

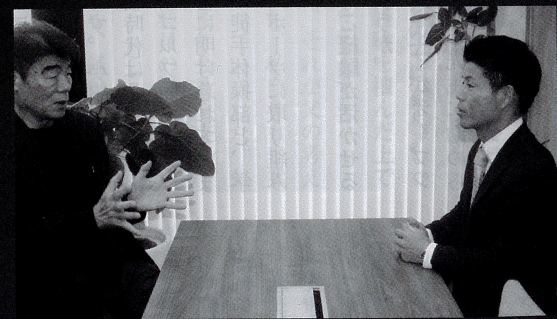
COLUMN

メリット・デメリットを見定め 最適な提案を追求する

▼不動産に関する相談で特に多いのは、高齢になり使わなくなった土地の処分や、親が亡くなり残された空き家の扱いについてだ。『リファインエステート』では、こうしたケースで土地が住宅地として活用できる場合、新たに家を建てることを提案することもある。空き家は放置すると敷地が荒れ、管理の負担が増えるため、売却するなら早めの決断が重要だ。また社会的にも有効活用につながると助言している。

▼家や土地を購入するケースにおいても、同社は心強い存在だ。どんな物件にも長所と短所があり、土地の広さや形状、周辺地域の状況など、それぞれ特有の特性がある。一見デメリットに見える点も、視点を変えればメリットになることもある。例えば、小さな子どもがいる家族の場合。候補の物件の一つは学校の近くで理想的だが、高額である点がネック。一方で、もう一つの候補は学校から多少離れているものの、安全性が高く、費用面の負担も軽くなる、といった具合だ。同社はそういった背景を考慮し、顧客にとって最適な選択肢を提案。地域の学校の評判や、スーパー、バス停までの距離といった周辺環境を徹底的に調査し、住宅購入後の生活を見据えたアドバイスを心掛けている。

▼住宅にかかる予算を抑えることで、余剰資金を教育費や家族旅行に回すなどして、生活の選択肢を広げることできる。同社ではそうした点を大切にしつつ、顧客のライフスタイルや価値観に寄り添いながら、メリットがデメリットを上回る場合にのみ候補を提案するよう努めているそう。鈴木社長の豊富な知識と経験、そして顧客への深い愛情があるからこそ、物件の魅力を最大限に引き出す、本当に価値ある提案が可能なのだ。



Guest Comment

「鈴木社長のお話からは、ビジネスの範疇に留まらない人間的な深みや信念が感じられました。特に、お客様との関係性を何より大切にし、不動産という分野を通じて地域社会に貢献しようとする姿勢に感銘を受けましたよ。物件一つひとつに向き合う丁寧さと情熱は、『この人をお願いしたい』と思わせるものがありますし、こうした方が地域を支えているのはとても心強いことだと感じました！」 村田 雄浩 (俳優)

成長させる原動力になったと思います。その後、独立された経緯と言いますと？ 売買部門で約14年間浜松営業所で勤めた後、40代前半で静岡市の事業所の所長を任せられ、4年間務めました。マネジメント業務や会議、若手社員の同行指導などが一気に増え、営業所運営が上手くいくように努めました。その一方でプレイヤーとして直接お客様に関わる時間がほとんどなくなりました。新規開拓した提携先法



代表取締役
鈴木 宏幸

人様及び懇意にしていた提携先からのご紹介のお客様の対応も自分ではできず、ご相談を頂いても他の社員に任せざるを得ない状況でした。私はこれまで「自分の知識と経験でお客様を笑顔にしたい。それによって自分自身も喜びを得たい」という思いを原点に働んできたので、お客様との直接的な関わりが減ることに、次第にジレンマを感じるようになり、また一人暮らしをしている高齢の母のサポートを長男の私がする必要が出てきたので、母のためにも時間を確保したいという思いが強くなり、最終的には自分の正直な気持ちを役員の方々にお話ししました。すると、皆さんが理解を示してくださり、「今までよく頑張ってくれた。お母さんのことも、自分のやりたい仕事も頑張れよ！」と温かい言葉で送り出してくださったのです。前職の皆さんには感謝の気持ち

でいっぱいです。良い方々に恵まれましたね。はい。本当にそう思います。前職とは退職後も良い関係が続いていて、今でも個人的に頂いたご相談を先方につなげたり、逆に前職から「この物件を売ってくれませんか」という依頼を頂くこともあります。そうした情報交換を日頃から行っています。これは私なりの恩返しへの気持ちでもあるんです。長い間お世話になった会社ですから、少しでもお役に立てることがあれば力になりたいと思っています。まさにウインウインの関係ですね。そういった繋がりも御社の大きな強みになるのではないのでしょうか。そうですね。これまで培ってきた税理士・弁護士・司法書士・土地家屋調査士・行政書士・不動産業者・金融機関・建設業者・保険会社・リフォーム業者・解体業者等のネットワークのおかげで、お客様には総合的な提案

