

《経営トップが語る・戦略と展望》②

◎築浅の中古ワンルーム中心に再販強化

—管理物件データ公開、住宅需要取込みも

日本財託社長 重吉 勉氏

—投資用ワンルーム(1R)マンションの市況をどうみる。

重吉氏 提携するローン会社からの情報によれば、3月は新築、中古とも販売の調子はいいようだ。当社でも3月は、前年の55戸に対して今年は78戸と増えた。昨年は東日本大震災で落ち込んでいたが、それでも例年より10戸ほどは多い。

—中古物件の再販をメインとしている。

重吉氏 当社の位置付けはあくまでも賃貸管理会社。管理戸数を増やすために物件販売を行っている。管理会社であるという姿勢が新築をしない理由でもある。入居率は3月末現在99・01%まで達している。身銭を切っても早く入居者を探すという姿勢だ。全国4000社の仲介会社に情報発信を行っている。本やセミナーで勉強している顧客が多く、中古の方が利回りがいいことをわかっている。現在の管理戸数は約1万5000戸。今期(12年9月期)は管理で18億円、売買で100億円の売上を見込んでいる。

—どういう物件を扱っているのか。

重吉氏 主に扱うのは2種類。まず築20年程度のバブル期物件。そして98年から最近建った築浅の物件。最近築浅の物件が7割を占める。バブル期の物件は市場になかなか出てこなくなっている。そして新耐震基準のRC・SRC造で東京23区内が条件だ。価格は築浅で戸当たり1300万〜1400万円。年間720〜800戸取扱っている。仕入れ物件情報は仲介業者のほかファンド、債権買取会社など幅広く集め

ている。40万〜50万円かけフローリング化やクロス交換などを行って引渡している。利回りはグロスで7%、管理費や修繕積立金などを引いても築浅物件なら5・5%取れる。

——投資家の属性と販売手法について。

重吉氏 私の説明を行う投資家向けの無料セミナーをこれまで100回行った。このほど行った100回目のセミナーでは165名のエントリーがあり、131名が実際に来場。25名が相談に応じるなど手応えはいい。電話での勧誘ではなく、書籍や小冊子、メールマガジンやホームページで集客している。オーナーの紹介やリピート需要も多い。オーナーは8割が男性で、40歳代が32%、30歳代が24%で会社員が68%だ。

——顧客への情報公開を徹底している。

重吉氏 顧客には四半期ごとに「賃貸実績レポート」を公開している。当社が管理している物件の成約件数や成約賃料、平均築年数、空室日数をエリア、築年数など物件種別ごとに集計している。空室リスクをこうして数値化しているが、空室が出ても1カ月強で埋まっている。資産運用についてはできるだけ自己資金で行うことを進めている。また「レバレッジの黄金率」というものがある。早いうちに借入れなしで1Rを2戸持つてほしい。そうすると3戸目はローンであっても借入れが少なく済み、5〜6年で返済できる。空室による収入減や金利上昇などのリスクを低減できる。3戸分の家賃で1戸分のローンを返すことで、さらなる物件保有へ向け加速がつく。

——今後の取組みについて。

重吉氏 昨年12月に法人営業部を新設した。これから本格的に社宅需要の取込みを図っていく。当社の管理物件のみではなく、1R以外にファミリー物件も含めて手配する。新たな収入の柱にしたい。