

今いちばん気になる人を迎え、本音トークでインタビューします。

Interview #012

## 投資連合隊 × 株式会社日本クリード

アセットマネジメント事業部の3人へインタビュー!!



### “収益不動産ぶっちゃけ座談会”

#### 株式会社日本クリード アセットマネジメント事業部



アセットマネジメント事業部 部長代理

**Y** 米田 将悟



アセットマネジメント事業部 課長

**K** 亀ヶ澤 昭人



アセットマネジメント事業部 課長代理

**N** 野中 龍一

——御社はどのような会社でしょうか？

**Y** 『弊社は中古ワンルームを中心に、全国の投資用区分マンションに特化した売買仲介会社です。また、賃貸管理と建物管理も行っており、投資用区分マンションのご購入から運用、そしてご売却までのトータルソリューションサービスを提供しております。』

**K** 『一般的な仲介会社さんとの大きな違いは、取り扱っている全ての物件が元付物件であるというのが特徴です。業界用語ではいわゆる物上げ業者とされていますね。』

**N** 『ですので、新規取り扱い物件は毎月250件以上あるので、投資用区分マンションの卸問屋と思っていただければ。』

——卸問屋ですか？

**N** 『はい。不動産を購入するときは主に、不動産業者の売主物件を購入するケース、そして仲介会社を通して購入するケースがあります。うちは後者になりますが、全ての物件がオーナー様から直接預かっている物件ですので、当然、中間マージンもなく購入者様のメリットに繋がっています。』



——毎月250件以上の新規売り出し物件を取り扱っているということなのですが、どのようにして物件を集めているのでしょうか？

**Y** 『色々ですが、まずダイレクトメールでの反響と、お陰様で最近は自社HPから売りたいという方のお問合せがかなり増えてます。あとはやはり電話営業がメインですね。』

**K** 自分も一日だいたい200件以上は電話しています。ただ、そのなかで繋がってお話しさせていただける方は1割くらいですかね。

——マンションを持っている方の情報はどうやって集めているのですか？

**N** 『法務局からの登記情報です。それをもとにダイレクトメールを送らせていただいたり、そこから104などで、電話番号がわかるオーナー様には『ご売却しませんか』というお声掛けをさせていただいていますね。』

**Y** 『うちにとってはその情報は非常に大切なのですが、もちろんオーナー様にとっても重要な個人情報ですので、社内では厳重なデータシステムに保管しており、外部からの侵入や社員も含め個人情報保護については細心の注意を払っています。』

——電話営業や物上げというと怖い、怪しいというようなイメージがあるのですが(笑) 実際いかがでしょうか？

**Y** 『やはりそういうイメージはあるのは事実なので、まずはしっかりとした電話の掛け方を心掛けています。突然の電話ですので紳士的に、できるだけ失礼にあたらないように注意しています。』

——なるほど。野中(N)さんはとても優しい雰囲気に見えるのですが、本当はイケイケだったりするんですか？(笑)

**N** 『いえいえ見たまんまです(笑) 不動産の電話営業はやはり怖いとかあると思うんですけど、はっきり言ってこちらも怖いんです(笑) だって、何を言われるかわからない上に、怒られることもありますし。』

**K** 『僕の場合は怪しいということに関して、いやまったく怪しくはないんですけど(笑) 電話で顔も見えない訳ですから、最初に弊社のことはもちろん、どんな人間かまでお伝えして自分をさらけ出してから、本題に入りますね。それから本題に入って、当然ですがオーナー様の中には、売却をしたい方やしたくない方、したいけどできない方や逆に買いたい方、色々な方がいますので、よくお話を伺わせていただいた上で、お付き合いできるよう心掛けていますね。』

——なるほど、電話営業とはいってもお話を聞いてみると普通の営業と変わらず、まずはお客様のためにということなんですね。ところで、よく同じような物件でも仲介会社によっては売り出し価格が全然違うこともあるのですが、どうしてでしょうか？

