

ゆうゆう倶楽部 良くある質問をまとめました。

全体

- Q1 ゆうゆう倶楽部はサタスへ投資することなのか？
- A1 サタスではゆうゆう倶楽部の他にも様々な事業を行なっております。運用対象の不動産を特定したうえで、営業者サタスと投資家との共同で出資していることとなります。
- Q2 借入れはしないのか？
- A2 借入れをすると金融機関の制約により運用がやりにくくなることもあるため、基本的に借入れをしない予定です。もちろん良い融資条件であれば借ります。
- Q3 今後、少子化などで人口が減少していくため、マンション投資は長期的にみてどうなのか？
- A3 東京の人口は、2025年くらいまで増え続けると予想されております。このため、ゆうゆう倶楽部では、基本的に地方の不動産を対象とせず、東京23区、駅徒歩10分圏内の不動産を購入対象としております。
- 例えば、札幌などの地方は、テナントが一度抜けると新たにテナントを呼びこむのが難しい状況です。しかし、都心に人口が移動してくることは、テナントが退去してもすぐに埋まりやすいことを意味します。
- Q4 第2号商品では第1号に比べ運用期間を5年と長くしたのはなぜか？
- A4 第2号商品は、ファンド型で物件を出し入れするためです。最大7億円まで雪だるま方式に規模を拡大し、その後クローズへ向けて不動産売却へ重点をシフトします。そのための期間として、5年間くらい必要ではないかと思案し設定致しました。
- Q5 特定共同事業商品を販売するライバルがなかなか増えないようですが？
- A5 手間暇がかかるため、他がやりたがらないのです。特に2号商品のファンド型は、当社が初めてである。
- Q6 物件売却したキャッシュはどのように扱うのか？
- A6 例えば不動産が1000で売れたとすると、元本800は再投資に回し、売却益200は配当する。
- Q7 第1号商品の予想分配率が5.0%だったのに対し、第2号では4.5%に下がっているが、その理由は？
- A7 第2号商品は、運用期間が5年間と長期であり、雪だるま方式で物件を取得していきながらも売却を行なう、いわゆるファンド型です。第1号に比べボラティリティが高くなったため、そのリスクを勘案して0.5%下げました。
- 同じ不動産特定共同事業法商品である東京建物のインベストは、約2.4%の分配です。期中の不動産売却はせず、賃貸のみの商品です。

- Q8 賃貸事業がかなり儲かったとしても、投資家が貰えるのは最大で年間 4.5% (税引前) で、残りは営業者という理解でよろしいでしょうか？
- A8 そのとおりです。

物件購入～売却

- Q9 物件購入にあたっての方針や基準はどのように定めているのか？
- A9 原則として東京 23 区内の区分マンションを投資対象とし、賃貸中のマンションであり且つ将来のキャピタルゲイン獲得を想定した物件購入を行っております。また、最寄り駅から徒歩 10 分以内の立地等が購入基準となります。
- Q10 物件情報はどうやって仕入れているのか？
- A10 市場からです。サタスはコンサル会社で人数も少ないため、手数料を支払って購入しております。
- Q11 オーナーチェンジ物件は比較的安く買えるとのことだが、どのように物件選定をしているのか？
- A11 想定の出口価格 (売却価格) から逆算していき、リフォーム費用等を見積もって算出した価格で購入をしております。実際の市場に出ている売値と当社希望価格がマッチするものはなかなか見つかりませんが、根気強くマーケットをウォッチし、新たに市場に出てくる物件を探しております。
- Q12 投資方針としてマンションの 1 階は買わないのか？
- A12 絶対には買わないということはない。1 階は防犯の観点からも住むことを敬遠する人も多く、女性テナントによる入居は難しいといった制約がある。ただし、例えば 2 階が坪あたり 200 万円だとして、1 階が坪あたり 100 万円など割安なケースは購入します。結局は、総合的に判断して購入いたします。
- Q13 オーナーチェンジ (賃借人入居物件) 物件を購入するのはなぜか？
- A13 空室で売られている相場より安く買えるからです。オーナーチェンジで買ってテナントが退去して空室になると価格が上がるため、この価格の差を狙って購入しております。リフォーム予算を約 300 万円程度見込んでおり、キッチン、お風呂、洗面台などの水廻りは綺麗でないと、売却しにくいいため新規に交換致します。
- Q14 1 棟単位で物件を買わず、1 戸単位で購入するのはなぜか？
- A14 1 棟単位で購入するのは、規模を大きくする方法としては良いが、リスクが高くなるため購入しません。
- 1 戸ごとに購入することで 23 区内に地域分散することができます。
- また、1 棟で購入した場合は物件の質や立地によってテナントが埋まりにくくなったり、業者間で頻繁に売買されている物件ですと後で売りにくくなる (利益確保が難しくなる) ことも考えられるためです。

