週刊 全国賃貸住宅新聞

2010年 5・3 No.923 毎週月曜日発行
発行所 ㈱全国賃貸住宅新聞社
東京都中央区銀座８-12-15 ［支局］大阪
TEL 03(3543)6494(代表)・03(3543)6761(編集部)
06(6220)0075(大阪) http://zenchin.com
発行人 榎本ゆかり 年間購読料17,000円

投資市場が期待できる

専門家による情報交換会 収益不動産編

不動産投資に関するインターネットや書籍がちまたに多数出回り、情報が氾濫（はんらん）している。20代、30代といった若手投資家も台頭してくるなど、購入者層の低年齢化も進んでいる。今回は収益物件を扱うさまざまな立場の人に集まってもらい、不動産投資の現状と今後のあり方について語ってもらった。

【出席者】
グローバル・リンク・マネジメント（東京都渋谷区）金大仲社長
日本クリード（東京都文京区）大関真悟CEO
FJネクスト（東京都新宿区）佐々木政義コンサルティング事業部長
ロイズコンサルティング（東京都新宿区）田口圭太社長

中古物件は100万円台 新築は2000万円台が主流

――今回は、新築・中古の特に区分所有の収益物件を、個人投資家向けに販売する事業者の方に集まっていただきました。まずは簡単な自己紹介からお願いします。

大関 今年7月で6期目を迎えますが、全国の中古の区分所有物件を扱っています。契約件数は、毎月約100件で、顧客に占める個人投資家の比率は70%です。価格は100万円台からとかなり安い物件も扱っています。当社は80万件の顧客データを所有しており、すでに不動産を所有している方から物件情報を収集し、新規に購入したい人と結びつけるという販売がメインです。

金 渋谷区を中心にワンルーム物件を販売しています。新築の割合が90%、中古が10%で圧倒的に新築がメインです。年間の販売戸数は200～300戸。価格帯は1000万円台後半から2000万円台です。自社開発も行っており、特に防犯性に力を入れた商品作りに注力しています。販売後の物件管理も請け負っており管理戸数は1000戸弱。今年で6年目を迎えます。

田口 当社も新築マンションの販売が中心です。成21年3月決算で224億円。創業から30年になりますが、都内や横浜エリアで地域に根ざした営業活動を行ってきましたが、大阪や福岡といった地方都市であっても突然家賃が暴落することもあり、「ハイリスク・ハイリターン」の商品であることは否めません。当社としても各エリアの情報は欠かさず収集していますが低価格で販売している分、リスク管理は個人投資家ご本人に任せています。

金 当社の営業担当者は35名。主な営業手法は4つです。電話営業、セミナー、広告、ホームページ。セミナーは隔月で行っており、先着10名限定です。講師には実際の投資家の方で本なども出している方を招いています。集客は、渋谷区内の交通広告、テレビCMなどで「ガーラマンション」のブランディングに力を注いでいます。これは、電話営業の際、顧客に「社名を聞いたことがある」と身近に感じてもらえるようにとの考えからです。当社の立場は収益物件販売というよりも、デベロッパーです。根底にあるのは、住まい手が「安全安心」を感じることができる住環境の提供。利回りももちろん重要ですが、建物を供給することで街の活性化に役立ちたいと考えています。

――電話営業が中心という話ですが、悪徳業者と間違われることもあるのでは。

大関 電話営業に偏見を持っている顧客は多いですね。

佐々木 消費生活センターへの電話営業に対する苦情は年々増加しているようです。個人投資家にはどのような方法でアプローチされていますか。

大関 当社の顧客は個人といってもプロの方が多いです。投資家の方はいくつか物件を所有し自信が付いてくると、さらなる利回りを求める傾向にありますから、積極的に購入されている方が多く、ネットからの反響で十分営業できています。ホームページからの問い合わせは月100件以上あります。営業担当者は30人いますが、販売担当は3人。買いやすい価格帯に設定しているため、営業については、1日に1人300～400件は電話をかけます。潜在顧客を顕在化するという意味では「一番効率の良い手法です。当社は賃貸管理がしっかりしているとの評価を頂いており、来店全体の30%は紹介です。

田口 当社は営業担当者が26人で1日300件程電話で営業しています。セミナーは月2回、セミナーサイトから集客しています。あと当社は『CMサイト』を利用して、ネットを通じたアニメーションなどの動画配信を行っています。楽天でユーザーが『不動産投資』に興味を持つと、その動画にたどり着くシステムです。毎月5件程度の成約に結びつくこともあります。もちろん紹介もあります。

佐々木 営業担当者は約150人おり、大半は電話営業で販売しています。セミナーは3月に1回行っており、1回10～50人程度の集客があります。当社は新聞広告や