

## 第62回

## ハノイリビング

## Daiwa Corporate Real Estate Co., Ltd



●事業内容  
不動産仲介事業  
ベトナムへの進出サポート

●所在地  
No.503-5th Floor, DMC Building, 535 Kim Ma Street, Ba Dinh District, Ha Noi.

●日本本社  
大阪市中央区内本町1-2-6 内本町松林ビル9F

●ホームページ  
<http://hanoi-living.com/>

ハノイリビング(Daiwa Corporate Real Estate Co., Ltd)は、2011年に合弁会社として「ハノイの賃貸くん」をハノイ市でスタートし、その後2014年8月に大和コーポレート株式会社(本社:大阪市)が100%株式を取得する形で合弁を解消し、「ハノイリビング」と名称変更して引き続き不動産賃貸仲介業務を継続しています。今回は「ハノイリビング」の責任者であり、日本で10年、ハノイで4年の不動産仲介実績を持つ田口氏にお話を伺ってきました。

○ベトナム進出の経緯を教えてください。

弊社の日本本社は、経営や投資のコンサルティングを始め旅行業務、人材派遣業務など幅広いサービス業務を手懸けていますが、近年は、東南アジアへの投資案件が増加傾向にあり、実際に海外に拠点を設けて現地で行う必要性を感じるようになり、東南アジアでのビジネスの可能性を調査していました。中でもベトナムのハノイが、今後、更に日系企業の進出が増加し、日系のサービスに対する需要が高まる可能性が高く、有望な進出候補先となっていました。その頃に偶然にも本社の会長の友人からハノイで不動産賃貸仲介業を営む日本人がいらっしゃるとの情報を得ることが出来たため、早速現地を訪問し、協業の可能性を模索した結果、100%日系合弁会社「ハノイの賃貸くん」を設立することができました。なお、2014年8月には、合弁を解消し、名称を「ハノイの賃貸くん」から「ハノイリビング」に変更しています。

○事業内容を教えてください。

主に日系企業向けに不動産賃貸の仲介及び、管理を行っています。具体的には、ハノイで住居やオフィスをお探しのお客様の物件探しのお手伝いをさせて頂いています。また、入居後には居住するお客様とベトナム人オーナーとの間に入って不具合があった際などのサポート業務も行っています。更にベトナムに進出される企業様の支援業務も行っています。

○入居後のサポート体制はいかがでしょう？

日本人は基本的に非常に細かいクレームを出します。ベトナム人オーナーからすると、なぜそこまで細かい要求を言うのか理解できず、大きなトラブルに発展することがあります。そんな時、弊社が間に入ってオーナーと交渉することによって、お客様が快適な生活を送れるようにサポートしています。ベトナムの商習慣では、不動産賃貸の

仲介を行った場合、オーナー側から仲介手数料を頂くことが一般的です。しかし弊社ではお客様からも仲介手数料をいただいております。これは、例えば、雨漏り、水漏れ、害虫、異臭、カビ、インターネットの不具合など、想定される様々なトラブルに対してオーナー側の立場ではなく、お客様側の立場に立って思い込みの激しいオーナーとのやり取りを代行しています。入居後に「住んでみると分からない数々のトラブル」に必ず遭遇します。高温多湿の環境下でおまけに日本に比べて安普請のアパートが多いので仕方がないことです。多くの日本人はトラブルが小さい場合は我慢をするケースが多いのですが、弊社ではご入居後定期的にお客様の生活状況を確認するようにしています。お客様がベトナム人オーナーのグダグダに巻き込まれないよう、全てのお客様均等に生活サポートをさせていただく為の必要経費だと納得の上で手数料をお支払いいただいております。

○日本人でも不動産を買うことができる  
と聞きましたがどうでしょうか？

改正住宅法が今年の7月1日から施行され、企業など外国の組織と外国人に対する住宅の所有制限が一部緩和されます。ベトナムに入国を許可された外国人は住宅を所有でき、サブリースも条件付きで可能となります。ただ、アパートなどの集合住宅は1棟全て買うことはできません。1戸建ても、外国人への販売は1つの町村で250戸を超えてはならないとされています。お金のモノを言わせた買い占めは規制されていますが、外国人が購入した後の運用まで、手を染めることができる緩和が進んでいます。

○ベトナム人スタッフについてお聞かせください。

現在、日本人2名とベトナム人4名です。幸運にも人材には恵まれており、2011年の立ち上げ時からずっと続けてくれている優秀なベトナム人もいます。採用については、まず日本語をしっかり話せる、さらにしっかり聞けることが必須条件となります。英語だけ、ベトナム語だけを話せる人は採用していません。また、「取り合えず2年間だけ・・・」といったような短期間ではなく、できる限り長期で勤めてくれる人材を採用しています。

といいますのも、弊社の業務では、物件を所有しているベトナム人オーナーとのコミュニケーションや交渉が非常に重要な業務となっており、ベトナム人オーナ

ーと、良い人間関係を深く築く必要があるからなのです。オーナーは多くの物件を保有していたり、オーナー同士の繋がりがあるため、オーナーの心を掴むことができれば、知人の他のオーナーや、これから建てる新築物件の事前情報なども流れていたりします。また、長くお付き合いでき

るようになると交渉がし易くなるという利点もあります。具体的な事例で申しますと、以前、お客様から部屋にエアコンを追加してほしいというご要望がございました。しかしながら、ベトナム人オーナーはエアコンを追加することを拒否し続けていました。そこで、オーナーと長く付き合いのある弊社のベトナム人スタッフが交渉に加わり、長時間の交渉の結果、最終的にオーナーが応じてくれました。その交渉術は、日本人もビックリするほどです。ベトナム語で交渉しているので詳しくは分かりませんが、恐らく、「エアコンを追加してください」といった直球で言うのではなく、相手にとってメリットのある話や相手が困っている、悩んでいる事などを聞いて、相談に乗ってあげるような話をしている様子でした。そういった交渉事は長年培ってきた経験によるも



のなので、スタッフには、できる限り長く勤めていただきたいと思っています。

○今後のベトナムでの展開について

不動産事業では、ハノイのことなら「ハノイリビングに聞け」と言われる存在になりたいと思っています。そして、ホーチミン、カンボジア、ラオス、ミャンマー、タイなどへの多店舗展開も視野に入れています。また、日本とベトナムの架け橋となるようなビジネスプランも考えています。例えば、ベトナム人の育成・紹介をするビジネスモデルや貿易、ビジネス視察ツアーなどの旅行事業部など、不動産以外のことにも積極的にチャレンジしていきたいと考えています。

弊社はこれまでハノイ市内で多数の契約実績を積み重ねてきたため、アパートによってはアパート側が定めている通常の家賃設定よりも安価でお客様へご紹介することが可能です。

直接アパートと交渉するよりも、弊社を間に挟むことでお客様にメリットになる場合があるので、是非お声掛けをいただきたいと思っています。

-ありがとうございました。