- Q15 ゆくゆくは物件を売却していくとのことだが、物件購入時に賃貸借契約の残存期間は気にしているか？
- A15 賃貸借契約はおよそ2年で更新というケースがほとんどであり、特に気にしておりません。もし、更新時期が3ヶ月後であっても問題ありません。追加で組入れた物件には、既に4～5回更新をしている物件もあります。
- Q16 オーナチェンジで物件を購入後、リフォーム再販するまでの期間はどの程度みているのか？
- A16 オーナーチェンジ物件を購入すると、前所有者との賃貸借契約を引き継ぐことになりますので、テナントを強制的に退去させるのは難しいです。退去するかどうかは、更新時に周辺相場より割高に賃料を設定するなど、住んでいる方との兼ね合いによるというのが実情です。
なお、第1号商品では2年半の期間で12戸がリフォーム再販致しました。
- Q17 リフォーム再販する時にマンション価格が値下がりするリスクがあるのでは？
- A17 新築でも1日でも住めば中古となります。新築マンションの経年の価格変化は、概ね築後15年くらいまで値下がりし、その後は価格安定期に入り価格がゆるやかに漸減いたします。このため、売却時の価格の値下がりは小幅となります。
予め取引事例等のマーケット分析から出口価格（売却価格）を設定し、リフォーム費用等を見積もり、物件購入しております。
- Q18 購入の際に修繕積立金はチェック項目ですか？
- A18 確認事項です。最近の事例では、購入を検討したマンション（高円寺プラザ）で数十年にわたり約4,000万円を滞納している所有者がいて購入を断念しました。
修繕積立金については、管理会社へ「重要事項に関する調査報告書」を依頼すれば、内容を確認することができます。費用は、約2,000～3,000円です。
- Q19 物件評価額はどのように決められるのか？
- A19 住宅は5%、事務所は7.5%で割り戻して算出致します。期間が5年という長期のため、場合によっては割戻率を変更することもあります。
- Q20 賃料滞納者への対応策は？
- A20 滞納賃料が3～4ヶ月くらい溜まったら、弁護士へ相談します。第1期の運用報告にもあるように、サンハイツ東十条では最大4ヶ月分が滞納となりましたが、全額回収することができました。
出資者の皆様には月次レポートにて期中経過を開示しておりますが、これから不動産投資する人の勉強にもなるよう詳細に記載しております。
- Q21 期中の物件売却の基準は？

- A22 テナントが退出後、リフォームをして売却するのが基本となります。もちろん、オーナーチェンジであっても利益が確保できるのであれば売却致します。
ちなみに、第1号商品では17件売却しました。内訳はリフォーム再販12件、オーナーチェンジ5件でした。売却に最も時間がかかった物件は、ときわ台の約1年です。長期化した理由は、管理費・修繕積立金合計額が月額3万6060円と高かったためです。
- Q23 ワンルームの売り方は？
- A23 シャルマン中野坂上のように、ワンルームは節税対策で買う人も多く、オーナーチェンジでも売れます。
- Q24 リフォーム再販したものをエンド(業者でない一般の方)が買うときに中古であることや築古であることは気にしないのか？
- A24 最近では、新築にこだわらず、中古マンションを購入し、リフォーム等をして住む人が増えてます。その理由として、物件価格が割安であることや物件のストックが豊富にあることが考えられます。中古マンションに対する抵抗がなくなってきており、新しい構造変化が起きているのではないのでしょうか。
- Q25 売却は市況が悪化しても必ず売れるのか？
- A25 必ず売ります。第1号商品では、最終的に予定期間内に4物件が売却できず、当社で買い取りました。

以上