

家主と地主® Vol.39

こんな手もあった!
借金苦を跳ね除けた家主奮闘伝

来年1月から相続税増税へ
不動産所有会社設立で資産を残す



経費で落とせる
低コストセキュリティー商品

女性目線で設計した人気物件

ここに注目! **会社紹介**

ワールドウィン(東京都新宿区)



▶投資家向けイベント参加時の様子

金融危機で行き場を失った凄腕達が 個人向けの投資不動産販売で復活

投資用不動産販売会社のワールドウィン(東京都新宿区)が注目を集めている。群雄割拠の投資不動産販売会社の中で、設立2年目で取扱額20億円を越えて注目を集めている。同社を率いるのは平澤聡代表取締役CEOと渡邊俊二代代表取締役COOの2人だ。同社の好調を支えるのは、未公開物件情報の充実だ。

「当社の営業スタッフ7名は、経歴が様々です。不動産ファンドの組成業務担当やマンションアペロッパーの開発担当。不動産系上場企業のマネージャークラスも数名います。彼らが培った人脈、情報網をフル活用して表に出てこない、物件情報を投資家の皆様に紹介できることが当社の強みです」(平澤CEO)

市場に出てくる物件情報では目の肥えた顧客のニーズには答えられない。投資妙味のある物件を、他社の営業マンの目に触れる前に顧客に紹介する。そのためには、営業マンの情報力があるものをいうのだ。

実際に、同社の入社試験は、自らの人脈の豊かさをアピールすることから始まるという。

「リーマンショックで会社倒産や部門閉鎖などで活躍の場を失ったものが中心です。個人投資家向けの販売経験は少ないですが、人脈の豊富さでは一日の長があるものばかりです」(平澤CEO)

金融危機で不遇をかこった者たちが、再起をかける。聞こえはいいが、個性の強い面々を指揮するのは骨が折れるのではないのか。「私ひとりなら無理かも知れません。共同経営者の渡邊とうまくバランスをとって何とかやっています」(平澤CEO)

なんでも二人は性格が真反対だという。全て細かく決めたい平澤CEOと、大らかな渡邊COO。注目の同社、飛躍の秘訣はこんなところにもあるのか。