

再販売上高、5割増の50億円

**買取再販
最前線**

前期比3割増の177棟に

中央住宅(ポラスグループ)

販売棟数、単価とも上昇傾向にある



販売棟数3割増

新築分譲住宅に強いポラスのグループ会社である中央住宅(埼玉県越谷市)の買取再販事業が伸びている。前期の販売棟数は177棟で約50億円を売り上げた。前々期は約32億円だったので5割増しとなる。グループ会社によりワンストップでリフォームを手掛け、中古の価値を高めるのが理由だ。



不動産ソリューション事業部 齊藤辰彦事業部長

同社は買取再販物件を「Re・r(レフ)シリーズ」と名付けて販売している。2023年3月期は仕入れが227棟に対して177棟を販売した。その前の期は仕入れが158棟数に対して販売実績は134棟だったので、3割増となった。前期の平均単価は2830万円で売上高は約50億円。その前の期の平均単価は2390万円、売上高約32億円だったので5割増となっている。強みは不動産会社を介さず、ユーザーから直接仕入れを行っていることだ。埼玉を本拠地に、千

葉や東京北部の主要沿線を中心に、新築の分譲や注文住宅を手掛ける同社。Jリーグ・浦和レッズの主要スポンサーを務めるなどして知名度を高めてきた。不動産売買仲介の件数は年2500件超。店舗数は29を数える。今年に入り2店舗を開設するなど商圏を拡大するほか、自社OB客へのアプローチも精力的に行っている。案件の約6割が戸建て住宅だ。消費者にアピールするポイントとして、高額の案件では6000万円で購入する物件もあるが、それでも新築住宅を買うよりは安いからという理由で購入してもらえるケースが増えている。今年3月には、従来の商圏と異なる東京都墨田区で戸建て、マンションの2物件の販売を始めた。前者は1780万円、後者は5180万円

都心部で新たに2件を売却した

戸建て

2020年築、3階建て、2SLDK
駅から徒歩6分 木造
全室クロス張り替え実施。車庫スペース1台分あり。小学校、幼稚園、買い物施設近く

マンション

2005年築、14階建ての2階 2LDK
駅から徒歩5分 HC(鉄筋コンクリート)造
二重サッシ、二重床、バリアフリー設計。水回り一式の交換、クロス張り替えなど実施

で、間もなく売却が決まった。新たな商圏開拓のため昨年、「リボラス課」という3人体制の部署を立ち上げた。その成果が表れた形だ。今期目標は前期の約6割増となる280棟、2027年までに800棟を計画する。「ポラスの経営陣からは、早く新築とプレカットに次ぐ「事業の第三の柱になれ」と言われています」

都心部に進出

「戸建ては手間がかかるから、と敬遠する同業者も多い。弊社は戸建てをグループとしてワンストップで手掛けられるのが強みです」と、取締役の齊藤辰彦事業部長は話す。仕入れの平均価格は2000万から2500万円ほど。これを3000万から3500万円ほどで販売する。「手つかずの中古をただそのまま売りに出す、というだけでは、販売が難しくなっている。高い値段に見合う価値が求められます」

会社概要

会社名：中央住宅(ポラスグループ)
所在地：埼玉県越谷市
従業員数：606人
売上高：950億円
売買仲介手数料：26億6400万円
売買仲介取扱高：540億6200万円
グループ年商：3614億円(連結)
(※売上高2021年度実績)