

記者の目



学生向けマンションを開発・運営する事業者で、入居者イベントの企画が盛んだ。学生のためにもなり、かつ両親の心をつかむような内容が必要になる。学生情報センター(京都市)は信用金庫と連携し、入居者向けに金融セミナーを物件内で開催するなど、時代に沿った

イベントを企画している。物件以外の差別化要素になる可能性がある一方で、「どんな入居者イベントに需要があるのか、手探りで企画している」とこぼす事業者もあり、アイデア出しにも苦心しているようだ。学生向けマンションに関わらず、管理会社が行う入居者イベントも多様化が進んでおり、参考になるだろう。

2023年  
6・19  
No. 1561  
毎週月曜日発行

週刊

全国賃貸住宅新聞

発行所 株式会社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  
TEL 03(3543)6494(代表)・03(3543)6761(編集部) 発行人 加賀光次郎(毎週月曜日発行) 年間購読料19,800円

上場インタビュー  
Top Interview

収益不動産販売を行う中山不動産(愛知県名古屋市)が、TOKYO PRO Market(トウキョウプロマーケット)へ新規上場した。実需向けの不動産買い取り再販で培った、物件の付加価値を向上するノウハウを生かし、収益不動産販売事業を強化していく。



▲中山不動産が企画・販売する木造アパートシリーズ「N51 APARTMENT」の例

売り上げ28億円超

中山不動産は4月26日に、TOKYO PRO Marketに上場。実需向けの不動産買い取り再販や収益不動産販売を主力事業とし、売り上げを伸ばしてきた。同社は「入居者目線」の物件企画を経営方針に掲げ、安定した家賃収入が確保できる物件の企画を行う。

賃貸仲介や自社所有不動産の家賃収入などが7・8%にあたる。

商圏は愛知県、岐阜県、三重県の東海3県をメインとしている。

投資用主力に転向

同社は、収益不動産販売に注力する。元々、実需向けの買い取り再販を

収益不動産販売で成長

中山 防音物件に注力、入居率99%

2023年1月の売上高は28億1400万円、22年1月期比39%増。経常利益は4558万円と黒字に転換し、増収増益だった。売り上げ構成比は、不動産買い取り再販を含む不動産売買が60・2%、一棟アパートや区分マンションを扱う収益不動産販売が32%、そのほか、

メインとしてきたが、実需向け住宅の再販の場合、1度の取引で終わってしまふことが多かった。24年1月期から、リピート販売が見込める収益不動産販売にかじを切った。実需向けに中古マンションや戸建て住宅の再販を行い、買い手を獲

得してきた同社。住み手側が求める設備など、これまで実践してきた、実需向け住宅の付加価値向上のアイデアを収益不動産の企画で生かす。

こういった取り組みで入居者のニーズを追求した物件づくりにより、同社が販売した収益不動産の入居率は23年4月時点で99%を維持している。



中山不動産(愛知県名古屋市) 中山耕一社長(45)

「N51 APARTMENT」というシリーズの商品を主力の一つとするのはアパートの一棟販売だ。

24年1月期の売上高は36億2200万円、経常利益は6600万円を見込む。

(國吉)