

武蔵コーポレーションが 顧客開拓を目的とした 業務提携を推進

収益用不動産の売買仲介や、賃貸管理などを手掛ける武蔵コーポレーション（本社・埼玉県さいたま市、大谷義武社長）は現在、顧客開拓を目的とした企業との業務提携を進めている。

6月15日には不動産賃貸仲介大手のハウスクム（本社・東京都港区、田村穂社長）と業務提携を結んだ。ハウスクムからアパートやマンションの売却を希望する顧客の紹介を受けて、武蔵コーポがその物件を買い取る。そ

の上で武蔵コーポが物件をリノベーションし、収益物件として再生させた上で投資家に提案するという流れだ。

武蔵コーポでは、ハウスクムとの業務提携によって初年度の買い取り目標を15棟、総額10億円に設定している。

また、ハウスクム以外にも金融機関3社と同様の紹介契約を結んでいる。これらの企業による紹介によって、物件の買い取りや管理契約が数件成約したという。

大谷社長は「業務提携先からは、今年に入って既に数十件以上の案件をお寄せいただいています。皆さんとの関係を強化しながら、優良な物件の確保に努めていきます」と意気込んでいる。

問い合わせ先／☎048-649-0333
Eメール info@musashinico.jp

スタイルアクトが マンション購入に対する 意識調査を公表

不動産ビッグデータを活用したコンサルティングを手掛けるスタイルアクト（本社・東京都中央区、沖有人社長）はこのほど、「第34回マンション購入に対する意識調査」を公表した。

同調査は2008年4月以降、四半期ごとに実施。今回は同社の情報サイト「住まいサーフィン」(<https://www.sumai-surf.com>)の会員のうち、直近3カ月間で新築マンションの販売拠点に足を運んだ118人を対象にした。英国のEU離脱が決まった直後の7月初旬にアンケートを行い、「EU離脱の影響を考慮し、しばらく様子をみたい」という回答が全体の42.5%を占めた。特に東京23区での物件購入を希望する回答者は離脱の影響を考慮する割合が高く、

「住まいサーフィン」の会員を対象に、定期的にアンケートを実施。サイト上で公開している

同社では「株価とマンション購入心理に連動が見られる」と結論付けている。

そのほか、1年後のマンション価格を「上がる」とした回答は全体の38.1%で、3年半振りに4割を下回った。同社は、「マンション価格の上昇がしばらく続いたため、これ以上値上がりする可能性が低いと考える消費者が増えた」と説明。一方、今後の相場観については「金融緩和の影響が大きいので、当面は高止まりの状況が続くと思われる。今後も国内外の経済動向の変化に注目していきたい」とした。



「公」を生きる 森 喜朗 東京オリンピック・パラリンピック組織委員会会長

徳川家広 徳川宗家19代目

経済界

定価 630円

平成28年8月23日発行・発売
(隔週火曜日発行・発売)
第51巻第18号(通巻1073号)
昭和45年9月3日第3種郵便物認可

9.6
2016 No.1073

経営のトップに立つ人にクローズアップ

AIが変える
仕事の現場

働き方 革命

特集



峯尾太郎
インテリジェンス社長



佐野健一
ビジョン社長

Special Interview

南部靖之

パナソニックグループ代表

