CareerCross

海外投資家向けコンサルティング/アセットマネジメントセールス｜英語もしくは中国語必須

海外富裕層の個人投資家に対し、不動産をメインとした投資の機会提供！

募集職種

採用企業名
株式会社レガロキャピタル

求人ID
1453429

業種
アセットマネジメント

会社の種類
中小企業 (従業員300名以下)

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 渋谷区

最寄駅
山手線、　恵比寿駅

給与
1000万円 ~ 経験考慮の上、応相談

更新日
2024年05月09日 07:00

応募必要条件

職務経験
3年以上

キャリアレベル
中途経験者レベル

英語レベル
ビジネス会話レベル

日本語レベル
ビジネス会話レベル

最終学歴
高等学校卒

現在のビザ
日本での就労許可は必要ありません

募集要項

アセットマネジメントサービスを提供する当社にて、海外投資家のマーケティング、発掘を行っていただきます。

営業組織は社長直下2名の少数精鋭で、海外向け/国内向けの営業をそれぞれ担当しています。大手都銀や不動産仲介企業出身のスペシャリストたちと、チームワークの中で切磋琢磨できる環境があります。

この度海外顧客との折衝機会増加に伴い、クロスボーダー案件をご担当いただける方を採用することとなりました。

未開拓のエリアや投資家に向けた新規の案件開拓も多いため、ビジョンを持ちチャレンジしていく姿勢の方を求めていま

す。

当社の魅力：

- 設立以来、取扱実績は約6,000億円にのぼり、着実に実績を構築
- 不動産のバリューUPに関する独自リソース、フィナンシャルアドバイザリースキルが高い優秀な社員等が当社の強み
- シンガポールや香港、台湾等を中心とした海外顧客の担当も可能

業務詳細：

- 新規顧客マーケティング、収益物件の売却先選定
- 提携先（シンガポール）から紹介された顧客の対応
- 既存顧客の資産管理全般、フィナンシャルアレンジメント
  【商材】国内のレジデンス・オフィス・商業・ホテル等

スキル・資格

【必須条件】

- 同業界で海外富裕層向けに、新規案件獲得のためのマーケティングや営業のご経験　（経験年数問わず）
- いずれかの語学力ビジネスレベル（英語、中国語）（海外の顧客との折衝に必要なため）
- 高いコミュニケーション能力（不動産管理等チームワークが必要なため）

【歓迎条件】

- 語学(英語・中国語)を活かしながら業務に取り組みたい方
- 投資効率を瞬時に判断する必要があるため、数字に強い方
- 自身のご経験を活かして新しいアイディアを発信していける方

【雇用形態】　正社員

- 試用期間：3ヶ月（条件に変更なし）
- 月給制
- 昇給：年1回
- 賞与：評価は半年ごとに目標設定し、達成度合いに応じて支給
- インセンティブ：粗利ベースでチーム目標超過分の約10％がチーム全体に賞与反映
  例＞1億円の目標超過の場合、1000万円がチーム全体の賞与原資として反映
  ※予定年収はあくまでも目安の金額であり、選考を通じて上下する可能性があります。

【勤務地】　本社：東京都渋谷区恵比寿西1-9-6 アストゥルビル2F（一部リモート可）

- 受動喫煙対策：屋内喫煙可能場所あり（電子タバコのみ）
- 海外出張／短期間の現地駐在の可能性あり

【勤務時間】

- 9:30～18:30 （所定労働時間：8時間0分）
- 休憩時間：60分
- 時間外労働有無：有

【休日休暇】

- 完全週休二日制（土日祝）
- 有給休暇（10～20日：入社半年経過時点10日　※各自自由に取得可能）
- 年間休日数131日
- 冬期休暇：5日
- 夏季休暇：5日

【福利厚生】

- 各種社会保険：健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険
- 通勤手当：会社規定に基づき支給
- 教育制度：基本的にOJTです。
- 災害補償規定（1,000万円）

会社説明

我々は、最高のアセットマネジメントサービスを提供することを宣言します。

弊社は、2004年2月の創業・設立以来、不動産のアセットマネージャーとして、様々なファンド組成・運営に従事して参りました。

また、金融商品取引法施行後の2008年11月に投資運用業の登録を受け、透明性のある業務執行体制並びに法令順守を確実に行う体制を構築しております。

【当社の強み】

- **価値創造**

投資対象不動産の潜在的な収益可能性を様々な角度から分析し価値創造プランを実行します。不動産は、土地、土地付き建物、マンションの区分所有権等、「所在する場所」や「状態」、「権利関係」により潜在可能性は多岐にわたります。弊社は、それら固有不動産の「個別性」を把握・分析し、「価値創造」プランを練ります。更地からであれば、建物建築・既存建物の解体建替、リフォーム、リノベーション、コンバージョン等の選択肢の中から、「資金投下量」と「期待収益額」、「投資期間」を投資家へ提案・協議し決定します。

