

「築古賃貸10万戸を609億で買い取り 次々リフォームで蘇る」

築古賃貸10万戸を609億円で買い取り

次々リフォームで蘇る

かつて「雇用促進住宅」と呼ばれた賃貸住宅が今、次々とリフォームで蘇っている。ビレッジハウス・マネジメント(東京都港区)は同住宅を保有していた独立行政法人から、約10万戸を買い取り、リフォームして新たな入居者に貸し出すという事業を展開している。購入額はなんと609億円。これだけ大量の築古賃貸を一気に購入し再生するケースは異例だ。

ビレッジハウス・マネジメント

国の事業が廃止に

「まず西日本にある雇用促進住宅626物件を買ひ、次に東日本にある523物件を買った結果、東西合わせて1149物件、10万6318戸の物件を所有しています。こう話すのは共同最高経営責任者西日本統括の岩元龍彦氏だ。

築40年物件が中心

買った物件はリフォームして貸し出す。その賃料が同社の売り上げとなるのだが、家賃を稼ぐのはそう簡単ではない。というのも同社が所有する物件は平均すると築40年

リフォームビジネス 研究

共同最高経営責任者 西日本統括 岩元龍彦氏



代がほとんどで、「そのまま貸し出して借りる人はほとんどいない」(岩元氏)というほどだ。実際は、畳の和室が基本で、お風呂はバスタブを湯沸かし、冷蔵庫置き場も洗濯機置き場もエアコンもない。4〜5階建ての建物が多いにもかかわらずエレベーターはない。

さらにウォシュレットは取り付ける。ただ、リフォームにコストをかけすぎると入居率は高まるかもしれないが、利回りが低くなる。コストバランスが肝心だ。そこで同社は極力キッチン、トイレ

は既存を生かす。同社は取り扱う物件は平均すると30平米台。そこに対しておおよそ1戸120万〜130万円のコストをかける。

しかしなぜこれだけ古い物件を609億円もかけて購入したのか。実際、入札したのは同社しかなかったという。「リフォームすればきれいになるという考えはありましたが、それと高齢者や単身世帯が増える一方で、公営住宅というのは減少してきている。そうなるので、私どものような家に住む需要は絶対にあるだろう」と(岩元氏)。最近では法人から外国人の労働者のために家を貸してほしいという新たなニーズが出てきているという。



▲山口県山陽小野田市の物件。ファミリーからシングルタイプに間取り変更した

最近では地域のニーズに合わせたカスタム改修も推進。例えば、山口県山陽小野田市の築50年の物件は、近くに大学の新学部が新設されるということからファミリータイプの部屋を2分割して、シングル向けに大改装した。

平均家賃は3万円

家賃の安さも強みといえる。平均家賃は3万円台。広さは先に挙げたように平均30平米台。「競合物件と比べてだいぶ安い」と岩元氏。さらに、敷金も礼金も手数料も更新料もなしという斬新なサービスで入居者を獲得

安く提供できる理由には取得コストの割安さもある。単純計算で1戸57万円。もちろんその他経費、リフォームコストもかかるためすぐに投資資金を回収できるわけではないが、稼働率を上げていけば、築40年物件が次々に収益を生むお宝物件に変わっていく。

ニーズは必ず高まる

しかしなぜこれだけ古い物件を609億円もかけて購入したのか。実際、入札したのは同社しかなかったという。「リフォームすればきれいになるという考えはありましたが、それと高齢者や単身世帯が増える一方で、公営住宅というのは減少してきている。そうなるので、私どものような家に住む需要は絶対にあるだろう」と(岩元氏)。最近では法人から外国人の労働者のために家を貸してほしいという新たなニーズが出てきているという。

取得時から3万6000世帯を超える新規入居者の申込みを受け付けている。

1戸120万円で再生

借り手がつかないようにリフォームには工夫を凝らす。今増やしているのが「プラチナタイプ」というのもので、まずはバスタブを撤去して給湯器を

月20000件改修

現在、10万物件を次々と再生中だ。「直近の月だけでも東西合わせて2000件以上のリフォームが行われており、次々と新たな入居者が入っている」と岩元氏。購入した時点での入居率は34%だったが、随時リフォームをして入居付けを行ってきた結果、55%にまで上昇した。

学生向け賃貸に

なお、同社はソフトウェアで主として不動産投資を行うフォートレス・インベストメント・グループの子会社。