

中古住宅売買で年商357億円 買取再販物件は年326件販売

ランドネット（東京都豊島区）は、全国で中古の投資用ワンルームマンションの売買や買取再販事業などを展開している。創業以来、積極的にITに人的リソースを投入し、この3年間で年商は倍増の357億円となった。榮章博社長に独自のビジネスモデルや今後の戦略などを聞いた。



榮章博 社長

オーナーから直接購入

——メインのビジネスモデルは。

中古の区分マンションを買い取ってリフォームして販売する買取再販と、30平米以下のワンルーム賃貸マンションを買って投資用物件として販売する2パターンになります。北は北海道から、南は沖縄県までの物件を扱っていますが、最も多いのは首都圏、次が近畿圏。前期の取扱件数は不動産仲介を含み年間3788戸。コンパクトタイプマンションの不動産直接仕入件数業界ナンバー1となりました。今期は月平均370件くらいです。仕入れ価格の平均は1150万円ほどになります。

——全国の物件情報をどのように入手するのですか。

私は不動産仲介会社時代に、直接、売主さんとやり取りしていました。そのノウハウをICTを使って大量に処理できるしくみを作りまして、全員で運用してい

るのが今のカタチです。具体的には町の不動産情報...例えば、その地域に何という名前のマンションがあって、何戸で何階建てで、駅から何分などといった情報を収集し、データ化したものを全国版に拡大してきました。

——データからどう仕入れるのですか。

前期はオーナーさまから直接買取が6割超え、その他は仲介会社経由です。オーナーさまには、データ情報をもとにダイレクトメールを出したり、電話で連絡をとったりアプローチをして売っていただきます。

——突然の連絡で不動産を売ってくれるものなのでしょうか。

私は、不動産所有者には5つの悩みがあると思っています。1つは所有する不動産を売ったらどのくらいか、売却の悩み。2つ目は、不動産を買い増すかどうかといった購入の悩み。3つ目は、不動産をリフォームす



べきか、その価格が適切か、という改修の悩み。また部屋を貸している場合は、賃貸の悩みもあります。この4つに加え、今は人生100年時代。私は産業革命、情報革命に続く「Life革命」と呼んでいるのですが、100歳までの人生を考えれば就労や年金のほかに、投資用不動産を持って資産を増やしていくことが生活の豊かさにつながっていると思っています。そうしたみなさんお持ちのお悩みの話をしていく中で、すぐに売却とならなくても5年後、10年後に売却となればいい、ということなのです。

——リフォームして売る買取再販の割合は。

前期は326件、全取扱件数の10%くらいでしょうか。賃貸中ではリフォームできませんし、物件を業者さんに買ってもらう場合も当社は手を加えません。修繕や設備交換などから、配管も全部替えるような400万、500万円かけてのフルリフォームもやりますが、平均は219万円くらいです。粗利率はリフォーム物件で11.8%くらい、そうでない物件は13%くらいです。

平均販売単価は1929万円

——平均販売価格は。

私どもが売主となった販売件数は前期が2771件、そのうちリフォーム物件の1戸あたり平均価格は1929万円になります。ファミリータイプは仲介会社さん経由で売ることが多いです。ワンルームは直接販売、仲介、業者買取もありますが、特に直接を去年から強化しているところです。

——投資用物件の購入者層は。

ワンルームなら年収500万円程度の若い方でも全額ローンで買えますので、20歳代から80歳代までいろいろです。割合では30歳代27%、40歳代25%、50歳代20%の順になります。

——マンション投資が「Life革命」につながるということでしょうか。



投資用不動産を持って60歳を迎えられたら自分も豊かに暮らせ、子どもや孫、ひ孫までの面倒を見る、くらいのことができるんじゃないかと思います。

——独自のデータベースを活用した営業手法は榮社長が開発したのですか。

私は、前職の東京住宅流通で、ちょうどWindows95に変わるタイミングに経営企画室という部署でシステム開発の手伝いをしていました。その後に営業現場を経て「私の頭の中をそのままシステム化すればいい」と思ったのです。起業して、自分で全部コードを打ってシステム化しました。

現在、社員427人のうち営業マンが188人ですが、SEが24人、データ戦略部(データ入力)は45人います。例えば謄本を取得したら、それがすぐにテキストデータ化されて売買契約書と重要事項説明書になります。このIT重説では2019年10月から実施した国土交通省の社会実験で登録事業者59社中、居住用のIT重説を取り入れたのは国内で初めてでした。

——今後の戦略は。

なるべく当事者を減らして、当社が直接買い取って販売するというカタチを目指しています。それによって売主さんは若干高く売れて、買主さんは若干安く買えるようにする直接仕入れ、直接販売ですね。



会社概要
代表取締役社長・榮章博氏 / 本社・東京都豊島区 / 設立・1999年9月 / 会社売上高・357億7000万円(2020年7月末)

(「リフォーム産業新聞」2021年3月8日号掲載)