

厳しい事業環境の中、健闘 する会社の未来像を描く

アパート経営オーナーに提供するアドバンテージ

(株)愛和地所はアパート・マンションの企画・施工・販売・管理を主業務とする会社である。特にピュアシリーズと称する木造賃貸物件の企画・施工・販売は好調で、これまでの施工・販売実績は07年5月現在、110棟となっている。同社代表取締役社長、阿部浩二氏のその販売実績を導き出した手法は、他には類を見ないアドバンテージをオーナーに提供していることである。

「私どものこのシリーズはその価格設定に大変気を使い、リーズナブルな価格を実現させています。それ以上に利回りで同業他社より0.5%～1%のお得感を提供できるようにしています。現在は地価高騰と金利の上昇によって8.5%くらいになっていますが、それでもオーナーさんが自己資金を500万から800万円程度ご準備していただければ、5200万円程度の物件であれば、ローンを組み、諸経費を差し引いても年間120～130万円程の利益が確保できる想定で物件企画を行なっています。この数字であれば、8戸のアパートで2戸未入居でも赤字にならず、リスクを負わずに済むからです。利回りが低ければリスクが高くなり、融資も付きにくくなります。そうなるとアパート経営を目指すオーナーさんは、自己資金を多く準備しなければならず、自己資本比率が高くなればそれだけ投資効果を悪化させることとなります」

オーナーの投資効率に対する洞察と計算、そして販売価格のリーズナブルな点をもってして、厳しい事業環境



株式会社愛和地所
代表取締役社長

阿部 浩二
あべ こうじ



1954年11月5日 生まれ
1987年10月 (株)愛和地所 設立

会社住所：福岡市東区馬出 1-15-37
TEL：092-632-3800
URL：http://www.aiwachisho.co.jp

の中にあってもその販売は順調な推移を見せている。

金融スキームへの取り組み

現在の福岡の状況を見据えて、新たな展開を同社は図り始めている。

「福岡は様々な要因によって人口増加が続ぎ、九州における一極集中化を招いていますが、それを見越した不動産物件の開発が盛んに行なわれています。我が社でも今後は都心部開発を手がけていかなければならないと考えています。当然都心部ですから、マンションタイプのRC物件にならざるを得ません。そうしなければ商品の確保ができないからです。あわせて不動産の金融化を視野に入れて、金融のスキームを色々作りたいたいと考えていま

す。たとえばファンドの組成であったり、証券化であったり、それらのミニ版を作るといった構想を持っています。これまで木造の場合だとファイナンスの関係でそれができませんでしたが、これからは不動産取引がより金融化して行くことへの対応ができれば、生き残っていきません。現在福岡では不動産ファンドが盛んに動いていますから、不動産業界にとっては良い傾向だと言えますが、ただ一種のファンドバブルとも言えますから、供給過多になるとバブル崩壊を招きかねないことも確かです。その部分だけは注意深く見守らなければなりません」。

現在の不動産業界の現状とその推移を分析しながら、元気な福岡の中で求められる不動産商品の多様化に縦横に答えられる会社の未来像を描く阿部社長であった。

「これからは元気な高齢者が増えていきます。その方々が快適に安心して住める環境に配慮した住宅開発も視野に入れていきたいと考えています」。



株式会社愛和地所の実績の数々