

# マイホームで不動産収入を得るビジネスを提案し、 万全のサポート体制で堅実かつ安全な資産運用・管理を実現

## 株式会社 リブライト

神奈川県横浜市神奈川区台町 2-3

アトリエビズ横浜 8F

URL : <http://re-bright.co.jp>



代表取締役 **中山 幸典**

不動産コンサルティングや、不動産事業に関わる一切の業務を行う『リブライト』。「マイホーム+賃貸」という付加価値のあるかたちの住宅を企画開発・販売している。本日は、そんな同社をタレントのダンカン氏が訪問。中山社長に、その事業内容やサービスなどを伺い、社長の仕事に懸ける思いにも触れた。

はじめに、『リブライト』さんの事業内容からお聞かせ下さい。

賃貸併用住宅の企画開発・販売を事業の柱としております。噛み砕くと、マイホームで不動産収入を得るご提案をしているんです。と言うのも、ここ最近、長期的かつ安定的な所得の一つとして不動産収入が注目を集めています。「投資用物件」の場合、金利や借入期間、自己資産など雑多で煩雑な事柄が借入までの障壁となっており、手を出しづらいと感じておられる方々は少なくありません。そこで当社では、低金利の居住用住宅ローンで購入する「マイホーム」に「賃貸」という付加価値のあるかたちを提案し、投資用不動産よりも圧倒的に低いリスクで資産を生み出す商品を販売しているんです。加えて、地域性に合わせた家賃相場や間取りなどのご提案から、入居者の募集・管理・建物の修繕といった実務面までサポートし、お客様の円滑で安定した資産運用・管理をフォローしております。

—— 不動産投資は難しいと聞きますし、色々とサポートしてくれるのは不動産オーナーからすると嬉しいですね。ただ、やはり金額の大きさなどもあって、手を出しづらい気持ちは私もよく分かります。

そうですね。けれども、今は住宅ローン

金利がとて低いですので、賃貸収入で毎月の支払いをまかなうことが可能でして、チャンスでもあるんです。当然のことですが、可能な限りよいものをお客様に提供したいですし、賃貸経営を通じてお客様の資産を少しでも多くするお手伝いがしたい。そのため建物完成後、短期間で賃貸部分の満室状況を実現して、お客様に十分な不動産収入を得てもらい、その返済への不安や懸念を払拭するよう努めております。

—— お客様に真摯に寄り添う姿勢で仕事に臨んでおられるようです。どういったサービスを提供されているのでしょうか。

たとえば、入居者獲得に向けて知名度のある不動産投資専門サイトへの広告掲載をはじめ、弊社ホームページで建物の完成写真を掲載したり、内覧会などを実施したりして集客率の向上を図っています。他にも、当社では不動産売買仲介業務も行っています。仲介手数料がからないメリットを活かして顧客獲得営業に注力。加えて私には、大手不動産会社とのつながりがあるのでも、仲介依頼も行い、販売網を拡大して目標の早期達成を実現できます。さらに、住宅ローン申請支援なども行っていますので、手前味噌ですが、質の良いサービスを提供できていると自負しています。

—— 万全のサポート体制を整えていらっしゃるのですね。とろころで、御社が提供される賃貸併用住宅とは具体的にどのようなものになるのでしょうか。

海沿いの土地を仕入れてそこに建物を建てるのであれば、サーファーのお客様がオーナーとしてその住宅に住み、同じくサーフィンが好きな社会人や学生といった方に入居してもらおうと。同じ趣味や価値観の

人と共に楽しい時を過ごせる空間ですね。シェアハウスとは似て非なるそういった家を増やして、街作りの一助にもなればと思っています。また、住宅ローンは景況の変化に左右されますので、その変化に柔軟に対応し、皆様が得をするような仕組みやサービスの提供などを、今後も模索していくつもりです。持続可能なビジネスでなければ、セキユアな資産運用・管理はできませんからね。皆様に恩恵をもたらすような仕事をするべく励んでいきます。

### after the interview



「中山社長は、『自己実現したい』という思いが強い方なんだよ。中分が思ってたより、立話の思いが強いんだ。ダンカン（タレント）」

