

## 《トップが語る・市況と戦略》⑩

◎ 来秋以降1R供給は減少、中古も取扱う

— 実物資産の強みPR、新たな販売手法も

ジー・ゲート社長 佐藤 宏明氏

— 投資用ワンルームマンション(1R)市場の最近の動向について。

佐藤氏 昨今の金融不安の影響で、買い控えまではいかないが、投資家のマインドが冷え込んでおり、売上が伸び悩んでいる。買うか買わないか、ぎりぎりの段階で購入を断られることが増えた。ファミリー分譲マンションを中心に今は値引きするのが当たり前という風潮があり、その影響で非常に営業活動がやりにくい状況になっている。

— 1Rの投資商品としての強みは何か。

佐藤氏 1Rは、今まで利回りの点で一定の水準を保ち、大きな市況の変化があっても価格調整をしておかなかった歴史がある。これからは、そのことも含めて販売の面で値引きという手法も考えていかなければならない。ただ、こういう時代だからこそ実物資産である不動産が強みを持つと考えており、その部分を個人投資家に向けてアピールしていきたい。

— ファイナンスの状況は。

佐藤氏 昨今の金融市場の混乱や不動産業界への厳しい視線の影響で、貸し剥がしまではいかないまでも厳しいことは間違いない。ただ、1Rデベロッパはファミリーマンションほど在庫が積み上がっていないのが現状。そのところを金融機関はきちんと認識して、比較のお付き合いいただいているのではないかと、

— 用地の仕入れ状況について。

佐藤氏 1Rは投資家が求める利回りを確保できる

かが事業化の基準となる。具体的な数字を挙げるならば、やはり5%が1つの目安。昨年までの地価高騰により、首都圏で駅近の土地などは利回りの目線が合わず、無理をせずにあえてあまり用地を取得していない。今はまだ供給する物件があるが、来年の秋以降は急激に新築の供給が減少するだろう。今後は中古物件の取扱いも含めて考えていきたい。

— コンパクトマンションの供給を開始する。

佐藤氏 第1弾として、神奈川県茅ヶ崎市で11月からコンパクトマンションの販売を開始する。駅から徒歩4分で、海岸からも近いかなり魅力的なロケーションだ。あわせて7人からなる専任の営業部隊を組成し、モデルルームをオープンして販売していく。

— 投資用として販売するのにか。

佐藤氏 実需にも対応できる内容ではあるが、市場性を考えれば投資商品にもなり得る。各自自治体の条例で1R規制が強化されている。なかなか25㎡以下はつかれない状況では、土地によっては利回りがついていかないの、1Rを開発するよりは30〜40㎡のコンパクトマンションを開発する方がいい場合がある。

— 新しい販売手法について。

佐藤氏 昨年2社の販売会社を独立させたが、今一度当社でワンストップサービスを提供していくべく、営業を強化していく。ただ、これまでの1Rの電話営業という手法は、これから効率が悪くなってくるのではないかと。個人情報保護法やイメージの観点で長期的にみたら、新たな販売手法を探っていくべきだ。とは言うものの、どう売るかという一辺倒でなく、消費者に向けてどのような商品を開発していくかを第一に考えていきたい。