒木　「住居系では第一にユーザー、つまり居住者の目線に立脚したプランニングが重要になります。作り手（オーナーを含めた供給側）は単に、『駅近』や『一〇〇％駐車OK』などの条件を満たせばいいというのが従来のやり方でした。しかし、住む人の捉え方は違い、そこにギャップがあるのが現状です」

居住者重視を

――具体的には？

荒木　「住み手側は、実は『駅近』だけにこだわっていないというケースが多いのです。駅近だから高い家賃を払うというのではなく、むしろ『住み心地』に対する充足感といった内面の満足を求めていらっしゃる。それを具現化するのが私たちの仕事だと考えています」

――『商品づくり』の一つの"解"がそこにあるようですね。

吉田　「これまでは経済成長を続け、人口も安定・増加、国民総中流意識があったので、（住宅も）いわゆるスタンダード（標準）型供給でよかったが、今後少子高齢化と経済の成熟・二極化が進展する中、ターゲットをきちんと絞った商品開発が一層重要になるでしょう」

「第一に（マーケティングをにらんだ）市場調査の徹底です。それも現在の市場だけではなく、少なくとも十年後をも見据えた調査をやる。荒木さんがおっしゃったように『駅近』だけではダメでしょうし、郊外ならその郊外の（市場調査に基づいた）企画を立てなければならない」

――『市場調査』とは具体的には？

吉田　「最も重要なのは対象エリアの人口動態。どの年代・世帯がどの位いるのか、出入り（転出入）がどれだけにのぼるのか、さまざま情報を得ることができる。それだけでもある程度の需要量などが推測できるわけです」

今西　「商品づくりの面では、昨今デザイナーズマンションが流行していますが、それも多種多様です。その場合（ターゲットをどこに絞るかによって、まったく違ってくるし、そうならなければならない」

「吉田さんが今おっしゃられた通り、五年、十年後を見通すと、あまり極端なデザインを行って供給してしまうと、一部分の層に当初は受けたとしても、普遍性がなくなるという点もある。そうなれば流通性が損なわれるおそれがあるわけです」

牛迫　「市場動向の念入りなチェックとともに、汎用性も考えなければならないのは当然です。特に賃貸の場合、あまり（デザイン面などで）走りすぎると、それは『特殊事例』に過ぎなくなり、（安定経営の前提である）満室への道が逆に遠のく。真の実需を考えなければなりません」

――その意味では荒木さんの『居住者重視』の商品づくりが改めて問われる。

牛迫　「そうでしょう。事業者として有効な不動産活用をオーナーに提案するのであれば、実需を見越しながら、いかに少ないコストで事業化できるのかという点も提案しなければならない」

再生～蘇えれ不動産

コンシエルジュ"匠"4氏座談会

◇出席者◇

今西　頼久氏　アセットマネージメントジャパン　社長
荒木三希子氏　アクシエ　社長
牛迫　敬太氏　ワンズ　社長
吉田　貴彦氏　FP相談センター エスクロー事業部取締役

最適の土地活用 4氏がコーディネート

これまでのスクラップアンドビルド（つぶして作り変える）からリフォームやリノベーションといった、「今あるカタチを生かした再生」へと重要視する社会システムに大きく変貌しようとしている。特に不動産は、証券化をはじめ金融との融合によって加速度的に変貌・発展する可能性を秘めている。こうした現状を踏まえて、不動産リモデルコンサルタント会社、ミラクルスリーコーポレーションは昨年、四名の専門家からなる不動産コンサルティング・コーディネートをグループ化、「匠コンシェルジュ」を組織、得意分野別に「匠」を選択し、相談できるシステムを構築、ネット上に公開した。今ある不動産から生み出される価値をどのようにして賃・魅力を高めて、競争力を持続させる、いわば、喪失した価値を蘇生させ所有者・利用者双方に還元できる「フィードバック型」の新しいビジネスモデルをいかに構築するべきか。日本の主要拠点で活躍する"匠"四氏による座談会を行った。テーマは投資マネーの流入でますます高度化する賃貸市場を中心にした「再生～蘇える不動産」についてだ。

吉田さん「PM」力が不可欠 "地域性"の考慮も重要に 牛迫さん

・荒木さん

――賃貸市場ではファンドなどを通じて投資家が主要なプレイヤーとしての存在感を高めています。短期の利益を追求する投資家と、入居者の満足度を高めるための折り合いは？

吉田　「不動産向けファンドによる（物件の）運営面でPM（プロパティーマネージメント手法）部分があまりはっきりしていない。今は買いまくっているが、今後（利益確保に欠かせない）PM面で彼らがどれ位の（レベルの）力を発揮するのか。そこに（金融商品としての住居系不動産の命運が）かかってくる」

