買取再販トップランナー

マンション買取再販で488億円

3938戸の物件を保有

スター・マイカ・ホールディングス

スター・マイカ・ホールディングス（東京都港区）は年間1200戸以上の改修済み中古マンションを販売する企業だ。2023年11月期の売上高は過去最高額の488億円に達した。今期は10％増の541億円を目標に掲げる。中古の賃貸マンションを仕入れ、一定期間は賃料を得て、入居者が退去した際にリフォームして販売する独自のビジネスモデルを築いている。

1270戸を販売

中古住宅を仕入れ、リフォームして販売する買取再販事業のリーディングカンパニーである同社。前期は1270戸もの中古マンションを販売した。その特徴のひとつは、保有するマンションの数が約4000戸もあること（2023年11月期時点）だ。背景には、賃貸の中古マンション（オーナーチェンジ物件）の1棟単位の買取に注力していることがある。同社では入居者がいる間は賃貸収入を得て、入居者が退去後には改修して売却益を得るというビジネスモデルを展開。販売物件の48％がオーナーチェンジ物件だ。

同物件のメリットは2つある。1つは粗利率が高いこと。同社では52％がオーナーチェンジ以外の一般的な中古マンションの買取再販を扱う。その「一般物件」の再販の粗利率は7・6％。それに対し、オーナーチェンジ物件は18％と倍以上だ。

オーナーチェンジ物件の粗利率が高い訳は、買った時と売る時にタイムラグがあるため。仕入れから売却までの期間は平均3・5～4年ほどだ。この間に同社の商圏では物件価格が値上がりしてきた。そのため、仕入れた時に比べて高い単価で販売できるようになり、粗利率が高くなる。

また、一般物件は同業他社との仕入れ競争が激しく、割安に仕入れられない。しかし、オーナーチェンジ物件の方が仕入れ競争になりにくい。

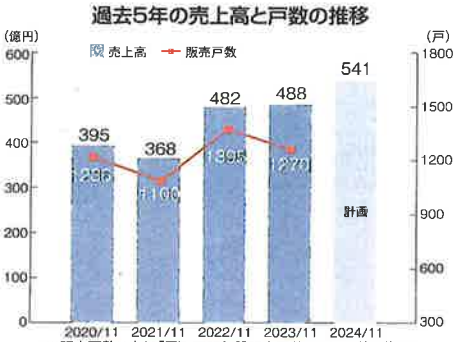
「賃貸物件を買うっていうのはうちぐらいで、他社はあまりやらないから、仲介会社からまずうちに相談が来る。（他社にとっては）やっぱり資金面が大変でしょう。ずっと手元に置いておかないといけないわけですから」（水永政志社長）

オーナーチェンジのメリットはもう1つある。賃貸物件なので入居中物件からは家賃収入が得られ、年間約40億円にもなる。水永社長は次のように話す。「現在、当社では3938戸を保有しています」

物件の仕入れは仲介会社経由がほとんど。長年、オーナーチェンジ物件に注力していることが、仕入れの面でも優位に働いていると水永社長は分析する。今後はオーナーチェンジ物件の購入比率を現在の5割弱から、5割以上に押し上げ、さらなる利益率の改善を図る。

今期は商圏をより限定し、オーナーチェンジ物件により重点を置き、粗利額は5％増の89億1000万円、営業利益は3％増の50億2000万円を目指す。

水永政志社長



※販売戸数は本紙「買取再販年間販売戸数ランキング」に基づく

販売単価3491万円

3491万円という平均販売価格の高さも特筆すべき点だ。本紙が2023年7月に実施した「買取再販年間販売戸数ランキング」では、同業他社が2000万円台なので、突き抜けた数字であることが分かる。

単価が高い理由の1つは、人口が多い、東京や大阪、札幌などの都市部に絞っていること。立地や周辺環境、築年数、眺望はもちろんのこと、耐震性や管理体制などを総合的に見極め、将来的に資産価値の下がりづらい物件を仕入れている。

