

「リニエアル仲介」好調発進 『フラット35』で一次層開拓

RISE ON

人投資家向けの収益物件再販で成長してきたが、金融機関が投資用不動産に対する貸出姿勢を厳格化し始めた夏以降は一次層をターゲットにした一般住宅仲介にシフトしている。

9月には他社との差別化のため、仲介業者や工務店、金融機関などが参画してリフォームと仲介を同時に提供する業者組織「リニエアル仲介ネットワーク」(本部■埼玉県川口市、エイム)に参加。この仕組みを利用し、すでに数件の引き渡しを済ませたという。

RISE ON(東京都渋谷区、齊藤広樹社長)は、戸建てやマンションのリフォーム仲介を新たな収益の柱として育てようとしている。9月から事業を本格化し、すでに数件引き渡しを済ませるなど滑り出しは上々だ。

このネットワークでは、買い手が物件を購入することを前提に、売主が引き渡し前にリフォームを済ませる流通手法を推進している。一般に、物件購入後にリフォーム

する場合、住宅ローンより金利が割高なりフォームローン(組むことが多いが、この手法を使えばローンを一本化できるのが買い手にとってのメリットだ。問い合わせは既存顧客からの紹介や口コミが多く、「広告をしていない割にはかなり良い感触」(齊藤剛取締役)だという。

客層やエリアはまだまだだが50代からの問い合わせも少なくない。「リ

ニエアル仲介」では、80歳まで借り入れができるフラット35を利用したスキームを採用しているため、民間金融機関では年齢制限で借りることができない年配の一次層も取り込めそうだと期待を寄せる。「今は住宅購入には最大のチャンス。これまで購入を諦めていた人に積極的にアプローチしていきたい」(同)と意気込む。



10月には社屋を移転した