- **資金調達**

投資利回り（Equity Return）は、不動産収益利回りより低い利率での借り入れを組み合せることでレバレッジ効果が得られます。弊社は、金融機関出身のスタッフが多数在籍しており、複数の金融機関との関係性も深く、厚い信頼を頂いており、他社には無い資金調達スキームを実現しています。リスクテイカーとしての投資家、債権保全の観点を重視される金融機関、それぞれの要望を正確に把握し、条件調整を行い、ひとつひとつのプロジェクトを結実させていきます。

- **多言語対応**

日本語のみならず、英語、中国語でのコミュニケーションが可能です。複数のマルチリンガルスタッフが在籍しており、母語が日本語ではない方が日本への不動産投資をする際のサポートをいたします。

- **ワンストップサービス**

「不動産の購入」→「不動産の保有」→「不動産の売却」が不動産投資の基本的なフローです。インカムゲインを重視される投資家、キャピタルゲインを重視される投資家、それら２つをバランス良く望まれる投資家がいらっしゃいます。弊社は、それぞれの投資家の「投資金額」「投資目的」「投資期間」「期待収益」「許容リスク」を把握し、「購入時」「保有時」「売却時」それぞれのステージで、投資家に代わりアセットマネージャー(AM)として、ほかの関連当事者との連携、折衝、交渉、調整を行います。ほかの関連当事者には、売主、買主、媒介業者、弁護士、司法書士、会計事務所、税理士事務所、不動産鑑定事務所、プロパティマネージャー (PM)、ビルメンテナンス(BM)、投資家の選択する不動産投資スキームによっては、金融機関、信託銀行等があります。投資家の方は、当社を窓口としたコミュニケーションで完結させることが出来ます。

【事業内容】

- **アセットマネジメント**

不動産売買の戦略策定/デューデリジェンス業務/不動産売買の交渉と実施
投資対象物件の選定は、資産運用会社・信託銀行・金融機関・税務会計事務所・不動産仲介会社及び当社独自のルートを通じた対象地域の不動産市場へのアプローチから始まります。
取得検討をする対象物件情報を正確に把握するため、市場調査と多角的な不動産投資評価によるデューデリジェンス（賃料水準、空室率、物件管理費用、修繕履歴、遵法性、心理的瑕疵等）のもと収益安定性、及び収益改善可能性を分析し、対象物件から生じる現在、及び将来の収益性とキャッシュフローの予測を行います。
それらに基づき、投資適格かどうかの検証を行い、予定投資期間における不動産市場・金融市場の動向、税務会計を含む法令改正等の外部要因等も考慮し取得の決定を行います。

- **プロパティマネジメント**

バリューアップ戦略の策定/外注先PM会社の選定/賃貸管理、建物管理会社の指示、監督
管理を受託した投資物件の「収益」及び「キャッシュフロー」を安定化、または最大化させるべく取得時の運用方針、若しくは、バリューアップ方針に基づき、高稼働率に向けたアクション、設備投資に伴う賃料改定、リノベーション・コンバージョン・解体再建築等を実施することで、投資物件の資産価値の維持・向上を行います。

- **スペシャリティファイナンス**

購入後のファンド資産の運営/資産家向けレポートの作成/ファンドの収益管理
不動産投資をする際には、金融機関からの借入によるレバレッジを行うことでエクイティの投資効率を高めることができます。
不動産ファンド組成時の関連当事者である信託銀行、ノンリコースレンダー、税務会計事務所、弁護士事務所、プロパティーマネジャー、建物管理会社との利害関係調整及び契約書類作成を通じ、投資家のニーズ（レバレッジ水準や予定投資期間）に応じた最適なファンドスキームを構築します。

- **インベスターリレーション**

投資家開拓のための企画立案/投資家対応/投資家への運用報告/他社とのビジネス・パートナーシップスの折衝
当社は、お客様の「ご要望」や「ご希望」に最大限応じるために「不動産総合アドバイザリーサービス」を提供します。
投資を検討されるお客様にとって、何が一番重要かを最優先に考えたご提案を行い、運用受託後の定期的なご報告、ご要望・ご希望の把握、ご提案（追加投資・運用方針修正・出口戦略）を通じ、お客様の満足度を向上させます。お客様の満足度の向上により、当社のファンとなって頂けるお客様の増加を目指します。