

収益不動産の新築企画を開始

ワールドウィン



ワールドウィン
(東京都新宿区)
渡邊俊二代表取締役COO

トを失った面々の受け皿 不動産販売を行ってきまし
た」(渡邊COO)

「スタッフは元上場企業 課長としてチームを率
いた。渡邊COO) 実際の販売まで獅子奮迅
も全員がさん付けで呼びの活躍を見た。投資熱
あいます。私もみんなにが盛んな北海道のサラリ
渡邊さんと呼ばれます。ーマン投資家に最初に目
を付けたのもこの人だ。

ある意味で全員が社 長のように営業して
いますね」(渡邊COO) 「北海道のサラリーマ
ンは本州より気軽に不 動産投資を行うことに
気付き、重点的に回り ました。これまで10
0回以上訪れていま す」(渡邊COO)

渡邊社長自身も変 わった経歴の持ち主
だ。大学卒業後は大 手建材卸のあべ興業
に入社。建築会社向 けに建材の販売を行
っていた。建築現場 などて出くわす不動
産販売会社の営業マ ンに興味を持った。

建材営業から不動産販売へ

1000万円を超え るような家を販売するこ
とに憧れた。収益不動産 に重ねたことで、信頼関
係ができた。 別の会社を経て、20
10年から共同代表者と

「行ってないのは、島根 してワールドウィンの個
性豊かな面々をまとめて 同社の顧客の多くはリ
ビーターとして複数棟を

都道府県は全て回って不 いる。

投資用不動産販売会社
のワールドウィン(東京
都新宿区)は、設立2年
目で取扱額20億円を超え
る成長企業だ。同社を支
える渡邊俊二代表取締役
COOに話を聞いた。

「当社を支えるのは、未
公開物件の情報が多さで
す。豊富な経験を持つス
タッフが任意売却物件な
ど市場に出回る前の優良
な物件を上げてくれるので
客に信頼されています」
と語る通り、同社の営業
スタッフがさまざまな経
歴をもつ。リーマン・シ
ョック以降の不況でボス

同社で購入する。