

定借活用し新事業

G ヤメカ 土地負担の軽減で 関東を中心に販売を強化

カトランFCを展開するカメヤグローバル(本社「大阪府岸和田市、高橋純社長」)は今月下旬、定期借地権を活用した土地取得システム「エルカトランシステム」の扱いを始める。土地取得費用を抑え、住宅部分への投資を厚くできることで、好立地・高品質住宅を提供し差別化を狙う。土地仕入れは、これまでの定期借地権事業で蓄積したノウハウを応用。定借事業の難しさのひとつとされる特約などの扱いは、雛形契約書の用意や提携弁護士の支援で対応する。システムの販売強化地域は関東地方で、加盟は他社運営FC事業者の利用も可能とする。システムの詳細は今月下旬の全国大会で正式に発表する予定だ。

エルカトランシステム

定期借地権活用の新サービス・エルカトランシステムは、いわゆる「土地無し客」対応の充実による受注ツールとの位置づけだ。従来から行っている土地活用事業の定期借地権ビジネスの蓄積ノウハウから、戸建て事業へ応用できる点を抽出。定借に詳しい弁護士、税理士、不動産鑑定士などのネットワークを背景に、案件・事案にカトランFC本部が対応する。エルカトランシステムの利用は加盟店制とし、カトランFC加盟事業者のほか、同システムの単体利用を欲する他社運営のFC加盟事業者も、サービス提供の対象とする。地元・大阪のほか、地価が高く住宅取得費用の負担が大きい関東を中心に、全国展開を図る。背景としては、住宅需要に減退兆候が散見し始めた現況では、①事業者の業績を左右する要因として、注文住宅の第一次取得者層に多い土地無し客を、いかに獲得できるかへの比重が高まるの景気悪化などで潜在顧客層の所得水準が低下した場

合、土地十建物の総額を圧縮することが、より市場競争力をもたらす——との判断による。

同社では、これまでの住宅需要をけん引していた物件の中心価格帯を、土地十建物で計約3千万円と推定。今後、景気悪化などで購買層の所得水準が低下しても、定期借地権の活用により、好立地で土地十建物の総額約2500万円レベルを実現できれば、販売面で差別化できるとみている。

同時に、地代の負担軽減部分を建物の品質向上に振り替えることで消費者の満足度が高める。また、土地を提供する地主のメリットとして、将来的に中古住宅を購入でき

れば、戸建て賃貸住宅に活用できる。

カメヤグローバルは2006年の東新住建による子会社化以降、事業の再構築を進め、1階部を店舗にもできる住宅の投入や家具メーカーとの提携による商品提供など、住宅のハード部分に加えソフト戦略を強めている。9日には、全協力事業者を対象とした建築現場のマナーアップセミナーを初めて実施。今後、同セミナーの修了証を持たない職方の現場立ち入りを認めないなど、現場の信用向上も企業のソフト力のひとつとの認識を打ち出している。

出典：住宅産業新聞
日付：2007/10/17