

<第三种郵便物認可>

都内の中古ワンルームマンションを格安で仕入れ、不動産投資用物件として顧客に売却したうえで、入居者募集など賃貸管理業務を受託しています。

例えば、1500万円で購入する物件を、年間家賃収入から修繕積立金など必要経費を引いた実質利回りは約5%。バブル期の古い物件は取得費用が安いこともあって、6、7%程度になります。金利はまだ安いので、3%の金利で資金を調達すれば、不動産投資利回りと長期金利回りの差が3%程度あるので、資金を借り入れても十分見合つのです。

最近では若い人でも自分や家族の老後に大きな不安を持っていて、顧客の約6割は30〜40代のサラリーマン。定年後にお金のために働かず、豊かな老後を送るための上乗せ年金として紹介しています。

《ゼネコンや不動産会社がバブル期に開発して売れ残った物件や、ローンが返せなくて担保をとった金融機関

日本財託グループ代表取締役

重吉勉さん

開拓者



の物件処分を依頼されるようになり、格安物件の仕入れルートを確立した。バブル後も生き残った不動産会社は、管理業務による安定収入を得ていた点で共通していることに着目。この2つをうまく組み合わせ、まさにバブル崩壊という逆境から生まれたビジネスモデルといえる。

ただ、顧客への物件売却は管理戸数を伸ばすための手段で、当社は賃貸管理業が主体。今はまだバブル期の不良債権化した物件が残っているし、仕入れも続けられます。

老後の不安を解消してもらうために一般のサラリーマンを客層にしている以上、物件の売却を行うのは利回りが確保できる間だけ。今後金利が上昇するなどして利回りが確保できなくなれば、すでにマンションを持つ

質の高い賃貸管理目指す

ているオーナーへの管理受託の営業や、仲介業務などに比重を移していくつもりです。

その後には価格調整が起きたりして、利回りが確保できるようになれば物件の売却を再開する。そういったサイクルで事業を展開していけば、どういふ状況になっても対応できます。

《管理業で最も大切なのは入居率。空室期間が長ければ、それだけ家賃収入が減るためだ。日本財託は一日でも多く日割の家賃を発生させるため、集客力ある仲介会社と提携したり、学校や企業に直接情報を発信す

データ

日本財託グループ 都心部マンションなどの仕入れ・分譲、賃貸管理業務▽平成2年10月設立▽本社・東京都新宿区▽グループ売上高58億円(平成18年9月決算)▽従業員70人▽
http://www.nihonzaitaku.co.jp/

る。次の入居者が入るまでの内装工事を7日以内に仕上げること99%という入居率を誇り、平均20日以内には日割り家賃が発生しているという。それがオーナーの信頼を得て管理戸数の増加に結びついている。

ただ、単に管理戸数を追うよりも質の高い管理会社を目指したいですね。絶えず日本一の入居率を誇る会社が理想です。今年6月末時点で2055人のオーナーから、4660戸の家賃管理を請け負える会社に成長しましたが、当社はまだまだ中小企業。今の倍の管理戸数を受託しても、今以上の質で対応できるように組織づくりや人材教育を行っていきたくと考えています。

(橋本亮)