

新規事業に挑戦！（第11回）

「満室経営を目指す」ことをハッキリ伝える

2017.02.15

今回は、ゴールドスワンキャピタルの強みと流儀について紹介した。第3回は、地方不動産を扱う際に欠かせない、地元密着というキーワードについて解説する。

ゴールドスワンキャピタル（「地方不動産投資」で高収益投資市場を創出する事業）第3回

地元不動産会社から情報収集



伊藤邦生社長。地方にある優良な投資チャンスを探し、投資家に提供するビジネスモデルを構築、新たな投資機会を拡大中だ

勝ち組エリアを見極めた後は、そこで少しでも条件の良い物件を購入するために、地元の不動産売買の会社とのネットワークを構築していきます。関係性を深めることで、多くの物件情報が入ってくるようになります。

伊藤社長は創業前に個人で不動産投資を始めた時から、不動産会社とのネットワーク構築を心掛けてきました。密に連絡をしたり覚えてもらったりするための地道な努力を積み重ねた結果、現在、毎月100棟以上の物件情報が同社に寄せられています。これが同社のもう1つの強みである物件の「運営力」です。

実際にそのエリアを訪れたときは、まず立地の良い場所にある、できるだけ古い不動産会社を回ります。

「今でも覚えているのが、仙台の物件を探していたときの事です。ある古い不動産屋に入ったら、中に誰もいないんです。おかしいなと思ってよくのぞいてみると、奥の方でおじいちゃんが寝ていました。

「すみません」と起こして話をしたのですが「この前いい土地仕入れたんだよ」とアパートではなく土地を売ろうとする。土地の話から、今度は「このエリアはワシが開発したんだ」というような過去50年くらいのおじいちゃんの武勇伝を30分くらい聞きました。これは無理かなと思っていたときに「そういえばこの前銀行の人がこんなアパートがあるよと置いていったよ」と持ってきたのが、利回りのいい物件だったんです」

このように特に古い地元の不動産会社ほど、お宝物件が眠っていることがあるといいます。不動産会社の中でも優秀な営業担当者や仲良くなることも大事だといいます。優秀な賃貸仲介の営業担当者や仲良くなると、現地に出向かなくてもその人と話すだけで良い物件なのか悪い物件なのかの判断ができます。2〜3人と仲良くなり意見を聞くようにすると、良い物件の場合は全員が同じ意見のことがほとんどだといいます。

物件を購入後、入居付け、いわゆる入居者を募集していく際には、今度は賃貸仲介の不動産会社とのネットワークが必要

です。入居率が確保できなければ不動産投資は成功しません。… 続きを読む