週刊 全国賃貸住宅新聞
2016年 1・18 No. 1209 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 http://zenchin.com
TEL03(3543)6494(代表)・03(3543)6761(編集部) 発行人 河内 鈴〈毎週月曜日発行〉年間購読料17,000円

記者の目

4月1日の電力小売自由化に向けた動きが活発化してきた。エネルギー各社や新規参入事業者などが次々とサービス内容を発表。本紙も賃貸業界にはどれだけのメリットがあるのかと中身を分析する。しかし、現段階では、少々肩透かしを食らった感が強い。単身物件が大半を占める賃貸は、戸当たりの消費電力が少ないことから料金的なメリットを感じるのは難しそうだ。期待されるのは、新規参入する管理会社系の事業者だ。賃貸市場をメーンターゲットにする彼らが、どんなプランを出してくるのか。価格面で優位性を示せれば、他社管理物件に営業するための強力な武器になる。

創業から12年で株式公開

注目企業 トップを直撃!

投資用不動産の開発や販売、管理を行うプロパティエージェント（東京都新宿区）が、昨年12月に東証ジャスダック市場に上場した。2004年の創業から順調に成長し、直近の売上は89億1500万円に達している。しかし、その内情は売って、売って、売りまくる投資物件販売会社のイメージとはほど遠く、堅実だ。一昨年末から不動産会社の株式公開が相次いでいるが、中でも同社の中西聖社長の地に足がついた佇まいは異色だ。安定経営の秘密に迫る。

プロパティエージェント（東京都新宿区）
中西聖社長（38）

1977年、高知県出身。西砂建設にて施工管理を経験し、その後大芳計画株式会社にて不動産販売事業に従事。2004年に同社を設立。城西大学大学院経営学研究科イノベーション専攻修了（MBA）。明治大学大学院グローバルビジネス研究科修了（MBA）。

プロパティエージェント

高稼働続ける2200戸の物件

開発用地の選定 60項目の独自指標

王道を行くということだろう。「当社の戦略は、良い土地・物件を仕入れ、周辺環境にあった商品を開発し投資家に販売すること。販売後は管理を着実に行っていく。突き詰めれば、これだけです。よく、つまらないって言われますよ」少し自虐的に笑う中西聖社長だ。投資家を集客する際のIT活用や、物件デザインにもこだわりがあるのだろうが多くを語ろうとはしない。

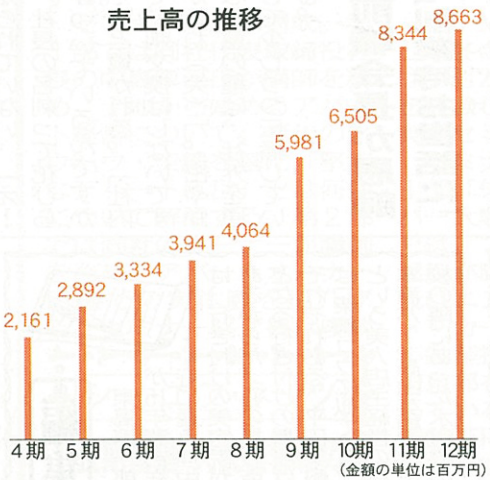
物件開発用地として目をつけるのは単身者やDINKS世帯の増加が予想される都内の限られたエリアだけだ。60項目以上の独自指標を駆使し、客観的なデータを重視する。ここ数年は、年間350戸前後を供給中で、3月には5棟200室以上が竣工する。来期は少し伸長して、450室の竣工が計画線上に登っている。

管理物件は2200戸を超えており、入居率は98・5%前後を維持し続ける。同社のHPで紹介されている「お客様の声」に登場する、投資家は34人。全員が実名で、なかには勤務先なども公表している人もいる。誰もが協力的なのは、買った物件が安定的な利回りを維持し続けているからだ。

社内で真剣勝負 家賃査定で激論

堅実な家賃設定が安定感の秘密だ。「物件開発を行う仕入れと管理、それぞれの担当者がじっくり話しあいます」（中西社長）同じ会社でも、立場が違えば利害は反する。仕入れた物件をより高く売りたいとなれば、高い家賃設定を提案する。管理担当者は満室を優先するから、査定は厳しくなる。そして、周辺物件の家賃や利回りを調べ上げた資料を基に、意見をぶつけあうのだ。「この家賃でも満室で稼働している物件が周辺にたくさんある。いけるよ！」「いやいや、それは、広告料を払っているからですよ」こうしたやり取りが続き、差を埋めていく。

とことんまで、話し合うからだろう。竣工から3年間で1000円以上家賃を下げた物件は一つもない。

なかには、ここ3年ほどで家賃が上昇している物件もある。「それは市況がいいからです。自慢できません」（中西社長）やはり、自分に厳しい。

上場したことで、不動産オーナーだけでなく金融市場からの厳しい目にさらされるようになった。謙虚さの通じない世界だ。市場評価の高い民泊事業への参入を促されることもあるが、それでも慎重な姿勢を崩さない。「既存入居者との兼ね合いや管理の手間を考えると軽々に参入するとは言えない」。実は、3年前の大学院在学中論文執筆のために調べ上げたうえでの話しだ。「私が把握していない、変化があるのかもしれないので、民泊事業者にもよく話しを聞いてみたい」万事がこの調子で堅実に計画を立て、実行していく。今後も、石橋を叩いて渡る経営を続けていくだろう。