

2025.spring VOL.06

Cover

園田 陽一

Sonoda Yoichi

株式会社センチュリー21・ジャパン
代表取締役社長

※所属・役職は取材当時のものです。

【巻頭企画】
フランチャイズ戦略の
持続的成長

いよいよ4月施行！
建築基準法改正で
何が変わる？

100社比較？！
実際にあった売却体験談

読者アンケート企画
「あの国民的アニメの家を
勝手に査定してみた」

本誌限定特別インタビュー

不動産仲介業フランチャイズの 「持続的成長」

センチュリー 21・ジャパン園田社長が考える
フランチャイザーの役割と使命

不動産フランチャイズの

「持続的成長」

フランチャイザーに 求められるのは「仕組み」作り

1983年、伊藤忠商事が米国のセンチュリー21と提携し、センチュリー21・ジャパンが誕生してから40年以上。社長の園田陽一（そのだ よういち）さんも、同社が誕生した83年に伊藤忠商事に入社されました。以降、人事企画室長や建設第二部長、伊藤忠都市開発株式会社専務取締役などを経て、2019年に同社取締役専務執行役員に就任し、21年に社長に就任。現在は、一般社団法人日本フランチャイズチェーン協会常任理事も務められています。

昨今、不動産価格が大きく上昇していますが、人口や世帯数が減り、少子高齢化がますます進んでいくと見られることから、中長期的には不動産市場の縮小は避けられません。一方、新築住宅から中古住宅へのシフトが加速している今、不動産流通は大きな過渡期にあるといえます。これからの時代に求められる、不動産フランチャイザーの役割とは。園田さんに、不動産フランチャイズの「持続的成長」について伺いました。

大学で建築を専攻していたこともあって、伊藤忠商事に入社後は建設部門に配属されました。大学での建築専攻は子供の頃から絵を描くことが好きだったことが大きく影響したものだと思います。

幼稚園や小学校の帰り道に昆虫や植物から果てはゴミまで、興味を惹かれたものはなんでも拾ってきってしまうような子でしたので、母親にはずいぶん叱られました。今でも好奇心旺盛な部分は変わっていませんので、もしかしたら周りの方に迷惑をかけているかもしれません（笑）

今、最も興味があるのは、デジタルを活用した新しいビジネスです。日頃、加盟店の社長さんや社員さんとお会いする機会が多いのですが、それと同等、あるいはそれ以上に異業種の方とお会いしています。昨今、これまでになくTやAの分野の

技術が進んでいますが、不動産業においてもDXの推進は不可欠です。今後確実に必要になってくることでしょうね。

社会のニーズを見極めて、必要な商品やサービスを作っていくことの重要性は、どのようなビジネスにおいても共通していると思います。この点については、ビジネスの規模による差もないと思っています。私はこれまで、不動産の開発やプロデュースに長く携わってきました。不動産開発という、扱う金額も大きく、関係する人や企業も多いわけですが、そこで私が目指してきたものは、常に「仕組み」作りであったのだと思います。我々センチュリー21・ジャパン本部の役割もまた、加盟店の収益増および業務効率化のための仕組み作りであると考えています。仕事はとても楽しませていただいています（笑）

Interview

センチュリー21・ジャパン

代表取締役社長 園田 陽一

※インタビュー内容・所属・役職は
取材当時のものです。



現在、新築住宅の供給数が減る一方、中古住宅の流通量は年々増加しています。今後さらに、この動きは加速していくでしょう。そうなってくると、取引が行われる中古住宅の状態を見極めること、そして新築住宅に比較して劣化した性能や安全性を向上させることが、今以上に求められるようになるはずです。また、近年はインバウンド需要も高まっていますが、こうした不動産流通を取り巻く環境の変化に対応できる不動産会社ばかりではありません。

フランチャイズ本部の役割は、不動産流通の「インフラ」を整備することにあります。たとえばそれは、加盟店とリフォーム業者をつなぐことであり、海外の方の取引を仲介するノウハウを伝授することです。これだけさまざまなことが目まぐるしく変化している時代ですから、私たちは一歩先、二歩先を見て仕組みを作っていかなければなりません。

直営店を持たない理由

センチュリー21の大きな特徴は、本部が直営店を持っていないことです。直営店を持っていたほうが新たな仕組み作りをするときに仮説を検証しやすいのではないかとも思いますが、私たちがこの体制を維持する理由は「加盟店との信頼関係」をなにより大切にしているからです。

