

# 1棟物件に人気集中

収益物件の武蔵コーポレーション

## “不動産回帰”で売上2.5倍



大谷義武社長

上高10億400万円(前期比166.2%増)、経常利益1億円(同185%増)を達成した。

同社では年明け以降、リピーターを中心に購入希望の問い合わせが引きを切らない。リーマンショック後の金融不安を受け、手持ちの証券や投資信託を現物に振り向けたという投資家が増えているためだ。都心不動産は価格下落が著しいが、同社が取り扱う北関東で1億円未満の居住用物件は価格変動がほとんどなかったことも呼び水となっている。

地方の場合、表面利回りが15%を超える物件も珍しくない上、比較的少ない投資で不動産投資の妙味が味わえる1棟物件を取得できる点が魅力だと大谷社長は語る。「不動産投資には自己の経営判断が直接収益に跳ね返ってくる面白さがある。昨年だけで6棟を購入した顧客もいる」。既存顧客は約80人、メールマガジン会員など潜在顧客も含めると800人にのぼる。

み悪化していることから富裕層向けの貸し出しを強化し始めた。顧客の中には物件価格以上の資金調達に成功した人もいる。ただ、サラリーマン投資家の借り入れは以前より厳しくなるなど融資先の選別は進んでいる。

中長期的な空室増がリスク要因となるが、さいたま市をはじめ北関東の県庁所在地では他都市と比べファンドからの賃貸供給が少なかったこともあり、駅近や街道沿いなど利便性が高いエリアであれば今後も安定的な入居者が見込める。同社は今年から、さいたま市内で販売した物件の管理にも乗り出しており、売却後のフォロワー体制を今後さらに整備することで購入者の不安解消に努める。

購入の引き合いが増える一方で昨年後半から売却物件が足りない状態が続く。同社では相続がらみなど特殊案件を再販するケースが多く、こうした物件を安定的に確保できるかが成長のカギを握る。現在、埼玉県内で地主の掘り起こしを進めており、築古物件や社員寮など買い手がつきにくい物件も購入できる点を強みにアプローチしていく考えだ。

金融危機以降、株式や投資信託の資産価値が大きく目減りしたことで個人投資家の「不動産回帰」が進んでいる。武蔵コーポレーション(さいたま市、大谷義武社長)では年明けから収益物件の購入希望者が増加傾向にある。現物を持つことの安心感に加え、自己の裁量で収益が増減する不動産投資の事業性に楽しみを見出す人も多いという。

◇ 2005年設立の同社は北関東に特化した収益物件再販で成長。08年8月期は過去最高となる売

◇ 融資厳格化を続ける金融機関もアパートローンには比較的寛容だ。特に地方銀行や信用金庫では、主な融資先だった中小企業の経営環境が軒並