不動産業界トピックス集

グローバルトラストネットワークス
外資送客の独自ルート確立
日本進出の拠点づくりや生活をサポート

グローバルトラストネットワークス
執行役員 外国人共生事業本部 保証事業部
副事業部長 兼 グローバル保証営業部 部長
馬場 勇氏

外国人向けの総合不動産会社
居住用と事業用家賃保証展開

グローバルトラストネットワークス（東京都豊島区、GTN）は、外国人専門の家賃保証事業や不動産物件の仲介業、生活サポート事業などを展開しており、外国人向けの「総合不動産会社」のパイオニアとして知られる。年々同社への依頼・需要が伸びており、緩やかに外国人にも部屋を貸し出すオーナーが増えている。

GTNは居住用と事業用の家賃保証サービスを提供している。定期的にプランの拡充や見直しを図っており、昨年1月には事業用での保証内容の拡大、保証限度額の引き上げ、集金代行型プランを実施。今年2月には賃料増額時の保証限度額上限の引き上げに応える形で、追加保証料の請求有無によらず保証限度額を引き上げた。そのほかにシステムの使いやすさや見やすさ・分かりやすさ向上を目的とした簡略化等も定期的に実施。不動産オーナーや管理会社、仲介業者からも魅力的な内容へブラッシュアップを重ねている。

特徴は送客の独自ルートを確立していること。海外に複数のルートを持ち、そこから海外企業の誘致や日本支社・日本進出の拠点づくりの依頼が寄せられる。単なるテナントの集客とは違い、彼ら企業の具体的なニーズをヒアリング。後に不動産オーナーや管理会社などへ伝えて、一緒に拠点づくりをバックアップする。多言語対応を強みとしているため英語や中国語のみの企業と違い、様々な国の企業へ対応可能。今後外国人向けの不動産ビジネス拡充を目指す企業や、外国人も住むことのできる物件を検討するオーナーには魅力的なパートナーと言える。またリスクマネジメントのノウハウ・情報も持つ。一般的な与信調査と違い、同社は2006年の創業時から収集してきた膨大なデータを持つ。前述の独自ルートと合わせて審査でき、不測の事態にも対応できる。

契約後の生活もサポート
手離れの良さも特徴

生活サポートも強み。契約前・契約後におけるオーナーと契約者（外国人）との橋渡しや認識の共有を行いつつ、契約者に対しての多言語での生活サポートも実施する。特に契約者には賃貸借契約をはじめ、日本の規則やルール等をしっかり事前に伝える・認識させることで、トラブルを未然に回避。また契約者の生活サポートを行うことで、日本国内での生活および事業の継続にもつながる。社内には24時間対応可能な生活サポートセンターを設置。サポート事業を内製化しているため、オーナーや管理会社にとっては手離れがよい。

執行役員 外国人共生事業本部 保証事業部の馬場勇副事業部長は「不動産等のハードはオーナーの業務範囲ですが、ソフトサービスについてはGTNが窓口かつ一括で対応できます。社内には多国籍のスタッフがいるため、先住の先輩として新たに日本へ移り住む人には親身になってサポートできることも特徴です。昨今は社宅代行の需要が伸びており、外国人の住まい探しや入居後のサポート、インターネット等のモバイル契約における支援、退去時のサポートまで対応できます。日本人の働き手が今後ますます減っていく状況の中、外国人を積極的に採用していく企業も増えていくでしょう。その際に当社のような企業と協力しながら、担保として活用することも検討するべきだと思います」と語った。

地方都市の大学と協力
留学生定着の啓蒙活動

GTNは日本最大級の外国人向け物件サイト「BEST－ESTATE．JP」を展開している。外国人の賃貸借承物件のみ掲載しており、外国人向けのレインズともいえる。代理店契約を結べば広告料は無料。掲載数は現在9万5000件。15年以上続けているため、認知度も高い。保有および管理物件の稼働率を高めたい、外国人向けに賃貸しても問題ない物件においては適したサイトだ。今後同社は前述の保証サービスやBEST－ESTATE．JPの拡充に加えて、一般層だけでなく富裕層向けの支援環境の充実も図る。裏付けできるようにAI審査等も活用しながら、双方の需要に応えていく。

「当社のビジネスは地方都市および地域の活性化にも寄与できると見ています。外国人を誘致して、彼らが定着する環境づくり・サポート体制ができれば、過疎化や地域の魅力低下も防ぐことができます。現在当社は地方の大学と協力して、留学生の誘致・定着につながる啓蒙活動を行っています。留学生は日本の大学に進学しても卒業後に自国へ帰ることは少なくありません。卒業後は地方の地元企業に就職し、働き手となる仕組みづくりで地域の活性化につながると思います」（馬場氏）

「関内」駅北口で再開発組合が設立
オフィスや店舗機能を有する複合ビルを整備へ

関内駅前北口地区市街地再開発組合（横浜市中区）と三菱地所（東京都千代田区）を代表企業とするグループは4日、共同して推進する「関内駅前北口地区第一種市街地再開発事業」で市街地再開発組合を設立した。着工は2026年度を予定し、竣工は2029年度を予定している。

