



100%の事実をお客さまへ

「マニュアル通りではないコンサルティングをしたい」という想いから、2012 年に「日経管財株式会社」を設立した大川氏。不動産コンサルタントとして大事にしていること、今後の展望などをお聞きしました。

不動産コンサルタントの使命とは

皆さんは、「不動産」という言葉を聞いて、まず何を思い浮かべますか？ 一戸建て、マンション、ビル、土地、空き家など、さまざまなイメージがあるでしょう。不動産業界は、一見平面的で簡易な言葉で表されていますが、私はとても奥が深く、三次元的な世界だと感じています。

同じマンションでも階数や間取りによって価値が違いうように、不動産が持つ特徴や問題も千差万別です。弊社「日経管財株式会社」では、不動産の現実とそれを取り巻く環境など、その不動産が「実際にどんなものか？」を包括的に調査し、「100%の事実をお客さまに伝えること」が使命だと思っています。

実は、不動産トラブルの原因を紐解いてみると、事実を事実として把握できていないために発生していることが分かります。

たとえば家を借りた際、「簡単な図面と内覧で決めて後悔した」という経験をお持ちの方もいるかもしれません。そのため、不動産業者とお客さまとの間でトラブルが発生したり、後に裁判に発展してしまうケースもあります。

これらは、私たち不動産業に携わる者が、率先して排除してゆくべき問題です。そして、事実を明確にお伝えすることこそが、お客さまにとって最大のリスクヘッジになると考えています。

空きスペースを再び輝かせるために

新型コロナウイルスは、不動産業界にも大きな影響をもたらしました。その一つが、電子マネーの普及による金融機関の変化（支店窓口の閉鎖や移転）です。実際に弊社でも、いくつかの金融機関さまより相談を受けました。

特に閉鎖や移転により空いたスペースの活用については、さまざまな提案を実施。そこには、単純に

「空き物件を埋める」という考え方はありません。その地域にとって「喜ばれるサービスは何か？」を考え、エリア周辺の調査には最も力を注ぎました。

現代社会を生き抜くには、新しいアイデアが必要不可欠です。その土地や空間を再び輝かせるためにいくつもの視点を持ち、最善の道を作ってゆく。今回の案件を通じ、その重要性を改めて感じました。

ブログを通じ土地の魅力を伝えたい

コロナ禍前は、全国各地のお客さま先へ飛び回る日々を送っていました。そんな出張先での楽しみは、その土地ならではの美しい景色に出会うことです。四季折々の自然や風情を感じる街並みの写真を撮ることで、その土地の魅力を深く知ることができるような気がします。

また、不動産調査の一環として水道や電気などのライフラインを確認する際、マンホールの撮影も行っています。中には、アニメのキャラクターやその土地に縁のある人物などが描かれた、色鮮やかで特徴的なマンホールも！ 先日データを整理してみたら、100 件以上もあって、「こんなにデータが溜まったんだ」と自分でも驚きました。

現在、LTR ホームページブログの中で「写真でめぐる日本旅行記」と称し、これまで撮影した写真をご紹介します。ぜひご覧いただき、少しでも旅行気分を味わってくださればうれしいです。

不動産のお悩みには時間をかけて解決しなければいけないもの、スピード感を要するものとさまざまありますが、柔軟に対応し、お客さまの期待に応えられるよう、日々邁進しています。小さな会社ですが、お客さまとのお縁を大切に、不動産コンサルティングの実務を通じて、頼りにされ、愛される会社でありたいと思っております。(取材・文/小林 真由美)

