

割安物件&高品質なサービスで マンション経営は大阪の時代へ

ワンルームマンション経営を始めるなら、割安な大阪の物件に要注目。大阪、京都、神戸で不動産事業を展開する日本ヴェルテックは、この地ならではのウマ味を持つ物件と、創業20周年を迎えての提案型営業で、不動産投資をトータルサポートする。

インフレ対策や老後の資産形成を目的に、不動産投資の裾野が広がる中、水面下で注目を集めるエリアがある。大阪だ。

これまでは、特に個人投資家に人気のワンルームマンションにおいて、賃貸需要や利回りの安定性、その将来性から、東京都心部の物件の優位性が語られてきた。だが、アベノミクスの

金融緩和による資金流入やオリーブピック開催による需要期待から、東京の不動産市場は過熱気味で、価格の上昇が止まらない。田安を背景に、海外の投資家による「日本買い」も加速化し、2015年4月度のマンションの平均価格は東京都で5399・7万円（不動産経済研究所）。不動産ミニバブルが起った07年の6000万円台も間近に迫る勢いで、物件の収益性を左右する利回りも過去最低水準を記録している。

しかし、日本第2の都市である大阪に目を転じれば、状況は一変する。大阪に本社を構える



日本ヴェルテック 営業本部 本部長 山本裕介 (やまもと ゆうすけ)

東京の大手不動産デベロッパーの営業部門のグループリーダーを経て、2012年12月に日本ヴェルテック営業本部本部長に就任。投資物件に特化した豊富な営業ノウハウの蓄積を生かしてスタッフのコーチングにも積極的に取り組む。

二つのタイムラグを生かす投資環境

交通インフラでは、市中心部と関西国際空港を結ぶ鉄道新線「なにわ筋線」の開通が実現に向けて大きく前進。これまでネットワークだった空港アクセスが改善すれば、市中心部へのさらなる人的流入の拡大が望めそうだ。

17・5%増と過去最高を記録している。その背景にあるのが、

田安に加え、京都、大阪、神戸と個性的なエリアを一巡できる魅力から、訪日外国人が増加していること。大阪市内のホテルの稼働率も高止まり状態が続いているという。

第2のポイントとして注目したいのが、政策効果による再開発計画の進行だ。新エネルギーやライフサイエンスに関する事業を立ち上げた企業に対し、軽減税率を適用する国際戦略総合特区も創設され、企業誘致に向けての動きも活発化している。

交通インフラでは、市中心部と関西国際空港を結ぶ鉄道新線「なにわ筋線」の開通が実現に向けて大きく前進。これまでネットワークだった空港アクセスが改善すれば、市中心部へのさらなる人的流入の拡大が望めそうだ。

その他、大阪の中心である梅田周辺（梅田北ヤード）の再開発や、リニア中央新幹線の延伸、カジノ構想など、五輪効果の期待が懸念されつつある東京に対して、大阪ではまだ好材料の出尽くし感も薄い。特に経済効果が出やすい市中心部では、需要や賃料の下支え効果が期待でき、

不動産デベロッパー、日本ヴェルテックの山本裕介・営業本部長は「大阪は東京よりも約2〜3年、市場動向にタイムラグが生まれる傾向が強い」と指摘し、「すでに高値圏にある東京と比較し、大阪にはまだ割安水準にある物件が数多く残されており、今こそ購入のチャンスといえます」と語る。

同社は自社ブランドのワンルームマンション「アスヴェルシリーズ」を大阪、京都、神戸の3都市限定で展開しているが、物件の多くは、アベノミクス以前に取得したものだ。つまり、地価や建築資材、人材コストなどが高騰する前の、いわゆる「旧価格帯物件」が、まだ手に入るというわけだ。

マンション経営にとってはポジティブといえよう。

とはいえ、関西以外の投資家にとって、土地勘のないエリアでの物件の見極めはハードルが高いが、ここで注目したいのが同社の顧客層だ。右図にあるように、最近では静岡、愛知、富山の顧客が増え、九州、四国など中部以西エリアに幅広く及んでいる。その理由の一つは、土地の仕入れから建築、販売、管理まで、オールインワンでサービスを提供してくれる安心感だろう。同社では、現在供給している45棟全てが綿密な市場調査の下、関西3都市の駅近一等地に展開。97%という高い入居率を実現しているのだ。

従業員満足の上昇が顧客の信頼感を生み出す

今年で20周年という節目の年を迎え、より質の高いサービスを提供するべく、斬新な改革、長期的戦略を着々と実践している点も見逃せない。

同社では、物件を単純に売るだけでなく、マンション経営サポートから最終的な物件売却までの「長いお付き合い」を前提とし、提案をベースとするコン

西日本の玄関口・大阪が脚光を浴びる時代到来

大阪に注目するのは、将来性の高さへの期待もある。第1に挙げられるのが、世界経済の潮目の変化で、リーマンショック以降、欧米主導型から中国をはじめとしたアジアが世界経済をけん引する時代になってきたことだ。「アジアに隣接する西日本の存在感が高まること

で、その玄関口として、大阪が脚光を浴びることが期待できま



実際、15年のゴールデンウィークの出入国者は、成田空港が3・4%増に対し、関西空港は

サルディング営業に力を入れていく。その戦力として、女性を積極的に活用しているのも特徴で、女性社員比率は約50%と、業界でも高水準を誇る。

さらに、個々人のスキルアップを図るべく、MBO（目標管理）システムを導入し、東京から専属の講師を呼んでのセールス研修他、多角的な教育体制を整備。効果測定もしっかりと行うことで、組織としてのポトムアップに成功している。

また、19時以降の営業活動を廃止し、残業ゼロを推進。日曜日を完全休業にするなど、従業員満足の上にも尽力している。その結果、従業員の会社へのロイヤリティが向上し、質の高い接客が顧客の信頼感につながる好循環が生まれているという。

今後も、「市況の変化をも踏まえ、取得された物件の出口戦略まで見据えたセミナーを開催するなど、きめ細やかなサービス提供、アフターフォローに注力していきます」と語る山本氏。高い将来性が期待できる大阪の不動産市場への投資を考えると、そのパートナーとして、なお進化を遂げつつある同社にぜひ注目したい。

新物件・アスヴェル新北野モスト



これまで大阪、京都、神戸でオリジナリティあふれるマンションブランド「アスヴェル」シリーズを45棟展開。20周年を迎え今年7月には「アスヴェル新北野モスト」が完成する。大阪駅、梅田駅から1駅の利便性の良さと高いセキュリティ機能、快適な居住性を確保した全48戸の販売が間もなくスタートする



問い合わせ先

株式会社 日本ヴェルテック

〒531-0072
大阪府北区豊崎3-19-3 ビスタワラ 14階
TEL : 06-6359-7800
URL : http://www.vertex-j.com/