

今、狙い目の「バブル期物件」とは？

顧客のあらゆるニーズに応える！ 「中古不動産のセレクトショップ」

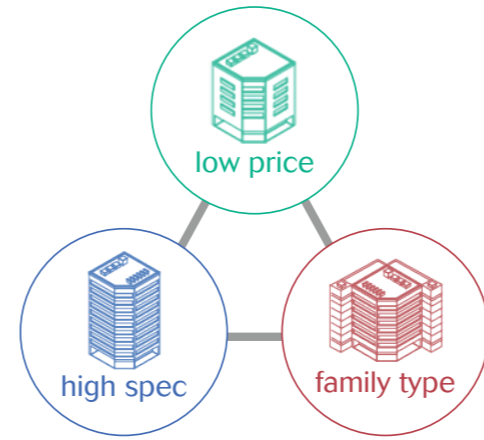
日本アセットナビゲーション

「中古不動産のセレクトショップ」を目指すユニークな不動産会社がある。それが、日本アセットナビゲーションだ。「お客様のことを考えた結果、このスタイルにたどりついた」という社長の茂木氏にお話をうかがった。



株日本アセットナビゲーション 代表取締役

Ryosuke Moteki 茂木亮介



「不動産ができること」で顧客の未来に貢献！

不動産投資といっても、一棟と区分、新築と中古、中古にも築浅や築古などいろいろな種類がある。そして多くの不動産会社は、どれか一つに特化している。日本アセットナビゲーションがユニークなのは、中古区分の中でも築浅、築古、ファミリータイプの3種類を手がけていること。まさに、「中古不動産のセレクトショップ」だ。

「どれか一つに特化しては、お客様の真のニーズに応えられないと考えたからです。たとえば、築古の物件は価格が安く手を出しやすい、築浅は築古より高いけれど資産価値も高い、ファミリータイプはさらに高額ですが、家賃は高く売却もしやすいなど、一長一短があります。どれに投資すべきかは、お客様の目指す未来や現在の資産状況によって変わってきますが、一つの分野に特化しては、本当にお客様に必要な物件を紹介できません」

茂木氏が起業したのも、まさにそのニーズに応えるためだったという。だからこそ、会社はまず、お客様の声を徹底して聞くことにこだわっている。

日本アセットナビゲーションが扱う3タイプの物件

築古

- メリット 価格が安く、収益率が高い
- デメリット 家賃が安い。資産価値が低い

築古物件は23区内と川崎市、横浜市が中心。バブル期前後に建てられた築30年の物件でも交通の便が良ければ借り手は必ずつく。

ファミリータイプ

- メリット 家賃が高い。売却しやすい
- デメリット 価格が高い

1LDKから3LDKまで幅広く扱う。当然、価格は高いが家賃も高い。また、ファミリータイプは売却がしやすいというメリットもある。

築浅

- メリット 資産性が高い
- デメリット 価格が比較的高い

価格は2,000万円から3,000万円台。築浅物件は立地が非常に重要。当社では23区内でも山手線内の優良物件を基本に取り扱っている。

これらの物件から、顧客の属性とニーズに合った物件を紹介していく。当社にはリピーターが多く、リピート率は8割以上になるというが、1戸目は築古、2戸目は築浅、などとポートフォリオを組む人も多いという。

に売り込むことは一切いたしません」

「サラリーマンの不安は「予測」が可能？」

不動産の営業というより、資産のコンサルティングに近い。だからこそ、もう一つのこだわりが「人材」だ。

「社員は、なるべく別業界の出身者から採用するようにして

ます。当社のスタイルは他に例がないため、他社での経験がむしろ邪魔になるのです。すべての物件を扱うだけに、より多くの知識が必要となり大変ではあります。それだけに私も社員も日々、自己研鑽を欠かさないようにしています」

創業から3期、順調に顧客数を伸ばしてきた同社だが、そんな中で実感するのは、お金の不安を抱えるサラリーマン層が増えていることだという。「特に、年金問題や長寿化により、老後のお金の不安を抱えている人が多いようです。そういった方々にお伝えしているのは、『不安は予測できる』ということ。サラリーマンの方なら、定年までどのくらいの給与がもらえるかはだいたい把握できるはず。それを一度計算してみるこ



■ 物件の例	
エリア	東京都目黒区
物件価格	1,110万円
築年	1984年
構造	鉄筋RC
表面利回り	6%以上

バブル期に建てられた築古物件は価格も安く、賃貸ニーズも手堅い。立地さえ間違えなければ安定した収入も得られる。初心者には特にお勧めだ。

「バブル期の物件」が狙い目である理由とは？

あらゆるタイプの中古区分物件を扱う同社だが、特に強みとしているのは「都内および横浜・川崎の築古の物件」だという。「バブル期前後に建てられたトイレ・バス一体型の物件が中心で、価格は1000万円以下と手を出しやすく、それでいて空室率も低い。今どきそんな物件に住む人がいるのかと思うかもしれませんが、多少古くても交通の便がいいところに住みたい

というニーズは必ずあります。そういった優良物件を独自のルートで手に入れ、お客様に提供しているのです」

最近、不動産投資を手がける人は増えており、中古価格も高騰している。そんな中、どうやってこうした掘り出し物の物件を手に入れているのか。

「新築と違い、中古不動産の取引価格は、売り手と買い手の相対で決まります。たとえば売手が相続対策などで早急に不動産を現金化したい場合などは、相場よりも大幅に安い価格で取引されることもある。こうした物件の情報をいち早く手に入れているのです。」

それができるのは、当社が不動産をまず自社で購入し、それをお客様に提供するという方法を取っているからです。不動産仲介業者はなるべく早く物件を売却したい。ただ、一般のお客様で、これだけ高額な買い物を買決できる人はまずいません。一方、我々は10分もあれば結論を出せる。だからこそ業者がいち早く情報を提供してくれるのです」

もう一つの強み、それは提携する銀行の多さだという。「不動産投資において、提携銀行の数は重要なファクターです。

というの、銀行によって審査基準に大きな差があるからです。金利の違いはもちろんです。物件でも、ある銀行は頭金が必要なのに、ある銀行ではフルローンも可能、というケースもあります。数多くの提携先がある当社だからこそ、最も有利な条件の融資を提供できます。

「目指すのは「伝えるにいく」不動産会社」

同社にはもう一つ、他社にない特徴がある。自社だけでなく、全国各地に自ら出向いてセミナーを行なっていることだ。「北海道から九州まで、毎月の

ように地方開催のセミナーを開いています。その理由は、こちらから出向くことで我々のことを知ってもらいたいから。昨年は香港と台湾でもセミナーを行ない、すでに成約事例も生まれています」

茂木氏はこの「伝えるにいく」ことに強い思いを持っている。

「わが社の理念は『社会により良い影響を与え続ける』。たとえば年金不安にしても、それを不動産で解消する手段がある。それをより多くの人に伝えることはまさに、社会に良い影響を与えること。だからこそ、ただ待っているだけではなく、全国、そして海外にまで出向いて伝える活動を行なっているのです。皆さんもぜひ一度、話を聞きに来ていただければと思います」

全国各地でセミナー開催中！



東京(有楽町)本社および全国各地でセミナーを開催。詳しい開催情報は

日本アセット セミナー