**Y** 『やはり、売主様は高く売りたいのは一緒ですし、売主様が一人一人違うからなんですけど、比較的高い価格の場合について言うと、まだローン残金が残っているからということが多いですね。だからよく“ローンに困って売るので安く”なんていうのは実際にはあまりなくて、逆に高く売り出すケースが多いんですよ。』





**N** 『うちの売り出し価格については安いと言われることも多いんですが、それは物件ごとに今までの取り扱い事例から見て適正な価格、売却できる価格を知っているからなんです。やはり全て売主様の希望金額で売れるに越したことはないですけど、結局、買っただけの方がいなければ絵に描いた餅。情報をさらしているだけになります。』

それに売主様に対しても、お預かりした以上は一緒にゴールを決めてきちりと売る、というお手伝いをするのが私たちの使命だと思いますし、その上でそれを購入した方が満足していただければ嬉しいことですよね。それが、ただ売り出すだけの仲介会社さんや他社さんとの違いでもあると思いますね。』

——まさにプロ意識ですね！今度は、連合隊を含めどのような方がお問合せしてきたり購入されたりしているか、お伺いできますか？

**Y** 『連合隊からお問合せいただく方は、既に投資不動産をお持ちの方とかセミプロの投資家も多いですね。でも最近は100万円～の物件を初めて買いますという方も非常に増えてきています。』

——それは、どうしてなのでしょう？やはりアベノミクス的な？(笑)

**Y** 『(笑)それもあると思いますが、やはり現金や株を現物投資に切り替えていきたいということで、比較的入りやすい区分のマンション投資に興味を持たれているからだと思います。』

**N** 『OMの影響が非常に高いと思うんですが、若い方で自分の資産形成や将来についてよく考えている方が多いです。そういう方って志が高いっていうか、お話ししていてこちらも勉強になります。』

**K** 『あとは、目が肥えている方ですね。一棟物を持っているけどリスクヘッジのために複数の区分所有があり、株や現金を含めたよく考えたポートフォリオを作っている方も多いです。』

——投資玄人の方から初心者の方まで、広く認知されているということですね！ありがとうございます！



——でもそんなプロの皆さんでも、ぶっちゃけこんなお客様は嫌だ！というのがありますよね？  
(笑)

**Y** 『そうですね～嫌だというよりひどかったのは、じゃあ買いますって言うておいて、いざ買い付けを入れてくれたのはいいですが、話が進んでいるのに、平気でやっぱり買いませんという人ですね(笑)』

まだ売買契約前であれば法的拘束力はないですし、やめるのも自由なんですけど。仲介会社の向こうには売主様もいるわけで…迷惑もかけますし、困りますよね。』

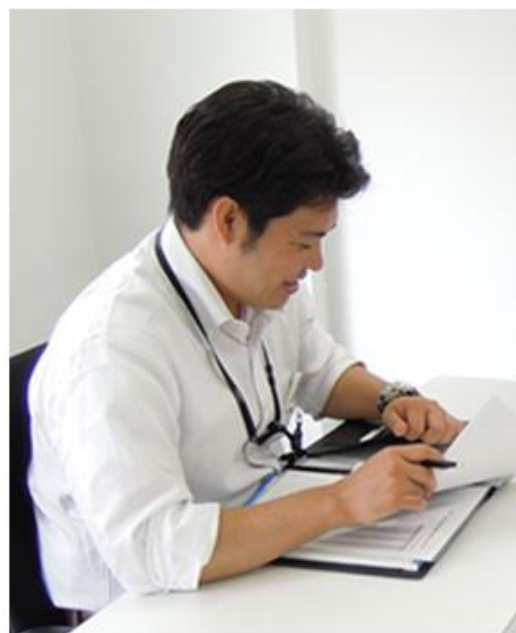
——それは大変ですね。他にはありますか？

**K** 『最初のお問合せはメールからが多いんですけど、皆さんお忙しいので仕方ないことですが、その後もずーっとメールでのやり取りばかり続いていく方がいて、こちらとしては一度電話でお話しさせていただきたい時もあるんですよ。』

最終的には信頼関係がないと成り立たない部分もあるし、相手もあることなので、はっきり言ってこちらも不安になるんですよ。一度話しておかないと。』

**N** 『俺は客だ！みたいな人は嫌ですね！』

一同(笑)



