

戸建賃貸 供給3割増へ

検家ランデックス・日置文彦新社長に聞く



戸建賃貸に特化した土地活用提案を展開する検家ランデックスの新社長に就任した日置文彦氏は、今期は前期を約2割上回る受注160棟を目標とし、早期の完工200棟を目標に掲げる。仙台や首都圏都市部を中心とした拠点拡大に加え、社内体制を整備することで売り上げ・利益を確実に得られる筋肉質の体質を構築する考えだ。日置社長に今後のかじ取りの方向性を聞いた。

都市部拠点の拡大も

リノベーションも視野

——オーナーのニーズを含めた市場環境は
「昨年の震災で市場の動きがストップしたのは1、2カ月といったところ。戸建賃貸を含めた土地活用ニーズについては急激な冷え込みは感じていない。ただ、オーナーは増単位の投資をするのに躊躇しているという話をいろいろ聞くところか

トとは

「2010年の国土交通白書によると、戸建てを求めるユーザーは全体の77%に上るのに対して、戸建賃貸の供給は2%以下と供給ギャップが大きい。小規模だったり、駅から遠かったり、一

般的には不利とされる土地でも建設でき、相続時の分割や一部を売却して現金化するなど、何かのときにさまざまな選択肢がとれる点も魅力。当社は戸建賃貸に特化

しているため、コストや品質、入居者ニーズなど、ノウハウを把握している点が大きい。より確実な土地活用提案ができるのが強みだ」

——戸建賃貸は50坪の土地に2棟程度と、空室になった場合のリスクが大きいともいわれる

「そもそも、これだけの供給ギャップがあるのに利回りさえ確保できるよめに賃料を調整すれば受け付けられる。確実な家賃が収益が上がる提案力さえあれば問題はなく、アパートなどほかの

土地活用方法に比べて空室リスクが大きいとは考えていない」

——数値目標は

「今期は前期に比べて2割増となる受注160棟を見込む。早期に完工200棟を達成するため、毎年2〜3割の増加率を維持したい。そのために、仙台や神奈川など都市部を中心に拠点を設けてよりきめ細かな地域密着営業ができる体制を整える。消費税率アップ

（聞き手・中川晋一）