

「今後3年で年間売上90億円を目指します」と大きな目標を掲げるのは、プロパティエージェンツ(東京都新宿区)の中西聖社長だ。現在は年間販売戸数約350件、売り上げはおよそ65億円。設立10年、社員65名の会社としては非常に優秀な業績と言えるが、中西社長が目指すゴールはるか遠いものだ。「収益不動産を扱う会社を大きくランク分けすると、売上90億円を超えるかどうか一つのラインになります。単純に事業拡大するだけでは、その目標を達成することはできないと思います」

今後の事業拡大に当たり中西社長が挙げたポイントは物件の選定と設計力の向上だ。収益性が最も重要とされる投資市場において、物件の選定はま

収益用不動産創業10年で年商65億円

管理業ではターゲット船底を徹底し入居率98%達成

さしく肝と言える。同社とで、投資家への信頼性を高めることができま

「例えばwifiの設置です。スマートフォンがこれだけ普及しているからこそ、wifi環境があるということは入居者にとって大きなメリットです。他にもワンルーム物件にはカーシェアや宅配ロッカーを設置するなど、訴求効果の高い設計を提供しています」と中西社長は語る。

現在のところ同社は年間販売350戸、管理戸数1500件、入居率98%と高い実績を誇っている。目標とする3年後に同社がどのような位置付けにしているのか、期待して注目したい。

「想定される入居者を明確にし、物件をスコアリングします。ターゲットをしっかりと決めるこ