**N** 『あの一、例えばうちが売主の物件を買う、買わないならお客様は神様です、で結構なんですけど(笑)あくまで仲介なので僕らが決められないところもありますし。あとは、指値は全然入れてもらって構わないのですが、それをはっきり言わない人(笑)なんかこう、いきなり僕らに交渉してきて手の内は明かさないみたいなの。』

要するに、いくらなら買います！いくらでは買いません！ということをはっきり言っていただければ、気持ちよく売主様にもお伝えしますし、物件の向こう側の売主様のことも気遣っている様子が伺えるだけでも、私たちは、“あーいいお客様だな！ぜひ買ってもらいたいな”って思いますね。』

一同(笑)

——でも、やはり購入者は良い情報が欲しかったり、安く買いたい！というのが正直な気持ちだと思うんですが、何かコツみたいなものがあれば教えてください！

**K** 『コツというか、やはり業者やその営業マンと仲良くなってもらうのが近道ですよ。そのためにはコミュニケーションと信頼感ですね。買主、売主、私どもの3者がいますから、それがうまくいかなければ成り立ちませんので、まずは沢山お話をさせていただくことかなと。』

**Y** 『携帯番号を交換してやり取りするくらいは当たり前ですが、やはりコミュニケーションではスピードが大事ですので、私の場合ほとんどのお客様とLineで繋がってますから(笑)』

一同『さすがですね(笑)』

**N** 『私たちも仲介会社である前に人間なんで、信頼できない人には良い思いしてもらいたいとは思えません！ってなっちゃいますね(笑)』

——やはりイケイケですね！

一同(笑)

——いくら情報社会といっても、やはり営業マンと仲良くなって信頼関係を築いたり、良い人付き合いをするのが一番の近道のような感じですね。

最後になりますが、皆さんはこれから日本クリードをどのような会社にしていきたいですか？またご自身はどのようにしていきたいですか？

**N** 『今メインで扱っている区分マンション以外にも、ファミリー物件や一棟ものなど、不動産には色々な種類があります。将来は、どんどんお客様のニーズに応えられるよう扱えるものも増やして、どんどん会社も大きくしていきたいですね！』

**K** 『自分は今後もずっと不動産仲介を続けていきたいですね。売る人がいて買う人がいる仲介取引。その上で売った人が満足してもらい、もちろん買った人も満足してもらえる仲介取引。これをひたすら追求していきたいですし、そうなれば私もとても満足です！』

**Y** 『弊社日本クリードは、将来的にお客様のニーズに応えるため海外不動産も視野に入れておりますし、収益不動産専門仲介会社として業界に先駆け、色々な仕掛けやビジネスモデルを構築して、真の収益不動産のリーディングカンパニーを目指していきます。』



課長代理  
野中 龍一(のなか りゅういち)

2008年入社

日本全国どこのワンルームでも取り扱える豊富な経験と知識。

それに加えた鋭い相場観や交渉力を持つ。そのやわらかい見た目懐に入る接客力は顧客満足度NO1。

課長  
亀ヶ澤 昭人(かめがさわ あきと)

2010年入社

不動産販売をしていた経験と知識を生かしローン付物件は得意中の得意。区分ワンルームに限らずファミリー、戸建や一棟まで何でもお任せください。

2013年8月には第一子が誕生予定でますます意気盛ん。

部長代理  
米田 将悟(よねた しょうご)

郡内築浅物件を語らせたら右に出る者はいないワンルーム仲介のプロフェッショナル。

23区内のブランドマンションはほとんど仲介経験があるが、実は福岡県の物件知識やそのコネクションも豊富。

——本日はお忙しい中、業界の裏話的なぶっちゃけトークから今後の展望まで伺わせていただきまして、ありがとうございました！