

月刊プロパティマネジメント Property management

No.287

6
JUNE
2024

ホテル / レジ / リテール
ラグジュアリー
**高級不動産
開発の有望性**



中古戸建に投資する「空き家賃貸ファンド」 三菱UFJ信託と協業、プロマネー呼び込む



藤澤正太郎氏
代表取締役

個人投資家支援から業務拡大

中古住宅再生のヤモリは、三菱UFJ信託銀行(MUTB)と協業し、「空き家賃貸ファンド」の組成に向けた取り組みを開始する。郊外や地方にある中古の戸建住宅を投資対象に、プロの投融資マネーを呼び込むことで、深刻化する空き家問題の解決に挑む。

ヤモリは2019年に創業。個人向けに中古住宅の再生投資を支援する教育サービスやクラウドサービスなどを提供してきた。これまでに支援してきた個人投資家の数は1,600人超、彼らが取得した中古住宅は約1,400件・65億円超におよぶ。

ファンド組成の狙いは2つある。ひとつは個人投資家が手を出せない物件をカバーすること。再建築不可や違法建築で個人には融資が出ないような物件をヤモリが取得し、自社で再生のうえファンドに組み入れる。もうひとつは個人投資家にとっての出口機能を担うこと。物件の流動性を確保することで、個人投資家はより中古住宅に手を出しやすくなる。

インカムゲイン特化の商品設計 ESG投資の文脈とも好相性

ファンドの商品設計は、無期限で運用するオープンエンド型で、インカムゲインのみをリターンの源泉とする形を想定(ポートフォリオ入れ替えは適宜実施)。LTVは50～80%、配当利回りは5～10%を見込む。どのファンドスキームを採用するかは検討中だが、いずれは信託受益権の活用を視野に入れたいとする。ヤモリはファンドの企画や物件のソーシングおよびPMを担い、AMをMUTB関係会社などに委託する考え。エクイティについては、すべてMUTBから調達するか外部の事業法人や富裕層からも

調達するかを検討中で、いずれ一般個人からも資金を募りたいとの意向を示している。デットについては、すでにコーポレートローンの取引があるみずほ銀行や三井住友銀行などのメガバンクや地域金融機関からの調達を想定する。

投資家に対する空き家賃貸ファンドの訴求要素について、代表取締役の藤澤正太郎氏は2点挙げる。1点目は安定的かつ高いリターンを得られること。賃貸住宅というアセットタイプかつ全国に分散したポートフォリオで収益のボラティリティを抑えているうえ、1件あたりの規模が小さいため利回りを高く出せる。2点目はESG投資につながること。空き家問題という社会課題の解決につながるほか、既存建物再生を通じた環境配慮や地方への資金供給を通じた地方創生にもつながる。「リターンの1%を投資物件が立地する自治体に寄付するアイディアも面白いのではと考えている」(同氏)。

2年後に20億円規模で1号ファンド 個人投資家をマーケティングに活用

ヤモリは今後2年間で150～200件、5年間で7,500件の中古戸建住宅を自社のバランスシートで取得する方針。2年後をめどに、取得した物件のなかから200件・20億円程度を選び1号ファンドを組成したいとする。物件取得に向けて、MUTBおよびベンチャーキャピタルのDNX VenturesとMetapropから10億円を調達した。「2月にファンド組成と資金調達を発表してから現在までに30件の中古住宅を取得している」と藤澤氏は話す。

投資対象の戸建住宅は、エリアが3大都市圏または中核市、価格が1,500万円以下、賃料が月6～10万円というイメージ。築年数は上限を設けておらず、間取りはファミリー向けであれば対象となる。借地権付き

の物件は対象外。

ソーシングでは、個人投資家向けサービスのために提携している全国の地場不動産会社から得た6,000件以上の物件情報、MUTBから寄せられる相続に伴う売り物件の情報、銀行から寄せられる差し押さえ物件の情報などを活用していく。さらにある大手不動産仲介FCとの提携も開始しているという。

また個人投資家が地場不動産会社と行ったやり取りを全国1,000件以上にわたりデータベース化、賃貸需要の見極めに活用する。「いわば物件選定におけるマーケティング部隊として個人投資家に動いてもらうようなイメージ」(同氏)。

テック活用で管理効率高める 目指すは「不動産の民主化」

物件取得後は、ファンド組み入れ前の段階でリノベーションを実行する。「全国の工務店とネットワークを築いており、各地の工事単価や各社の工事品質に関する情報は押さえている」(藤澤氏)。

なおアパートなどの集合住宅を投資対象に含まない理由について同氏は、空き家問題がより深刻なのは戸建住宅である点と、入居者間トラブルなど管理の手間が大きい点を挙げる。

とはいえたポートフォリオが全国に分散するのであれば、どうしても管理の手間は大きくなりそうなところ。ヤモリでは入出金や収支の管理、レポートティングなどの業務を自社開発のクラウドシステムで実施するほか、入居者からの問い合わせを同じく自社開発したChat GPTベースのAIチャットで対応する。現地対応が必要な場合は提携する地場不動産会社に業務を委託する。

またテクノロジーの活用という観点では、入居者の見守りを行うIoTセンサーを自社開

ヤモリが自社で取得した中古戸建住宅



長崎市で取得した物件(築58年)。50万円で取得し175万円で改修。リビングを和室から洋室に改修したほか、風呂の壁を補修。賃料は月5万8,000円、総事業費利回りは28.1%



千葉県佐倉市で取得した物件(築59年)。隣接するアパートと合わせ450万円で取得し900万円で改修。DIYによる改修や残置物の撤去を実施。賃料収入は月30万円、総事業費利回りは26%

発しており、単身高齢者の入居リスクを引き下げてリーシング候補の拡大につなげる。ヤモリは空き家賃貸ファンドを通じて、同社のミッションである「不動産の民主化」を実現したいとする。郊外や地方の不動産は古くからの地主層による寡占状態にあることが空き家問題の根幹にあるとの考え方から、

収益物件として蘇らせたうえでプロ/アマ投資家に門戸を開いていく。

「中古住宅の再生ファンドは参入プレーヤーの少ないブルーオーシャン。負のスパイラルに陥っている物件を正のスパイラルに戻す手助けができたら」と藤澤氏は話している。