やアドバイスができる自信があります。そのメリットを最大限に活かしていただければ嬉しいですね。これからは、自身の知識や経験、そしてネットワークを活用して、この地域の方々やお困りの方々の役に立ちたいと考えています。特に資産を充分に活かしたい役立ち知識といった面で貢献したいですね。例えば街中の土地なら容積率を活かした事業性の高い事務所・店舗・共同住宅など別の用途を提案することもできますし、まだ使える建物であればリフォームして再活用することも可能です。そのほうがUICの観点から有意義がありますね。物件ごとに丁寧な分析し、コンサルティングを行うことで、資産をブラッシュアップし、次の世代につなげるお手伝いをしたい。そして最終的には、お客様に豊かさをもたらすとともに、地域の皆さんが住みやすい街づくりに貢献していきたいと考えています。



リファインエステート 株式会社

静岡県浜松市中央区篠ヶ瀬町 265

お客様の喜びをやり甲斐に 不動産の買取・売却から 資産活用・相続対策まで手掛け 最高の提案を行っていく

2024年9月、浜松市で創業した不動産会社『リファインエステート』。鈴木社長は『中部積和不動産(現・積水ハウス不動産中部)』にて24年間にわたり経験と実績を蓄積してきた、不動産のプロフェッショナルだ。不動産の売却・買取から、資産運用・相続対策まで、お客様にとっての最善と一緒に考えてくれる心強いアドバイザーである社長のもとを、俳優の村田雄浩氏が訪問。社長の歩みを交えた事業のお話を伺った。

まずは、鈴木社長が歩んできた道のりからお聞かせください。静岡県磐田市の出身で、小中高と地元の学校に通いました。高校時代は水球部に所属。監督がオリンピックの経験者でもとても熱心に指導してくださったんです。私自身も熱意を持って打ち込み、高校2年生と3年生の時には国体にも出場。その経験で「水球はやり切った」と感じる事ができました。高校卒業後は大阪の大学に進学し、経済学を学びました。在学中に独学で宅地建物取引士の資格を取得。学生のうちに登録も済ませておきました。相当の努力家であることが窺えますね。就職はどのようにされて？ 学生時代は料亭でアルバイトをしており、「お客様から直接感謝される仕事」にやりがいを感じていました。その思いと興味のある業界を重ね合わせて、銀行や不動産、住宅関連の会社を中心に就職活動を進めました。その中で、最初に内定を頂いたのが「中部積和不動産(現・積水ハウス不動産中部)」だったんです。ご縁を感じてそちらに就職を決め、2024年に退職するまで24年間勤めました。前職ではどのような経験を積まれたのでしょうか。最初の配属先は浜松営業所で、静岡県西部を担当する賃貸物件の仕事を任せられました。その業務を約7年間経験し、非常に勉強になる毎日でした。ただ、私は「不動産のプロ」を目指していたので、売買の仕事に強い興味があったんです。そこで上司に希望を伝えたところ、30歳の時に売買の部署に異動させてもらえることになりました。本当に嬉しかったですね。やりたかった仕事でしたから、休みの日にも自主的に

物件の下調べなどを行い、全力で取り組みました。その成果もあって、売買を始めて2年半後には社内で表彰され、それ以降は連続で「金賞」を頂き、10回連続の際には「社長特別賞」も頂いたのです。また「全国積水ハウス不動産グループ」内にて、仲介件数の部で全国1位・2位・3位・5位の個人表彰も頂き、大きな自信につながりました。素晴らしい成果ですね。どんなことを大事なお仕事をされていたのですか。今でも変わりませんが、取引で得られる利益の大小よりも、お客様とのご縁を大切にしています。この考え方は学生時代からのもので、仕事を通じてお客様を笑顔にしたいというのが私の原点となる思いです。売買の仕事をしていたころは、静岡駅から2キロ圏内で2億円超の大型事業用物件を十数件、買取再販していました。その後提携させていただいた税理士事務所や金融機関では毎月数回不動産勉強会を開催して、提携先からの不動産売却をお受けしていました。また20ほどの地域の税理士事務所と提携しており、税理士の先生方から様々な相談を受けることができました。例えば「お客様が相続で困っているの、この物件を査定してもらえないか」とか「辺鄙な場所だけど、なんとか売れる方法を考えてほしい」といった内容ですね。そうした相談に対して、利益の大小にこだわらず、先生方やお客様のお役に立ちたいという気持ちで全力を尽くしました。その結果、喜んでいただけることが多く、「また鈴木さんをお願いしたい」と声をかけていただけるようになりました。その積み重ねが実績の向上にもつながり、結果的に自分のキャリアを大きく