本部が直営店を持つと、当然直営店の収益を上げようという心理が本部には生じます。直営店がより良いマーケットを狙い、顧客を取り込もうとすれば、加盟店と競合することにもなるでしょう。本部が直営店で検証したノウハウを加盟店の経営支援に使うこともできるでしょうが、逆に加盟店のノウハウを直営店のために吸収することもできてしまいます。こうしたことは、フランチャイザー（本部）とフランチャイジー（加盟店）の間の信頼関係を損なうことになりかねません。

本部が直営店を持たないと言言することで、加盟店は安心して本部に相談でき、成功事例やノウハウを喜んでフランチャイズ全体のために提供していただけます。これにより、加盟店同士のつながりもより強固なものとなります。センチュリー21・ジャパンが誕生してから40年余りの歴史の中で、フランチャイズの内部で学び、教える文化ができています。加盟当初、右も左もわからなかった加盟店が、時を経て経験豊富な加盟店となり、「恩返しをしたい」と言って後輩加盟店に自身が培ってきたノウハウを伝授してくれています。この素晴らしい文化は、ずっと継承していきたいですね。

多店舗展開と事業承継で 加盟店の「持続可能性」を高める

加盟店の数を追求することは、フランチャイズの宿命です。ただ当然ながら数だけ追求することはできず、質と量が相まって成長していくのがフランチャイズだと思います。質と量の両方を追い求めていくには、既存の加盟店の持続可能性を高めていくこと

が近道となりますので、近年は加盟店の多店舗展開および事業承継のサポートにも注力しています。

事業承継については、ここでもまた加盟店同士の「つながり」が重要になってきます。当社も創業から40年を超えましたので、立ち上げ当初に加盟いただいた企業の経営者さんは年齢を重ね、事業の継承を視野に入れている方も少なくありません。お子さんや社員に継承できればいいのですが、それが上手くいかない場合は、他の加盟店に事業を継承されるケースも見られ始めています。

フランチャイズ内部で先輩加盟店が後輩加盟店にノウハウや技術を伝える。場合によっては事業自体を継承する。この流れは特にここ数年顕著になってきています。ありがたいことに、加盟店の多くが「センチュリー21」というブランドに誇りや愛情を持ってくれています。お子さんや社員に継承できないのであれば、気心の知れた「仲間」に引き継いでもらうのが一番だと思います。加盟店の「成長」だけでなく、「承継」にも携われることは、我々からしても非常に嬉しいことです。



不動産流通の 根源は「人」

センチュリー21では、さまざまな企業と協業しながらテック化を推進しています。ただ、なんでもかんでもデジタルにしていけばいいかといえは、そうではありません。デジタルは人に代替するものではなく、人を助けるためのものです。

不動産は、経済的にも精神的にも極めて重要な資産です。それを買う・売るには大きな決断が必要であり、さまざまな課題を解決していくには専門家の存在が不可欠です。ただし、取引のすべての局面で専門家を要するわけではありません。たとえば、一昔前まで物件情報を知るには不動産会社に相談しなければなりませんでした。今では多くの買主が自らポータルサイトにアクセスして自分で物件を探し出すことができます。それでも取引の最終局面では専門家のアドバイスや協力は欠かせません。人とテックの分業を実現することによって、専門家はお客様に対して100%の力を注ぐことができるようになります。そのために、デジタル化が必要なのです。

今後は、さまざまなことがデジタル化していくからこそ、人の重要性が増していくはず。近年は人材の採用や育成、定着に苦慮される不動産会社も増えていますが、この面でも我々センチュリー21の仕組みやブランド力が大きく貢献します。

フランチャイズは、ノウハウやコンセプトの押しつけではありません。センチュリー21の強みは、これまでもこれからも「人と人とのつながり」であり、「加盟店同士のつながり」です。

一問一答!!

加盟企業様からの愛に
ブランド力で応えたい



好きなもの

好きな街(駅)

千葉(生まれ育った街)、横浜(会社独身寮所在地)
ロンドン(駐在地)、東京(現住所)

好きな本

「21世紀へ」(盛田昭夫遺稿集、WAC)
「雲の墓標」(阿川弘之著、新潮文庫)

好きな映画

「いまを生きる」(1989年、主演ロビン・ウィリアムズ)
「フォレスト・ガンプ」(1994年、主演トム・ハンクス)