「問題は一般の地主さんです。一千億円規模のポートフォリオ（資産の組み合わせ）で運用する彼ら（ファンド組成者やリート）と同じレベルで事業展開（賃貸経営）を考えるべきではないし、牛迫さんがおっしゃったように実際は空室が目立つ。当初二、三年は家賃保証システムで持つでしょうが、その後の（安定経営の）保証はないというのが現実ではないでしょうか。逆に言えば、そこでPMの底力が出てくる」

――しかし一般的にファンドは短期で売り抜ける。

今西　「売却時に、いくらで売り抜けるかが問題になる。当然、金利動向などにも大きく左右されるでしょう。しかし、（不動産投資市場は）日本で始まったばかりなので、そのとき市場がどうなっているのかはわからない」

・牛迫さん

吉田　「日本経済はだいたい米国市場の（十―十数年の）後追いだから、米国を参考にできる。おそらくファンド同士間のM&A（合併・買収）などが頻繁に発生し、収まるところに収束するでしょう」

――有効活用のあり方が多様化してきた。その意味ではメーカーなどが展開してきたアパート方式の"スタンダード型"賃貸経営が衰退する可能性も？

吉田　「そこは最も注目している点です。セレブ層とそうでない層にこれからさらに分かれてくると思います。低所得者層向け住宅そして高所得者層向け住宅は満杯になり、それ以外は空室が目立つようになるかも知れない。どこでも同じ規格・間取りでは立ち行かなくなる」

今西　「やはり再生は重要な課題になってくる。不適格物件でも再生できる、できない物件もある。例えばある上場企業などは不適格物件でも再生できないかからサブリースする手法があり、その後借手企業がそのまま転貸、地元の中小企業が活用する。その意味では中小企業のニーズをいかに把握するかということも重要です。ある意味での証券化です。これらを仕掛けるのは不動産以外の専門家が多い」

――有効活用のあり方が多様化してきた。その意味ではメーカーなどが展開してきたアパート方式の"スタンダード型"賃貸経営が衰退する可能性も？

吉田　「そこは最も注目している点です。セレブ層とそうでない層にこれからさらに分かれてくると思います。低所得者層向け住宅そして高所得者層向け住宅は満杯になり、それ以外は空室が目立つようになるかも知れない。どこでも同じ規格・間取りでは立ち行かなくなる」

今西　「やはり再生は重要な課題になってくる。不適格物件でも再生できる、できない物件もある。例えばある上場企業などは不適格物件でも再生できないかという話を持ち込んでくる。株主に説明ができれば、所有資産を有効に活用したい。これは個人オーナーでも同じ。だからこそ我々の役割は重みを持つ」

――再生を行ううえで、手法もさることながら、それを可能にする技術も不可欠です。

牛迫　「その意味では、住みながらにして改修でき耐震性の大幅アップも同時に達成できる『ミラクルスリーコーポレーション』の構法は、有効であるのは間違いないでしょう。例えば中心商店街の再生。上部空間に床を積み増し人を住まわせば、それだけでも地域が活性化する。さらに、一棟だけでなく何棟も続けて立体的にも再生できる。そうすることで様々なニーズのバリエーションにも対応可能で、居住者（＝需要者）に立脚した供給もできることになるでしょう」

――その意味では荒木さんの『居住者重視』の商品づくりが改めて問われる。

牛迫　「そうでしょう。事業者として有効な不動産活用をオーナーに提案するのであれば、実需を見越しながら、いかに少ないコストで事業化できるのかという点も提案しなければならない」

◇ミラクルスリーコーポレーション開設の不動産高度化指南コーディネート・コンサルティング紹介サイト「匠コンシェルジュ」同サイトは賃貸オーナーが所有する不動産の物件規模や事業形態を問わず、賃貸経営に関するあらゆる問題について得意分野別に「匠」と呼ばれる専門家を選択し、相談できるのが最大の特徴。

