

プロの視線でアドバイスしながら、顧客にとってベストな家と一緒に探す

埼玉県の川越エリアで、地域密着型の不動産仲介を展開する旭日不動産。顧客のライフスタイルや資金計画に応じて、「顧客にとってベストな家を探すのが信条」というだけあって、その誠実で柔軟な対応が地元の人気を集めている。なぜ顧客の満足度が高いのか。代表の栗本暁氏に話を聞いた。

人が家を買うのは 幸せな人生を送るため

「当社のサイトで紹介している物件を見たお客さまが、例えば『A物件が見たい』とおっしゃっても、すぐにご案内するようなことはしていません。開口一番、こう語るの、旭日不動産代表の栗本暁氏。いっ

誠実で親切、いい意味で 小回りが利く不動産屋さん

F夫妻

神奈川から埼玉に転勤になって3年、生活も落ち着いてきたので住宅購入を決めました。予算の都合で新築から中古に変更しましたが、住環境と利便性の良さが気に入って、この家に決めました。旭日不動産の印象は、誠実で親切、対応が迅速、そして、いい意味で小回り利くということです。



たいどういうことなのだろう。「特に初めて家を購入なさるお客さまの場合、自分が本当はどのような家を求めているのか、よく分かっていないケースも多いのです。ですから、まずはライフスタイルや家族構成、資金計画などを伺い、そのお客さまにとってベストな家」を一緒に探していく。後々のことまで考えて、お客さまが幸せになれる選択をプロとしてアドバイスしていく。これが当社のスタイルです（栗本氏）

人が家を買うのは、生活を豊かにするため、幸せな人生を送るためだと栗本氏。無理をして購入し、ローン返済に四苦八苦ししたり、子どもの習い事や家族の娯楽が減ってしまうのでは本末転倒だと、指摘する。栗本氏がこうした考えに至っ

たのには理由がある。

自分が学生時代、兄が家を買った。誠実な不動産業者に恵まれ、兄家族は幸せに暮らしている。一方で、不誠実な不動産業者に高いものを買わされたという話や、ローン返済が滞り競売物件となった話もよく耳にした。家を買うという同じ行為の中で、こうした違いが出るのは、不動産業者の質によるのだと痛感。自分は、兄に家を仲介したような不動産業者にならうと、同社を創業したのだという。

「不動産仲介という仕事は、売って終わりではありません。ライフステージに合わせた住み替えもあれば、お子さんが独立して新たに家を購入することもある。幸せになっていただき、長いお付き合いをさせていただきたい。これが当社の思いです」

気さくに話せて、必要な情報も迅速に伝えてくれた

Nさん

中古マンションを購入。内外装ともきれいで、管理もしっかりされており、周辺環境や間取り、価格など、あらゆる点でバランスが取れていて満足しています。旭日不動産は知人の紹介で、第一印象は「気さくに話せる」ということ。質問に適切に答えてくれ、必要な情報は正しく迅速に伝えてくれたので、安心して任せられました。



旭日不動産代表
栗本 暁氏

は自社のホームページのみだ。それで会社運営が成り立つのは、満足した一人の顧客が周囲に紹介してくれるからである。「創業当時、当社の仲介で家を購入したお客さまが、親や友人にご紹介くださり、4件の商談がまとまったことがあります。ありがとうございました。誠実な

仕事をして、会社のファンになってもらうことが、結局は一番の営業なのです（栗本氏）

「顧客にとってベストな家を一緒に探す」プロセスの一部を紹介しよう。

住宅ローンアドバイザーの肩書も持つ栗本氏は、まず「余裕のある返済計画」を提案する。すると、新築よりも中古の方が適する場合が出てくる。新築を希望していた顧客は最初は渋るが、中古のメリットと選び方についてアドバイスするうちに、考え方が変わってくるという。「中古のメリットは割安であることですが、安ければいいとい

うものではありません。選び方が大切で、当社では「将来的に売りやすい家」を選ぶことを強くお勧めしています（栗本氏）

外壁や設備はいくらでも更新できる。しかし立地や日当たり、周辺環境などは自分ではどうにもできない。後者に優れた物件を探すが大事で、そこが将来売りやすい条件となる。「例えば、川越では線路沿いに戸建てがずらりと並んでいます。当社では1軒も売ったことがありません。また、築浅だからいいというものでもなく、築浅なのに売りに出されている物件は、目に見えないトラブルを抱えている可能性もある。当社では、その辺りも調査してからご案内しています（栗本氏）

分かりやすい説明で、 住宅ローンに対する不安も解消

Nさん

駅に近い実家周辺が希望エリアでしたが、なかなか条件が合わず、諦めかけていたときに旭日不動産のホームページで理想に近いこの家を見つけました。初めての住宅購入でローン組みが一番不安でしたが、分かりやすく説明してくれた上に交渉もしていただき、本当に助かりました。日当たりと接道方向にこだわったため、予算は少々オーバーしましたが、庭づくりなどをDIYすることで補いました。



大手とは異なる柔軟な対応と 誠実な姿勢が良かった

O夫妻

家族が増え、家が手狭になったのをきっかけに住まい探しを始めました。旭日不動産は、大手とは異なる柔軟な対応と誠実な姿勢が良かったですね。地元川越に強いネットワークを持っており、その中でも立地と日当たりの良さで、この家に決めました。妥協せずに一緒に探し続けてくださり、理想の家に巡り合えました。



「私たちは、 まじめな不動産エージェントです」

旭日不動産では、自分たちのことを「不動産エージェント」と呼ぶ。エージェントとは、代理人という意味。つまり、膨大な情報量とプロフェッショナルな知識を生かして、顧客に一番合う住まいを提案し、交渉やトラブル回避、住宅ローンの相談まで、安全安心な取引を、顧客の代理人という立場で手伝えるという姿勢を徹底させているのだ。要は、自分たちの利益ではなく、顧客の利益を最優先するということ。ホームページにアクセスして、同社の理念や姿勢を確認してほしい。



旭日不動産ホームページの画面

お問い合わせ

旭日不動産
〒350-1112
埼玉県川越市上野田町38-1
☎ 049-293-9552
営業時間/10:00~19:00
定 休/水曜日
<http://www.asahi-hudousan.com/>



川越エリアで地域密着型の不動産仲介を展開

こうして資産価値の落ちにくい中古物件を選び、ライフステージに合わせ、より大きな家や新築に住み替えステップアップしていけばいい——栗本氏のアドバイスを得て、家を購入した顧客の満足度は高い。誠実な姿勢と、地域密着だからこそ可能なきめ細かな対応。川越エリアに住宅を求める人には、心強い味方が付いている。