

Next Stage

「個の満足」に応える中古住宅提供

リヴァックス 巻口 成憲専務

「成長経済から成熟の時代にシフトした今こそ、古いものに新しい命を吹き込み、住まいに求められる『個の満足』に応えたい」。中古不動産のリノベーションを手がけるリヴァックスは、2005年にベンチャーとして立ち上がり、暮らしの質にこだわる単身者のニーズをつかんで右肩上がりの成長を続けてきた。素材にこだわり、自分らしさを表現する暮らしを提唱。平均年齢は30代前半というスタッフが若い発想力を結集し、不動産業界における新たなビジネスモデルを発信している。

—なぜリノベーションに力点を置くのか

「耐震偽造問題が発覚した05年、不動産業界、建設業界に対する信頼は地に落ちた。スタッフはそれぞれ新築住宅を手がけていたが、業界の将来に限界が見える中、ぬくもりを感じる良



まきぐち・しげのり 立教大学院修了。宅地建物取引主任者。ファイナンシャルプランナー。国内不動産会社を経て、国際コンサルティングファームの現プラリスウオーターハウスカーパスに勤務。MBA取得後、現デロイトトーマツコンサルティングに転職した後、リヴァックス設立に参加。40歳。新潟県出身。

質な中古住宅を流通させていこうと会社を立ち上げた」

—既存住宅との違いは

「これは国土交通省のアンケートだが、借家に住んでいる人の41%が現状に何らかの不満を抱えているという。そこで私たちは、良質な中古物件に『味わ

い』『伝統感』『質感』『本物感』といった付加価値という味付けをする。個性の感じられない画一的なワンルームマンションが従来型とすれば、これは『自分らしさ』という住む人の求めに応えるもの。ニッチなビジネスとして他社と差別化を図

■会社概要

- ▷本社＝東京都渋谷区桜丘町13の3（☎03・5458・7001）
- ▷設立＝2005年12月
- ▷資本金＝7000万円
- ▷社員＝37人
- ▷事業内容＝不動産の売買・賃貸・管理、仲介・保有・運用など

ることにもなる」

—ターゲットは

「20～30代の単身者。まさに『個』にこだわりを持ちたい世代で、私たちの独自性を維持するためにも、ある意味でマーケットは絞って考えている。扱う物件は東京23区内にある20～30平方メートルのワンルームが中心となるが、相場よりも1万～1万5000円高い賃料で展開できている。住み心地が資産価値を生むという、われわれのコンセプトが受け入れられている結果だ」

—今後の事業展開は

「2500人の会員組織によって、どこも空き部屋待ち状態。こだわりがあるからこそ、良質な物件の確保は容易ではないが、一室一室を蘇らせるこれまでのビジネスモデルに加え、今後は一棟物件も実現したい。この約2年間の契約物件は79件だが、『中古不動産再生メーカー』として新しい市場を確立するためにも、一棟物件の実現は不可避で、専門チームも立ち上げた」（長谷川周人）