

買取再販、年間2200件に

ワンルーム、平均726万円で販売

中古住宅の買取再販事業で業界2位のベストランド(東京都港区)。全国13拠点で主にマンション再生を手掛ける。強豪ひしめくマンション買取再販業界で、なぜこれほど売れるのか。重政重明社長に聞いた。

リフォーム費用は140万円

——本紙が7月25日号で発表した中古住宅買取再販ランキングでは年間2053件の販売で総合2位。8月29日号に発表したマンション買取再販ランキングでは1位でした。

当社は10月が決算で、前期は2220戸まで拡大しています。自社で扱う物件は投資家向けの収益物件とエンドユーザー向けの居住用物件の2種類があり、従来は収益物件の方が多かったのですが、前期は居住用物件の取り扱いが伸び、トータル戸数が増加しました。

——再販物件の特徴は。

全体の平均は販売価格が1212万円で、築29年、面積が46平米です。前期ベースでは収益用と居住用の戸数は半々でした。収益用はワンルームタイプが多く平均販売価格は726万円です。一方、居住用物件は平均1711万円の販売で、これは面積、間取りについては様々ですね。

——収益用にしろ居住用にしろ、マンションにしては非常に価格が安いですね。

物件全体におけるリフォームの平均費用は76万円です。ですが、大がかりにリフォームするというのは全体の半数くらいなんです。機器に問題が無ければ原状回復にプラスアルファ程度で終わるものもあります。リフォームをしたとしても大体140万円くらいなんです。配管や電気などのインフラと住設機器の交換、壁紙の張替えです。全体の平均仕入れ価格は930万円なので、リフォーム費用も大きくかけ



ベストランド 重政重明社長

「中古が新築に対して優位なのは安さ」

ないですね。

——マンションを取扱う有力な他社は、デザインで顧客にPRする傾向が強いと思いますが、なぜデザインにこだわらないのですか。

中古不動産が新築に対して持つ決定的な優位性は価格の安さです。それを差し置いてメリットを示すことは出来ません。ですから、私どもは徹底的に低価格にこだわっているのです。

そもそも、住宅のデザインは与えられるものではなく、住まい手が作り上げるものだと思います。そういう意味では、私どもは最低限のインフラを整えた上で「白いキャンパス」を提供しているのです。

中古は白いキャンパス

——住み手が自由に描いていく「白いキャンパス」ですか。

前職で、アメリカの分譲マンション事業を手がけたことがあります。90年代で5年くらい現地に滞在していたのですが、そこでアメリカの住宅に感銘を受けました。住んでいる人が自らDIYで自由に内装をデザインしていくんです。日本のいずれそうなるんじゃないかと。そうした

ら、そもそも供給会社側はデザインを与える必要がないんじゃないかと思ったんです。

営業マン106人

——仕入れはどのような流れなんですか。

今、営業マンは106人おりまして、1日あたり20~30件仲介業者を訪問して売り物件の情報を集めます。情報があれば、事業所の長ないしエリアの買い取りを決めるリーダーに情報を上げ、買取価格の概算を出します。仲介業者がオーケーを出せば内見をして、また事業所長ないしエリアリーダーが判断して正式な買取価格を算出するという流れです。買い取り再販はスピードが命ですから、情報が出てから早ければ当日、遅くても翌日には正式な買取価格の提示まで持っていくんです。

——では、リフォームや販売はどのような流れで。

専門のリフォーム部隊がいます。契約が決まったらすぐに営業担当と詳細なプランを決めて、売主が退去次第すぐに工事に入ります。その後、連携する仲介会社に依頼して販売してもら

ベストランド中古住宅再生事業の概要

No	項目	実績
①	販売決済戸数	2,220戸
②	平均販売価格	1,212万円
③	平均仕入れ価格	930万円
④	平均リフォーム費用	76万円
⑤	平均面積	46㎡
⑥	平均築年	29年
⑦	平均所有期間	130日
⑧	営業人員	106名

※②~⑦は①の2,220戸の平均データ

うという流れですね。

——直販ではなく仲介会社に販売してもらいますね。

仕入れの情報をより多く集めることを考えると、仲介会社にお任せした方がいいんです。また、自社で直販まで行くとそこにエネルギーを注ぐことになり、元々の事業の負担になります。であれば、私どもは仕入れとリフォームに全力を注ぎ、他の方に任せられるなら任せたい方良いと考えています。

3年後3000件に

——今後の見通しは

まず、拠点の増加を進めます。昨年末には沖縄県の北谷に1拠点出店しました。今年はずでに大宮と千葉に出店を決めています。それ以降は年2~3拠点出店し、3年で20拠点まで展開したい。今期は2400件強。3年後には3000件まで伸ばしたいですね。

——中古再販市場は今後どのような展開を迎えるでしょうか。

中古不動産に注目が集まり、住宅市場の中でより存在感が増して行くと考えています。先ほど話した様に、デザインに特化した会社など、様々な企業が特徴を出して、ユーザーへのPRが進んでいき、相対的に認知度が上がっていくでしょう。

そういった中で当社としては、リーズナブルな住まいを手に入れられる企業として、真っ先に名前の上がる企業になって行きたいですね。