



代表取締役 / 取引主任者
酒井 幹雄

20代で会計事務所に入所、相続税対策を専任。すかいらーくグループの経理に転職後、大手カラオケチェーンの株式公開・M&Aに携わる。糖尿病を患い、入院中に会った本をきっかけにインターネット不動産に興味を持つ。2011年、(株)リアルパブリッシングを立ち上げ、不動産や人材紹介事業を手がけている。

時代はインターネット不動産 一人ひとりに適した住宅を

「インターネット不動産」という言葉のみでは、冷淡なイメージを持つ人もいるかもしれない。しかし、(株)リアルパブリッシングが展開する不動産業からは、インターネットを介しながらもアットホームさが伝わってくる。同社の目指す真の不動産業とは——、社長を務める酒井氏に話を伺った。

ライフスタイルに合った提案を

遠藤 インターネットで不動産業を手がけられているとお伺いしました。一般的な不動産事業所とは、どのように違うのでしょうか。

酒井 お客様とメールでやりとりをして、長い期間をかけてじっくり物件を決めていこうというのが当社のスタンスです。一般的に不動産店舗では、決断を早急に求められることが多いと思います。しかしそうすると、本当に自分に適した環境なのかどうかということを考える余裕がなく、後から後悔される方もいらっしゃるのではないのでしょうか。

遠藤 確かに、決断を迫られてしまうと焦りを感じて、周辺環境を確認せず決め

てしまう方も多そうですね。

酒井 そうなんです。ですから、私たちは時間をとり、物件周辺状況などを動画として撮影、それを編集したデータをお客様にメールで送らせて頂いているんです。これを私たちは「取材」と呼んでいます。例えば、夜間の周辺状況を撮影するなど、条件ごとの取材をしていき、お客様のライフスタイルに合ったご提案をしていけるよう努めているんですよ。他にも実際にその物件に住んでいる方にお話を伺い、物件のメリット・デメリットといった情報を集め、お客様にお伝えするようにしているのです。

遠藤 女性の方であれば、特に夜の時間帯等は気になりますから、そういった心配りは嬉しいですね。

酒井 全ての物件の取材をしていくことに対しての時間はありますが、長い目で見れば、それが当社の資産になります。そして、それがお客様にとっては有益な情報になると思っていますから、「インターネット不動産＝データベース」という考えのもと、不動産業をデータベースビジネスとして割り切っています。遠藤 資産となったデータが御社の強みになっていくのですか。では、お客様と接する際に大切にされていることは何かありますか。

住まいと職場のコンサルタント

酒井 当たり前のことですが、「決定権はお客様にある」ということを常に意識しています。いいところも悪いところも伝えたいので、お客様自身に判断して頂きたいのです。また、アフターフォローもしっかりと行うことで信頼関係を築いていきたいと思っています。

遠藤 そういったことが、次に移り住むときに、またお願いしたいと思えるような絆に繋がっていきそうですね。

酒井 ありがとうございます。お客様との絆、そしてお客様同士の絆、そういった人と人の繋がりも重視し、一般物件とは別に、現在物件数に余裕がある4LDKやファミリータイプの物件をシェアハウスとして活用していくシェアリング事業も進めています。これは「友人が家族のように」というコンセプトのもとに提案させて頂いています。それに加え、年齢

▼写真左から、岡崎氏、遠藤さん、飯田氏、酒井社長、酒井(寛)氏



に応じた物件紹介を推進。例えば、60代の方が住んでいた戸建の家をご息の方にお譲り頂き、譲り受けた方がリフォームしてそこに住まう——、それによって町全体の若返りを図ることができると思うのです。逆に、お譲り頂いた方には、スローライフでコミュニティの豊富な高齢者が住みやすい地域への住まいを提案させて頂ければと考えています。

遠藤 その方に合った空間を創ることで「寂しい」と感じることもなくなりますよね。昨今取り上げられている孤独死問題の解決にも繋がっていくと思います。酒井 私自身も糖尿病を患った際、家族がいなければ助かっていなかったかもしれません。そういった意味でも、何かあった際に頼れる存在となる近隣同士のネットワークが構築できる物件をつくりたいと思ったのです。

遠藤 社長はまさに、1つのことから次のことへと繋げていく、真のスペシャリストといった雰囲気です。

酒井 現在、不動産業に加えて、人材紹介・転職のアドバイスといった仕事も同時に手がけていますから、住まいと職場のコンサルタントとして活躍していきたいですね。転職に関しては、離職をする前に今の仕事を見直し、時間をかけて今後を考えていくという形にしたいです。M&Aの展開も手がけていますから、雇用の拡大に貢献し、町のゴーストタウン化も防ぐことで地域の活性化に繋がってほしいと思います。

住宅にしても仕事にしても、人生に大きく関わってくるもの。それぞれの“迷い”のなかで明確な決断をする意思をお客様に持って頂くためのサポートをしていきたいと考えています。

遠藤 では、最後に今後への意気込みを。酒井 今後も「安心」「安全」をモットーに、お客様に良い物件を紹介していきたいと思っています。また、紹介したあとも必ずお客様のお役に立てるような存在になれるよう尽力していく構えです。



Guest Comment>>>

遠藤 久美子 (女優)

「取材」を通して実際物件に住んでいる方々のお話を聞く際には、相手の方たちの悩みも聞き、それを解決できるような親しい問柄をつくっています。そして何かあったら直接こちらからも注意できるような関係性を目指しているんです」と語ってくれた酒井社長。明確なビジョンを持ち、誰もが住みやすい環境をつくりだそうという姿勢に感銘を受けました。今後もぜひ頑張ってくださいね。