「首都圏と大都市圏。合計で9カ所でやってます。そのなかでも都市部に限定して勝負しています」と水永社長は話す。

買い手の平均年齢は44歳。世帯年収600万円～800万円ほどの住宅一次取得者をターゲットにしている。

もう1つ、リフォームにこだわり始めたことも単価が高い理由だ。表層改修にとどまらないリフォームにより、高額でも確実に売却できるまで商品グレードを上げている点を水永社長は強調する。「室内状況が悪い築古物件はスケルトンリフォームを施し、現代的な空間に蘇らせる。物件の居住性を高めることが成約率を押し上げるポイントです。新築が欲しい人はいますけども、価格が高騰している。若い人と話すと、昔の人たちと比べ、中古に対する抵抗感はゼロと言ってもいい」

背景には、築古物件が増えてきたことがある。同社の首都圏で成約した物件のうち、築20年以上の物件比率は2011年の38％に対して10年ほどで5割まで伸びている。こうした物件をコストをかけてリフォームして蘇らせる。改修費用は非公開としているが、3年前から2割以上増加した。

例えば東京23区内、昭和時代築、面積は50㎡超、駅から徒歩10分圏内の物件では次のようなリフォームを施した。キッチンは、壁付けから対面式へ変更。洋室は引き戸を採用し、広々とした空間を実現した。さらにトイレやバスなど水回りを一新し、フローリングも貼り替えた。価格は4000万円台で販売した。

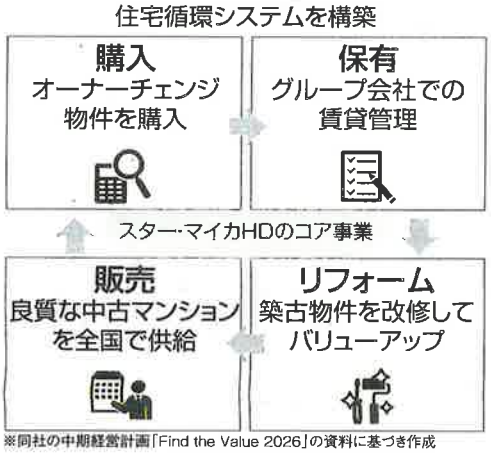
社会問題解消の一助に

「中古マンションは、今後も確実に伸びますよ」と水永社長は話す。水永社長は、ボストンコンサルティンググループ、ゴールドマン・サックス証券という外資系企業を経て、1998年にスター・マイカを設立した。個人投資家としてマンションを買い取り、家賃収入を得るなかで、賃貸中の物件は相場より安く買える、リフォームをすると売りやすいといったことに気がついたという。

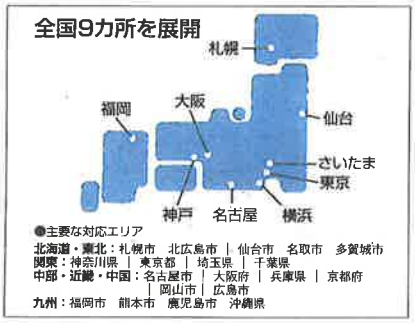
「人口が減り、例えばハウスメーカーやデベロッパーの新築の供給量がどんどん減るっていうのは、当時から公的資料にも書いてありました。住宅は、今、社会にある分で足りています。足りるのに作るから余る。海外では中古の方が主流ですし、ユーザーが中古マンションを選ぶ時代が来ると思っていました」（水永社長）

同社は、2024年11月期から2026年11月期を対象とする中期経営計画「Find the Value 2026」を発表した。その内容は、人口減少、高齢化に伴う築古ストック住宅の増加といった社会問題の解消に向け、買取再販事業を行うことにより貢献していくという内容だ。建て替えではなく住宅の長寿命化という社会的要請に応えることで、業界をリードしていく、と水永社長は説く。「老朽したマンションを引き取り、良質な住宅を若い世代に渡していく『住宅の循環』を行うことで、空き家問題解消にも貢献できると考えています」（水永社長）

【リポート／編集部デスク　菅原拓】



※同社の中期経営計画「Find the Value 2026」の資料に基づき作成



昭和時代築のマンションをリフォームして現代風のデザインにした事例。床、壁、天井を貼り替えたほか、水回りを一新。キッチンを対面式にした

会社概要

会社名	スター・マイカ・ホールディングス
代表者名	水永政志
本社所在地	東京都港区
設立年	1998年
従業員数	179人（連結）
事業内容	不動産業、リフォーム業など
売上高	488億円（連結）