

[リフォーム産業新聞] 2021年2月22日(月)掲載(発信:株)リフォーム産業新聞社

(1) 2021. 2. 22

リフォーム産業新聞

(平成元年9月8日第3種郵便物認可)

第1446号

2021年(令和3年)  
**2月22日**  
No.1446  
毎週月曜日発行(第5週を除く)  
発行人:加賀光次郎  
年間購読料 20,000円+消費税

# リフォーム産業新聞

The Japan Journal of Remodeling

発行所:株)リフォーム産業新聞社  
亀岡大田取材班グループ  
本社:104-0061  
東京都中央区銀座8-11-1  
TEL:03(6252)3450 FAX:03(6252)3461  
大阪支局:530-0005  
大阪府大阪市北区中之島2-3-18  
中之島フェスティバルタワー16階  
暮らしをよくする、専門メディア

(23) 2021. 2. 22

リフォーム産業新聞

(平成元年9月8日第3種郵便物認可)

第1446号

買取再販

ビジネスレポート

vol.6 三春情報センター

## 買取再販売 上高50億円

三春情報センター(神奈川県横浜市)は、地元密着型の不動産売買・賃貸・仲介に関連する各種事業を展開。住宅オーナーに物件の賃貸、売却、買い取りを同時提案して選ばせるなど、総合不動

産ならではのユニークなビジネスモデルで、商圏内の物件取扱量を拡大している。星野伸朋常務執行役員に、特徴ある戦略や買取再販市場の今後などについて聞いた。【聞き手/編集長 金子裕介】



星野 伸朋  
クリエイション事業部  
常務執行役員



▲オーナーさんご自身のマンションに改装

### 直営23店、FC7店で展開

—神奈川県横浜の南部エリアに特化した地域展開しています。

地域の方に「どこに行っても見るね」と言われるようなドミナント戦略で、JR根岸線や京急電鉄京急線を中心に1駅ごとに店を出しています。現在、直営23店、FC7店で、営業マンは105人います。客付けと物件販売を合わせて年間1620件くらい抜いています。

—2005年から買取再販事業に参入し、前期の仕入れ物件は350件、販売が300件でした。今期は、

5年前から数を増やして、前期は買い過ぎて赤字物件も出たため、今期から利益体質に切り替えました。月15件程に絞ったので、今期は年間180件程度、販売数も同じくらいの見通しです。

### カスタマーファーストを追求

—物件の仕入れルートは、7割はオーナーさんから直接で、3割は他の仲介会社経由です。

—直接仕入れる時の方法は、店舗に来られた住宅オーナーさんに「その住宅を貸した場合、売った場合、当社が買い取った場合」の3パターンを試験し、それぞれのメリット、デメリットを説明します。そこで「買い取り」を選んだ方から、購入しています。

—売却仲介より買い取りの方が弊社の利益は大きいのでは、地域に根差した両売ですので、カスタマーファーストが優先です。

売却を希望するオーナーさんが多いのですが、期間を定めて仲介に出して、売れなかった場合、当社が買い取るかたちも多いです。

—賃貸という選択でも構わない?

賃貸仲介でも、当社には家賃1カ月分が入ります。ほかに建売販売もして、古い戸建てを更地にして新築で売ることもあります。地域のシェアを獲りにいく意味では、全てが取扱い件数と考えています。

—同じ営業マンが、買い取りも仲介もやるのですか?

私も一人のお客様に一人の営業担当者が付き、例えば物件を買い取ったら、同じ担当者がその販売まで手掛けます。成約されたお客様とは、毎年の記念日にお花をご自宅までお届けするなど、お付き合いはずっと続きます。社内的にも歩合制ではなく固定給にして、お客様重視の体制を整えています。

—総合不動産ならではのですね。

ほかに、現在、71組合、約2160戸のマンションの管理受託をしていて、そこから情報も入ってきます。他事業と連携した総合力で、ニーズにお応えできるのは強みです。

—買い取りの対象は、

再販物件の場合マンション8割、戸建てが2割くらいです。

—リフォーム費用平均700万円は、高額ですね。

築浅物件は別ですが、築30~40年くらいの団地が多いので、ほとんど配管からフルリフォームをしています。

—平均販売価格は、

販売価格は幅があって、マンションは1500万円から、戸建てだと5000万円くらい、平均で2500万円程度です。ボリュームゾーンは70平米のファミリータイプのマンションの2000万円くらいでしょうか。

—買取再販事業の売上高は、

前期は売上高50億円、粗利率11%くらい。今期は件数を絞り、45億円程になりそうですが、粗利率は15%前後に上がる見込みです。

### 賃貸目的が住宅購入に

—販売先は、

担当者の店舗のお客様に販売します。賃貸仲介で借りに来られた方でも、購入した方が多いと思われる場合は「買いませんか?」とお話をすることも多いです。

—賃貸目的の人が、家を買いますか?

買いますね…私どもは20歳代中盤から30歳代中盤をイメージした「オーシャン・ビンテージ」というコンセプトブランドを展開しているのですが、その2000万円程度の物件を35年ローンで購入すると、支払いは月7万、8万円くらい。同じグレードの賃貸の賃料なら10万円を超えます。賃貸物件と一緒に見せると「買います」となるお客様が多いです。

—コロナの影響はありますか?

売れ行きはともよく、出せばすぐ売れます。在宅時間が増えて「住環境を良くしたい」と思う方や、不安な時だからこそ将来を考えて「賃貸でなく家を買った方がいい」と考える方が多くなったようです。

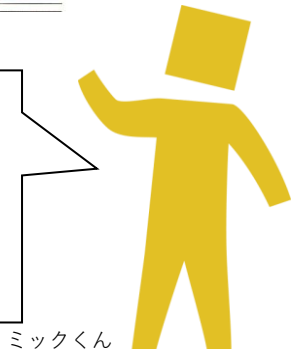
—買取再販ビジネスの今後は、

個人的には伸びてほしいと思っていますが、なかなか難しいです。1つは、これだけユーザーさんにも情報がオープンになると、買取再販には当然、私どもの利益が乗りますので、査定書を見て「こんなに価格差があるの?」と言われることもあります。また当社は仲介も扱っていますが、リフォーム済み物件ばかりになりました。リフォーム前の物件が相場からなくなり、やりづらくなっています。

資料提供  
代表取締役社長 青木富雄(株)本社 神奈川県横浜市/設立 1977年2月/会社売上高81億円(2020年3月期) 買取再販事業売上高50億円(2020年3月期)

1駅ごとにドミナント出店

ミックでは買取再販事業を積極的に行っております。  
中古マンションや団地・中古戸建などを買取り、自社でリフォーム・リノベーションを施し、中古物件を新たに生まれ変わらせ販売しています。  
本件が、リフォーム産業新聞の買取再販ビジネスレポートに掲載されました。



ミックくん