アズパートナーズ

多彩な出口で難易度物件再生

価値引き上げ商品化　柔軟仕入れ可能に

介護付き有料老人ホーム開発・運営のアズパートナーズ（東京都千代田区・植村健志社長）が、もう一つの主力ビジネスに位置付ける不動産再生事業が好調だ。業界全体が仕入れ難に直面する現在の厳しいマーケット環境でも独自の商品化戦略によって物件取得に道を開き、保有不動産の有効利用や売却を考える土地オーナーと、投資や事業用として優良不動産を求める企業・個人との橋渡し役を果たしている。同社の再生事業の強みは、案件に応じて様々な出口メニューを用意できる幅広いソリューション能力。不動産の潜在価値を最大限に引き出すコンサルティングとその実行が、売り手と買い手の大きな満足につながっている。

高度商業地の立地ながら有効活用が難しかった建物を収益化した世田谷の案件

シニア事業と両輪

同社は現在、首都圏10カ所で介護付き有料老人ホーム「アズハイム」を運営中。00年スタートの介護保険制度によって多くの異業種がシニアビジネスに参入したものの大半が撤退を余儀なくされるなかで、04年創業の同社は年間1～2棟を着実に新規開設し、平均稼働率も9割の高水準を維持し続けている。

明暗分かれるシニア住宅市場で同社が勝ち組企業になったのは、介護スタッフの"人間力"に裏付けられた質の高いサービスが入居者に受け入れられたから。そして、シニア事業をハード面で支えたのが住宅づくりのノウハウと、コンサルティング型の不動産再生ビジネスが可能にする遊休不動産などを活用した効率的な出店戦略だ。

例えば、企業向けの独身寮を建設して一括賃貸したものの、企業の撤退によって空室を抱えることになった地主に有料老人ホームの出店を提案。同社が一括で借り上げて再生するのが同社の代表的なソリューションだ。賃貸マンションほど立地条件を問わないシニア住宅なので応用範囲が広く、地主にとってはシニア住宅の供給を通して地域貢献できるのもメリット。もちろん、施設内容や立地に応じて通常の賃貸住宅への再生や買取再販も可能で、地主や物件の事情と条件に最も合った提案が奏功している。

企業遊休地活用の「アズハイム横浜いずみ中央」

借地も買取り、自社保有も検討

とくに得意とするのが中小不動産業者には荷が重過ぎる一方、大手不動産は手を出さない数億円クラスの有効活用が難しい高難易度案件だ。

東京都世田谷区では借地権付き建物の有効活用に悩んでいた個人から7階建ての店舗付きマンションを取得。底地権を取得して完全所有権の収益物件として商品化し、優良資産を探していた個人富裕層に売却した。

開発用地を創出

同物件に限らず、権利関係が複雑な不動産のソリューションはお手の物。杉並区では所有権と底地権、さらに自己使用と賃貸使用という条件がすべて異なる隣接した3区画を取得して権利関係を調整し、120坪の整形宅地として商品化したばかりだ。

昨年には大田区の賃貸用タウンハウス7戸を取得して立ち退き交渉を進め、約280坪の周辺では希少な大型宅地に仕上げて上場デベロッパーに売却した。権利関係の調整とマーケティング調査を元に開発用地を生み出し、デベロッパーに事業機会を提供した案件は枚挙に暇がない。

不動産仕入れ拡大

「右から左への転売ビジネスでは継続的な事業収益を生み出すことができない」（伊藤啓敏取締役）同社にとっては、一見、単純な売買に見える案件も様々なシミュレーションを元にした出口戦略の検討が支えている。

例えば、個人富裕層に売却した都内高級住宅地の企業社宅の仕入れを可能にしたのは、再販を前提としたリノベーション住宅として入札価格を割り出したため。取得した物件の付加価値を高めて売却する出口戦略が同業他社を上回る値付けを可能にし、結果的に自宅兼利回り物件を求める富裕層のニーズに価格も商品も合致したため売却に踏み切った。

戸建て賃貸5戸の売却案件も、更地化しての売却や収益物件としての販売など様々な検討を短期間のうちに行った。マーケット分析の結果、中古住宅として実需向けに販売する出口戦略を採用し、最も競争力のある事業収支を元に、同業他社に競り勝つ値付けを導き出した。

案件によっては長期の自社保有を前提にした取得も検討するため、ここでも有利な取得価格を提示することが可能だ。

いずれも多彩な出口戦略の検討が、不動産の売却側には最善の有効活用案の提供を、投資家や実需層には希少な優良物件の提供を、ともに可能にしている格好だ。

シニア事業の拡大とともに同社の信用力も強固に成長。厚みを増した資金調達力を背景に、今後は不動産仕入れも徐々に拡大する。

サンセイランディック

城南・城西で仕入れ強化

低容積地のアパート等に的

借地権付きの土地（底地）、老朽化したビル・アパートなど権利関係が入り組んだ不動産の再生に強みを持つサンセイランディック（東京都千代田区、松﨑隆司社長）。同社では現在、都内城南・城西エリアでの物件取得を強化している。

権利関係が複雑化した不動産を仕入れ、問題を解消した上で売却するのが同社の基本的なビジネスモデル。地主から購入した底地を借地人に売却する底地事業で成長してきたが、近年は老朽化したビル・アパートをテナント付きのまま取得する居抜き事業も積極化している。

国後・営業第一部部長）。東京都内のテナント付きアパートでは、競合他社よりも2割近く高い価格で取得して黒字化に成功したケースもあったという。

目黒区八雲で取得した借地権付きアパートは財務省が地主の入札案件。八雲というブランド立地だったが、容積率が低かったためマンションデベロッパーは参入できず、戸建て分譲会社などの競合他社も同社の入札額には及ばなかった。

「分譲会社のように、建物で利益を確保するビジネスモデルではこうしたブランド立地は取得しづらい。一方で土地の需要そのものは強いため、更地にしてしまえば土地分譲でも十分に利益を出せる」（伊藤氏）。

実際、二子玉川で更地化した土地は、建売業者の指し値をはるかに上回る額でエンドユーザーが購入していった。

今後はグループで自然素材を使った住宅事業を展開するONE'S LIFEホームとのシナジーにも期待する。「高所得層が多い同社の土地なし客に土地を紹介したり、建築条件付きでの土地分譲なども考えられる」（同）

相続増税で底地問合せ増

仲介会社との連携強化

強化を期待するのが、地主との結びつきが強い地場の宅建業者。仲介会社からの紹介で物件を取得した場合、土地再販等で優先的に仲介を依頼するなどのインセンティブを用意しており、事業者にとっては一回の取引で数回にわたる事業機会の可能性がメリットだ＝図。

「相続税評価の割に市場価値の低い底地を売却し、収益物件取得を促すなど資産の組み換えを提案するチャンスにもなる。当社は札幌、横浜、名古屋、大阪、福岡など各地に支店があり、全国