

変形地を活用し収益物件新築

グローリア 年間20棟の販売を目指す

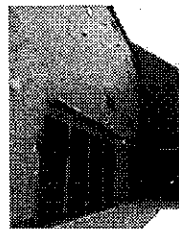


グローリア
(東京都渋谷区)
佐藤克彦社長(58)

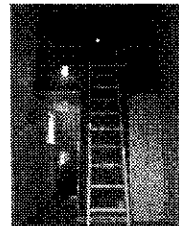
付け、収益物件として1億4000万円程度を上限に販売している。12戸の規模が人気だという。

2004年からパーミープレイスの販売を始め、これまでに65棟628戸を販売。現在は年間約10棟を販売している。想定利回りは7%前後。入居率は平均95%で、これまで販売した物件は利回りを維持しているという。

2〜3棟購入したりピター客も4組。「社



▼玄関の様子



▼ロフトに上がるはし



▲パーミープレイスのイメージ画

員の購入例も2件あります。それだけ自信のある商品だと言えるところです(井上常務) 来期目標は12棟、売上12億円。今後2〜3年で、年間20棟体制を目指すという。

現在の会社全体の年間売上は約16億円。その内、収益不動産部門が約11億円、マンション管理部門が約5億円。収益不動産部門は会社の2本柱の一つに成長している。