

中古
ビジネス

8000万円超の「高額再販」好調



脇田栄一社長

ラ・アトレ（東京都港区）の中古マンション再販事業が好調だ。前期47戸だった販売戸数は今期60戸弱に伸びそうだ。全体の売上高は46億2000万円から約70億円への増加を見込む。

好調の理由は、高価格帯の中古マンションの売れ行きが伸びていること。同社が力を入れているのは、港区や渋谷区、新宿区など都心部の好立地にある高額マンションの買取再販。広さが100平米を超えるものも多く、販売価格は8000万円から1億円ほどだ。全体でも平均販売価格は5000万円〜6000万円と全国有数の高さ。

高額物件は、扱っている企業が比較的少ないため、新規参入企業の増加で過熱している仕入れ競争にも巻き込まれにくい。また、リフォームに1000万円以上を費やしても新築との価格差を十分に出すことができる。新築の高額マンション供給が少ない中、見た目も機能も新築と同等で、デザインも新しい割安物件は好評だ。

今後は5年で再販事業の売上高を50億円、全体売上高を100億円まで伸ばす計画だ。再販事業の前期売上高は24億3000万円だった。現在、右肩上がりの成長を

ラ・アトレ 5年後50億円に

見せる同社。かつては100戸を超える再販物件を販売していた時期もあったが、当時は売り上げ規模を追求するあまり、赤字経営になっていった。実際、2009年の経常利益は10億円を超える赤字。危機感を覚えた同社は、規模ではなく利益を重視する経営に舵を切った。

「販売戸数を減らしてでも、赤字物件をなくし、全体利益を底上げすることになりました。都心の不動産は8勝2敗でもダメ。せめて、9勝1引き分けに持っていかれるように考えています」と脇田栄一社長は話す。

物件選びの条件は、眺望が良い、駐車場が付いている、オートロックなど、富裕層が好む条件を満たしていること。また、販売委託先も絞り、きめ細かくサポート。これらによって、昨年度の中古再販事業の利益率は13.4%。全体の経常利益は5億5000万円の黒字となった。

また、リスクを分散するために、経営の多角化も推進。商業施設の開発など様々な事業を展開している。2年ほど前に再開した新築マンション販売では、前期7億1000万円を計上。タイやカロンポリアなど海外で分譲事業を行っている。

「進めているのは、全方位型のビジネスモデル。事業規模は小さいですが、やることは三井不動産と同じ。そこに中古再販事業が加わるといった感じですよ」（脇田社長）