計画地はJR「関内」駅至近の北に位置する約0・8haのエリアで、隣接する港町地区と併せて「関内駅前地区第一種市街地再開発事業」として進められる。

北口地区の計画建物は敷地面積約2700㎡、延床面積約3万3810㎡、地上20階地下1階の複合ビル。オフィスのほか、150戸程度の賃貸住宅、店舗、2階には歩行者デッキを設ける。

港町地区には、約1・4haのエリアに敷地面積約7700㎡、延床面積約9万9290㎡、地上32階地下2階のビルを建設。事務所、エンターテインメント施設、ビジネス支援施設などからなる複合施設として開発する。

▶駅周辺が大きく変わる

コラム
「築古ビルにおける再生のヒント」
第12回

タチヨリ
代表取締役
甲賀 太一

坪単価が安いから決まる。そんな単純な時代は終わりを迎えつつある。テナントの本音は、決して安いだけでは選ばない。入居後にかかるコスト、工事の煩雑さ、内装や什器の有無、会議室やブースの有無、ネット環境など、実際の使い勝手を含めた総コストを冷静に計算している。

テナントは、オフィスをただの箱ではなく、採用活動の武器、投資家への信頼獲得の場所、社員のモチベーションや生産性を高める場と捉えている。坪単価が安いだけでは意味がない。借りた瞬間から経営リソースを削られるような物件は敬遠される傾向にある。

完全成功報酬で仲介が動いてくれる仕組みは、ビルオーナーにとって本当にありがたいものだ。通常の商売ではありえない。普通は広告を打つにも先に費用を払う。だが不動産仲介会社は、仕組みが確立されたポータルサイト等と連携し、先行投資となる広告リスクをオーナーから引き受けてくれる。これは心から感謝すべき仕組みである。

しかし同時に、その完全成功報酬という仕組みは仲介側に効率を求めさせる。大量の物件情報を扱い、問い合わせを待ち、決まる見込みが高いものを優先する。結果として、設備や内装が古く、差別化ポイントが弱い物件は後回しになる。広告は平等には打たれない。こうした構造を理解せず、ただ任せきりにするのは危ういい。

もちろん、信頼できる仲介会社が身近にいないオーナーも多い。相談しても安易に賃料を下げろと言われるだけ。マーケティングや内装提案、リーシング戦略を一緒に考えてくれる相手は少ない。そうした中で、自社物件のウェブサイトを自ら作り、問い合わせを集めるオーナーも実際にいる。先行投資リスクを背負って、リスティング広告やSNS広告等を使い直接集客をしている。これは立派な経営努力であり、賃料を守る意思の表れだ。

結局、オーナーと不動産仲介会社の関係は本来パートナーであるべきだ。お客様ではない。借主こそが本当の顧客であり、オーナーと仲介はそのニーズをつかみ、満たすために協力する関係である。ところが現実には、ビルオーナーを顧客扱いし、形だけの提案を繰り返す業者は多数いる。ビルの管理だってそうだ。大切な資産を預かるなどと言いながら、現場の清掃を見れば委託先任せで品質維持も管理もできていないケースもある。

オーナーの大切な資産を、借主に選ばれる空間に変える。その覚悟と責任を持たなければならない。設計した人、家具を入れた人、施工を担当した人、誰もが「入居が決まるかどうか」に緊張感を持つ意識改革が必須だ。今は内装工事までやったら終わり、リーシングは他人任せ、そんな構造が当たり前になってしまっている。これを変えないといけない。

リーシングの責任を持つとは、誰に、どんな条件で、どんな使い方を提案するのかを最初から考え抜くことだ。借主の経営を理解し、そのニーズに応える空間を用意することだ。最終的に集客に繋がる設計をし、広告を打つことも考える。これは本来、設計や施工、管理、仲介、全員でやるべきことであり、その意識を共有しなければ意味がない。

ビルオーナーは孤独だ。空室が埋まらなければ最終的に困るのはビルオーナーである。自分の資産を守り、借主に喜んでもらいたいと真剣に考えているオーナーも多い。そうしたオーナーを本当の意味で支えるために、パートナーとして向き合い、共に戦略を考え、借主に選ばれる物件をつくる。社会の変化に伴い、働き方のさらなる変化が予測されている今、常識を見直す必要があるかもしれない。

【執筆者プロフィール】
国公立大学卒業後、不動産事業等を展開する中川特殊鋼株式会社に入社し、法人営業等を担当。その後、株式会社リクルートへ入社し、自社の新卒採用面接官に抜擢される。グローバルな環境で活躍したいと思い、社内公用語が英語の人材系ベンチャー企業に入社。前例のないスキームの発案から実行まで携わり、新規売上累計1億円を創出。2020年1月31日にタチヨリ株式会社を設立。Ｖｉｓｉｏｎ「スタートアップ支援を通じ、再び日本に活気を」Ｍｉｓｓｉｏｎ「セットアップオフィスを、もっと身軽に」