

広告

社会問題の解決と資産形成を提案 不動産小口化をスタート!

創業以来「あたり商」と「情報」を経営理念に掲げ、いつでもどこでもGoodなサービスを提供し続けている「Good不動産」。現在は高経年マンションを買い取り、大幅に再生して不動産小口商品として販売するアセットリーフを展開。是非を呼びたい。SDGsの観点も持つこのプロジェクトへの思いや今後の展開について代表取締役・牧野修司氏に聞きました。

Good不動産 代表取締役 牧野 修司氏に聞く

Goodグループ

Good 不動産

株式会社 Good 不動産
代表取締役 牧野 修司

- 本社 東京都中央区本町1-14-45
- 事業 賃貸管理・売買仲介・投資代行・不動産コンサルティング
- 法人 株式会社 Good
- 代表取締役 牧野 修司
- 本社 東京都中央区本町1-14-45
- 事業 賃貸管理・売買仲介・投資代行・不動産コンサルティング
- 法人 株式会社 Good
- 代表取締役 牧野 修司

数値的成長

年	売上高(万円)	営業利益(万円)
2011	8,884	1,000
2013	8,911	1,329
2015	13,329	14,397
2017	15,000	15,000
2021	18,054	18,054
2022*	17,224	17,224

Good リアルエスタート

株式会社 Goodリアルエスタート

Good Home Design

株式会社 Goodホームデザイン



社会問題を解決し 地域社会に貢献

国土交通省によると国内には100万戸以上の高経年マンションがあります。それらはどうするかが社会問題だと思っていました。不動産の小口化を考えたところ、社会的にはシェアやクラウドファンディングなどの動きがありました。当社が動き始めました。当社が動き始めたところ、関心機関、官庁の諮問も

取をために3、4年後まで、現在アセットリーフは未だ不動産特定共同事業法に基づいて提供しています。第一号の取扱の場合は100万円でしたが、将来的にはクラウドファンディングで100万円以下で投資に参加できるようにしたい。それは将来を返して小さなGoodプランを増やすということにもつながっているのです。投資ですが、決して値上がりが目的ではありません。あくまでも家賃から分配していくものです。不動産を小口化商品にすることで投資しやすいくらいにはもちろんですが、高経年マンションが抱える諸問

題さには地域社会に与える不安も解消されるでしょう。また、投資家の皆さんが再生していくストリーや祖産を見ることで、その物件に対する愛情や共感が生まれ、売却していくという気持ちにもなります。その結果、地域にヒトもモノもお金も回っていく。そんな循環型社会を目指し、資産も形成する。この両輪が大切だと思います。そもそも第2号を準備したので、楽しみにしてください。

アセットリーフは、将来的にはクラウドファンディングで100万円以下で投資に参加できるようにしたい。それは将来を返して小さなGoodプランを増やすということにもつながっているのです。投資ですが、決して値上がりが目的ではありません。あくまでも家賃から分配していくものです。不動産を小口化商品にすることで投資しやすいくらいにはもちろんですが、高経年マンションが抱える諸問



その第一号となったのがアセットリーフ取扱です。期間市の中でも高級住宅地として知られる中央区・桜区に建てられた。当時は話題になったモダンな物件でした。しかし時を経つとともに老朽化し、全20戸のうち実際に住む人が少なく売却が進んでいました。旧耐震物件で、建物組合も形骸化していました。さらに隣地への外観割増などもあり、地域でも問題になっていました。

アセットリーフで実りを社会に還元
当社は創業から賃貸管理、買取仲介、売買仲介、金融、コンサルティング、リノベーションの事業を展開してきました。その中で不動産投資、数千円単位の金額で高経年マンションに投資して、所得や相続対策に限定されてきました。その後、サテライトアセットリーフというのをはアセットリーフというのの進路で、いろんな問題を抱える高経年マンションを再生して小口商品化し、その実りを投資家の皆さん、社会に還元していくつもりです。



不動産小口化事業の第1号物件 アセットリーフ取扱

小口化商品の販売開始

築45年の物件を再生

Good不動産



Good不動産
【福岡市】
牧野修司社長(47)

福岡県を中心に約1万5000戸を管理するGood(グッド)不動産(福岡市)は、不動産小口化商品「アセットリーフ」の販売を開始した。第1弾として、3月に「アセットリーフ桜坂」の任意組合を組成。1口100万円で総額1億6000万円を投資家向けに販売した。分配率は約4%と物を予定しており、

予定運用期間は5年となる。

物件は福岡市中央区にある築45年の分譲マンションで、老朽化による外壁剥離などの周辺環境悪化や入居者の減少、管理組合の形態化といった課題があった。新管理組合の設立と管理規約をつく



▲アセットリーフ 桜坂のBefore

ることから始め、大規模改修工事の所有者決議を経て、グループ会社による大規模改修工事と全16戸のリノベーション工事を実施。新耐震基準への適合を図りながら、桜坂という高級エリアの特性を生かしつつ、外観は壁をモチーフにピンク色にするなど景観にもこだわった。2021年11月に竣工し、入居募集を開始。22年1月には全18室が満

室となった。21年12月に開始した投資家の募集も同社が物件を管理しているオーナーを中心にすぐには埋まり、今回の組成に至った。

アセットリーフを通じて不動産投資の裾野を広げるとともに、既存物件の活用による地域貢献を主眼に置いている。地域の古い物件をよみがえら

せることで、街全体の活性化を目指す。

牧野修司社長は「今後は1口100万円のクラウドファンディング型の案件も計画している。福岡の地元のオーナーを中心に投資の一つの手段として小口化商品を知ってもらうとともに、新たなオーナーとの接点を増やしていきたい」と語る。