

「東京圏の住居系不動産はこんな時期でも動く セミプロ化した個人投資家を束ねたファンドも」

ビーロット・宮内誠社長に聞く

リーマン・ショックが世界経済に影響を与え始めた2008年10月、不動産金融コンサルティング会社として設立したビーロット。現在は売買仲介と不良債権などのコンサルティングが中心だが、不動産オーナー向けのフリーマガジン出版などを通じた富裕層開拓のほか、市場の回復を待って自己投資の拡大や新規ファンド組成を狙う。宮内誠社長に聞いた。



宮内誠

ビーロットとは？

宮内氏——Bは「ブレイン」のB、LOTには「悪い仲間たち」という意味がある。ファンド全盛時は、机上で計画を立てる人が一番偉いような見方があった。本当は資産を買ってからが事業の始まりなのに、買っただけで称賛され収入も多かった。そして彼らはその実績を武器に転職していく。ところが残された担当者は、物件のことをよく知らない。私自身はつねに、内部成長を手掛ける人が一番偉いと思っている。机の上で考えているだけでは何もできない。現場に出て行き、分からないことも理解しようとし、問題解決に向けてPM業者などと組んで収益を上げていく。そこに価値がある。ビーロットという社名はここから採った。要は、机の上で考えることも必要だが、その考えたことを現場で荒々しく実践していかなければ意味がない。AMとPM、BMががっちり組んで、価値を上げて行くことの必要性を表している。NOIを伸ばしていくことが一番大事だ。

ビジネスモデルについて。

宮内氏——簡単に言うと、3人いる代表者それぞれの持つ得意分野を組合せられたらいいと考えている。3人はそれぞれ得意なものが違っており、それぞれネットワークを持つ

ている。私は証券化とファンドを担当する。1人はバリューアップ、もう1人は売買仲介とくに不良債権化している問題物件を資産家に仲介するビジネスを得意としている。この3本の柱があってビーロットという会社は成立している。これが弊社にとって最大の強みでもあると言える。

会社設立の経緯について。

宮内氏——私はもともと不動産証券化のアレンジメントを長年担当してきたが、ビーロットを設立する直前まで証券化にはほとんど縁のない会社に勤務していた。そこで求められていたのは、不動産業の底上げを図れるような証券化やファンドの仕組を使った事業の多様化だった。つまり、新しい事業に取り組むことが義務だった。しかし、市場は2007年後半から、前向きなことができにくい状況になっていた。もちろん、右肩下がりの状況でもやれることはあるが、当時は新しいビジネスがことごとく拒否されている世の中だった。そうになると、在籍する会社に対して貢献できないばかりか、私自身の成長もできなくなってしまふ。新しいスタートを切りたいとの思いが強まり、独立に踏み切った。私以外の2人のパートナーである代表取締役も、同じ会社に在籍していて、私と同じ思いを抱い

ていた。

ビーロットの業務内容について。

宮内氏——これは実際にあった事例だが、あるファンドが受益権化した売り物件を、別のオポチュニティファンドが買うことになった。物件自体は良質だったが、稼働率が一時的に非常に低下していたが、この仲介では私のネットワークが活かした。買い手側からは、物件を安く購入した後、短期間にバリューアップし、さらに出口の確保までの要望があったが、3人の力を活かして要望通りに実践することができた。これは綺麗な事例だが、今現在、取組んでいる事業の大半は不良債権の処理だ。金融機関が扱う少額の不良債権の担保の処理で、金額は数千万円が中心、ごく稀に数億円台に乗る。管財人の弁護士や地銀、信金、信組など東京圏の金融機関から話が持ち込まれる。こうした物件には必ず何らかの問題がある。

どんな問題？

宮内氏——たとえばテナントや店子。「退去しない人」ではなく「退去できない人」がいるようなケース。病気で寝たきりになった高齢者や生活保護を受ける人もいる。彼らは転居したくても、次に貸してくれる賃貸住宅のオーナーはなかなかいない。そうした人たちに対して、転居先を探すなどして問題を解決していく。そうした問題さえ解決できれば、市場水準から見れば安価で取得できる物件が残るので、ここで売り手側の仲介を行うほか、自ら取得に動くこともある。これが典型的な例だ。この事例は比較的簡単な例であり、実際の不良債権処理は奥が深く、表に出せない



