

2024年
4月6日

土曜日
《35面》

戸建て、仲介販売に活路

アバンティア、中古も



アバンティアの戸建て住宅

戸建て住宅分譲のAV ANTIA（アバンティア）は、中部地区で住宅の販売仲介を本格的に始めた。自社物件に限つては、足元で98人に増えた。17人だった同社の社員数は、8月末時点でも17人だっただ。同年8月期の業績予想を下り、約時に仲介手数料を得る。アバンティア不動産はすでに首都圏などで仲介業を手掛けており、建方修正した。商品の選択肢を広げて収益源を増やす。アバンティア不動産（千葉県市川市）に集約した。アバンティア本体の営業部隊がアバンティア不動産に中でできるメリットも見込

新築需要の鈍化補う

む。従来は支店の営業員が顧客との契約後も住宅の工期や管理なども引き受けている。沢田社長は「商談がまとまつた後の諸業務はアバンティア本体で引き受けける」と話す。

仲介業を強化する背景には新築戸建ての環境の厳しさがある。アバンティアは5日、24年8月期の連結純利益が前の期比43%減の7億円になりそうだと発表し、従来予想を8億5000万円下方修正した。

地価上昇や建築費の高騰で住宅相場が高止まりし、高価格帯の物件が消費者に敬遠されている。連結売上高は従来予想の700億円を据え置いたが、販売価格を下げたことで利益率が低下している。

愛知県の23年の新設住宅着工戸数は5万4685戸で、前年から8%減った。持ち家（注文住宅）は10%減の約1万5000戸、マンション・戸建

不動産調査会社のTON（名古屋市）の調べでは、愛知県の新築戸建ての在庫は5500戸前後で高止まりしている。

23年初頭にはおよそ600戸まで増えた時期もあった。同社の小間幸一取締役は「通常の調整局面であれば4500戸程度まで在庫が減少する

が、現状は各社とも減らせていないようだ」と指摘する。

中部では不動産会社の競争が激化している。16年にはオープンハウスグループが名古屋圏に参入するなど、大手の進出が目立つ。沢田社長は「用兵打ちでできない」ことをアバンティアの23年8月期の連結売上高は581億円と、戸建て住宅業界で中堅規模。仲介業への本格参入で、将来的に大手ハウスメーカーの物件も扱いたい考え。幅広い顧客ニーズへの対応で市況変動への耐久力を高める。

康成社長は「自社物件でも手数料収入による利益の増加が期待できる」と語る。

アバンティアの沢田社長は「自社物件でも手数料収入による利益の増加が期待できる」と語る。

許諾番号 30098411 日本経済新聞社が記事利用を許諾しています。

©日本経済新聞社 無断複製転載を禁じます。

日本経済新聞社は、記事内容により、特定の企業・団体や商品・サービスの購入・投資等を推奨するものではありません。