「匠」とは？日本で唯一ミラクルスリーと正式に提携し、ビル・マンション再生に対し、「ミラクル構法」を用いた事業提案のできる不動産コンサルタント。

"匠"プロデュース ミラクルスリーコーポ副社長 瀧川昇三氏

瀧川昇三ミラクル副社長

真の"価値"を

「匠コンシェルジュ」をプロデュースする瀧川昇三ミラクルスリーコーポレーション副社長は、不動産経営に必要な情報をウェブサイト上で取得できるシステムを普及させることこそ、不動産のもつ真の価値を見つけだせると確信、"匠"四氏の今後の活躍に期待を寄せた。

今西さん いかに利益生むか 中小企業のニーズも重要 荒木さん

――一般の地主さんに話を移します。増税社会を見据えても今後、保有資産に対する有効活用への意欲は さらに高まるでしょう。そのプロ集団として結束される『匠コンシェルジュ』の役割は？

牛迫　「不動産は地域性が非常に濃い。その地域を知っているところに（活用を）まず頼むべき。その意味では、北海道、首都圏、名古屋圏、関西圏とそれぞれの地域に不動産活用の専門家『匠』がいる『コンシェルジュ』の持つ意味は大きい」

――少子化で人口が減少する、環境問題もさらにクローズアップされる。そして、物件に客を付けてこれまでは本来の分譲業務ではない。投資という尺度で見ればかなり過熱している。外資が撤収したら今、最後には誰かが痛い目をみる」

――大阪でもタワーマンションが大量に供給されています。

今西　「関西も状況は同様で、分譲マンションが大量に建設され、供給過剰感が見える一方で、賃貸市場が投資市場化し、マネー流入量も増加している。ただこの点で異なるのは特に大阪では、検査済証のないわゆる不適格建築が多いことです。これでは通常のローンだけでなく、プロジェクトファイナンスもつかない場合がある。最初に荒木さんがおっしゃられた不動産の再生をいかに進めるか、その手法とマネージメント力が重要なポイントになるでしょう」

「匠コンシエルジュ」の"匠"4氏素顔

荒木　三希子（あらき・みきこ）さん　一般企業を経て、平成8年に宅地建物取引主任者とファイナンシャル・プランナーの資格を取得後、不動産業者として独立。2002年にアクシエを設立、北海道を中心に不動産再生に特化した事業を展開、特に中古住宅を取得してリフォームして再販する自社ブランド、「ACTリ・デザインプロジェクト」を展開する。札幌市生まれ。

今西　頼久（いまにし・よりひさ）さん　近畿大学理工学部建築学科環境デザインコース卒業後、1997年父・恭展氏（㈱兵庫県宅地建物取引業協会元会長）の経営する今西建設に入社。主にデベロッパー業務全般に従事し、2003年常務、06年専務取締役に就任。03年3月には新会社、アセットマネージメントジャパンを設立、社長に就任。1978年、兵庫県生まれ。

牛迫　敬太（うしせこ・けいた）さん　1991年、不動産ビジネスコンサルタントとして不動産会社の経営および営業指導を行う。99年、住通（現イーアールエージャパン）取締役就任。2001年ワンズを設立、代表取締役に就任。02年不動産実務者養成研修校「不動産ビジネスカレッジ」の開校と全国不動産ネットワーク「ワンズON」を展開する。大分県生まれ。

吉田　貴彦（よしだ・たかひこ）さん　立教大学法学部法学科卒後1992年、大手住宅メーカーに入社、建築請負・宅地開発・不動産仲介・土地活用・建売分譲業務に従事。2004年、同社を退職し、ファイナンシャル・プランナーとして独立、現在に至る。1957年、岐阜県生まれ。

全国オーナー会員募集中

あなたの不動産経営に必要なコンサル紹介サイト
匠 コンシェルジュ

不動産経営うまくいってますか？
http://www.takumi-c.com/《会員登録無料》

このサイトのコンセプトは、賃貸オーナー様が所有する不動産の物件規模や事業形態を問わず、賃貸経営に関するあらゆる問題について得意分野・エリア別に"匠"と呼ばれる専門家を選択し、相談できるのが最大の特徴です。"匠"は日本で唯一ミラクルスリーと正式に提携し、ビル・マンションの再生にこれまでのノウハウと「ミラクル構法」を用いた事業提案のできる不動産コンサルタントです。

総合プロデュース／（株）ミラクルスリーコーポレーション
制作・デザイン／ビービーネット株式会社
取材記事協力／住宅流通新聞社、週間ビル経営、週間ザ・リフォーム　他

《ノウハウ情報満載》

ここに来れば解決する！