話も多い。

小規模物件が中心？

宮内氏——過去にファンド運用を手掛けていた縁から、「数十億円の物件を買いたい」という話も持込まれるが、誰もが知っているような案件を追いかけても徒労に終わる。10億円程度の物件でも、今は売り手と買い手の価格目線が合わない。一方、2億～3億円の物件の場合、ある程度の供給量もあるが、それ以上に需要も大きい。もともと不動産を嫌っていた個人投資家が、一昨年頃から、株や債券などの運用資産から不動産にシフトする動きがある。モノさえ間違わなければ目減りが限定される点に魅力を感じているようで、1億円以下の東京圏の住居系不動産は、このような時期であっても動く。今はできること、つまり、あまり大規模でない案件を手掛けて足場固めをしたい。いずれ大型物件が動き始めたころに参入できる状態にしておきたい。地道に少しずつ収益を安定させ資金調達もできる状態にしておきたい。

今後のマーケットをどう予測する？

宮内氏——先行きについてはまずまず前向きに捉えている。市場は2009年1～3月期が最悪期で、その後順調に回復するかと考えたが、結果的にはそうならない。それでも

●プロフィール

1991年慶應義塾大学法学部卒業。米国University of Washington 経営学修士(MBA)。三和銀行(現・三菱東京UFJ銀行)にて内外のプロジェクトファイナンスおよび不動産ノンリコースローン等を担当。三和証券(現・三菱UFJ証券)に出向し不動産証券化アレンジメント業務に従事。関西シティホテル証券化、都心Sクラスビル証券化、商業ビルファンド組成、名古屋特化型賃貸マンションファンド等のアレンジメント実績など多数。2006年よりサンフロンティア不動産に勤務し、取締役投資企画部長として新規業務の企画及び実践を担当。2008年に新たな不動産金融ビジネスに取組むべくビーロットを設立し代表取締役社長に就任(現任)。

「東京圏の住居系不動産はこんな時期でも動く セミプロ化した個人投資家を束ねたファンドも」

ピーロット・宮内誠社長に聞く



徐々に改善しているのではないか。この傾向が今後、長く続くと考えている。その背景は、規模が大きい東京圏の住居系物件が確実に動いていることだ。かつてのバブル崩壊後は何も動かない時期があったが、今はそうではない。確実に動いているマーケットが少しはある。オフィスと商業も少し良くなると考えている。あえてマイナス面を指摘すると、証券化商品がまだ後を引きずるかも知れない。証券化は不動産を底上げする手法として素晴らしい仕組みだ。しかし、残念ながら悪用された。今後はまず信頼を取り戻さなければならない。信頼回復までにまだ数年かかるのではないか。2010年、高木証券が2万人の個人投資家に対して計500億円のエクイティ商品を販売したが、その際の説明不足を問われ処分された。これ以上市場にこうした商品が出てこないことを祈る。

今後の事業展開について。

宮内氏——ここ2年間ほとんど手掛けていない不動産ファンドや証券化業務を伸ばしていきたい。新ファンド組成ができればベストだ。すでに弊社は個人資産家の顧客も多く抱え、彼らからは保有資産の価値を上げて欲しいと言われており、AM的な立場で運用指南し、新たな物件購入時にもアドバイスしている。それが、いずれファンドに発展していくと思う。10億円程度の資産を買えるようなセミプロ化した個人を束ねたファンドも考えられる。

融資環境はどうか。

宮内氏——悪くない。長期資金が引きやすくなり、コーポレートローンに限って言えば

金融機関の姿勢も積極的と言える。エクイティ投資家も年金や海外など少しはいる。しかし、短期間に償還を迎えるファンドなど、転売に近いようなものにはお金が付きにくい。

不動産市場の回復は金融環境次第？

宮内氏——私は本来、金融の人間だが、不動産金融において、不動産が経済の屋台骨であり、金融は主役ではないと考えている。証券化は有益だが手段でしかない。金融はつねにマクロに左右されるが、不動産の収益はマクロに関係なく良くなったり悪くなったりする。収益が上がれば資金は調達しやすくなるし、下がれば借りたお金が返ってこない。不動産金融においては不動産が必ず主役だ。

フリーマガジンも手掛ける。

宮内氏——富裕層の個人オーナー向けに「BI-DEN」というフリーマガジンを定期的に発行している。不動産の収益を上げる工夫やノウハウなどを提供しており、不動産会社の広告も載せている。現在、不動産を中心に資産を運用していると思われる計3万人の富裕層に発送している。送付先は公開情報に基づいていて、最上位の不動産資産は推定数百億円、最下位でも約4億円だ。広告主のお客様に富裕層から直接の反響があることが最大の狙いだ。この富裕層がいつか弊社のお客様になることを期待している。公開情報からは富裕層の住所と名前しか分からないが、アンケートによって詳しい属性が分かっており、想像以上に不動産を保有する富裕層も多い。これは出版事業だが目的は中長期的な不動産事業の拡大だ。将来的にはフリーマガジンを応用したネット活用も考えたい。