好きな音楽

スローテンポな音楽全般

好きなスポーツ

フェンシング、サッカー

プライベート

趣味

無目的にぶらぶら散歩

座右の銘

一期一会

ストレス解消法

一晩寝るとネガティブなことはほとんど忘れます

幸せを感じる時

大笑いできるとき

ビジネス

不動産営業のやりがい

新たな分野への挑戦

不動産業界の課題と感ずること

市場データの標準化が十分ではないこと

加盟店様との信頼関係を築くために
心掛けてのこと

有言実行、いただいた相談に対する真摯かつスピーディーな対応

今後の抱負や目標

デジタル技術の最大活用によるビジネスの可能性の拡大

加盟店様に提供したい価値

事業成長を加速するための経営ノウハウのプラットフォーム

「仕事」というものに対する考え方

仕事は仕事、問題があっても深刻にならず
常に前向きに楽しまなければ損

社長のこだわり

kodawari



TIME SCHEDULE

5:00～

起床

6:30～

朝食

7:30～

出勤

8:00～

出社、業務整理

9:00～

日例打合せ

当日のスケジュール確認

9:30～

始業

加盟店訪問、会合出席、取引先打合せのため、月10日程度の外出・出張
それ以外の日は、オフィスでの会議・相談などで終日過ごします

17:30～

終業・退社

18:00～

会食

様々な業界の方との情報交換の機会

21:00～

帰宅

帰宅後は入浴、書類チェック、読書等

24:00～

就寝

家族がしあわせに暮らせる家 こども絵画コンテストの開催

読売新聞・読売KODOMO新聞後援のもと、幸せに住み続けられるまちづくりへの思いを、未来を担うこどもたちと分かち合いたいという願いを込めて、昨年度に引き続き、第2回目となる「家族がしあわせに暮らせる家 こども絵画コンテスト」を開催しました。応募総数375作品の中から、計18作品の受賞者を決定し表彰しました。



PDFはこちら

キッズニアのパビリオンオープン

昨年7月、キッズニア甲子園（兵庫県西宮市）に「不動産会社」のパビリオンをオープンしました。こどもたちが実際の接客体験を通じて、リアルエースエージェントの仕事が、お客さまの“充実した生活への思い”や“夢”をかなえる仕事であることを知るとともに、住宅や不動産会社への興味関心を持ってほしいと願っています。



CENTURY 21

株式会社センチュリー21・ジャパン

代表取締役社長 園田 陽一 ※所属・役職は取材当時のものです。

【本社】東京都港区北青山2-12-16 北青山吉川ビル7F TEL.03-3497-0021

URL <https://www.century21japan.co.jp>



改正の背景

2022年6月に公布された法律により、新築建築物(住宅を含む)には省エネ基準の適合が今年(2025年)の4月より義務化されます。これにより、エネルギー効率の高い建築物が標準となり、環境負荷の軽減や温室効果ガスの削減が期待されています。また、省エネ化に伴い建材や設備が重くなる可能性があるため、構造の安全性を審査で確保し、消費者が安心して建物を取得できる仕組みを整える必要があります。

主な改正内容

1 4号特例の見直し・縮小

①建築物の分類が変わります

4号建築物が縮小され、新2号建築物、新3号建築物が新設される予定です。定義は以下の通りです。

新2号建築物：「木造2階建て」または「木造平屋建て」で「延べ面積200平方メートルを超えるもの」

新3号建築物：「木造平屋建て」で「延べ面積200平方メートル以下」

上記の建築物の場合、建築確認と検査が必要です。新2号建築物はすべての地域で建築確認が必要です。新3号建築物は都市計画区域内の場合に必要なになります。

改正前		改正後	
4号建築物	建築基準法第6条第1項第4号に該当する建築物	新2号建築物	改正法第6条第1項第2号に該当する建築物
木造2階建て 木造平屋建て等 - 都市計画区域等内に建築する際には建築確認・検査が必要 - 審査省略制度の対象		木造2階建て 木造平屋建て(延べ面積200㎡超) - 全ての地域で建築確認・検査(大規模な修繕・模様替を含む)が必要 - 審査省略制度の対象外	
		新3号建築物	改正法第6条第1項第3号に該当する建築物
		木造平屋建て(延べ面積200㎡以下) - 都市計画区域等内に建築する際に、建築確認・検査が必要 - 審査省略制度の対象	

【引用：国土交通省(4号チラシ.indd)】

②対象となる審査項目が増えます

③提出図書の一部が変更になります

2 柱の小径・壁量基準の見直し

3 木造建築物の構造計算対象の見直し

不動産業界にどう影響するのか

建築コストの上昇や手続きの煩雑化により、新築物件の価格が高くなる可能性があります。その結果、新築住宅の供給が減少する場合、中古物件や賃貸物件の需要が増加することが予想されます。特に、省エネリフォームを行った中古物件や省エネ性能が高い賃貸物件が注目される可能性があります。

記事の内容は法改正の一部をまとめたものです。最新の情報や詳細については、随時確認が必要です。



【東京都湾岸タワーマンション】の在庫が増えているにもかかわらず、価格が下がらない理由

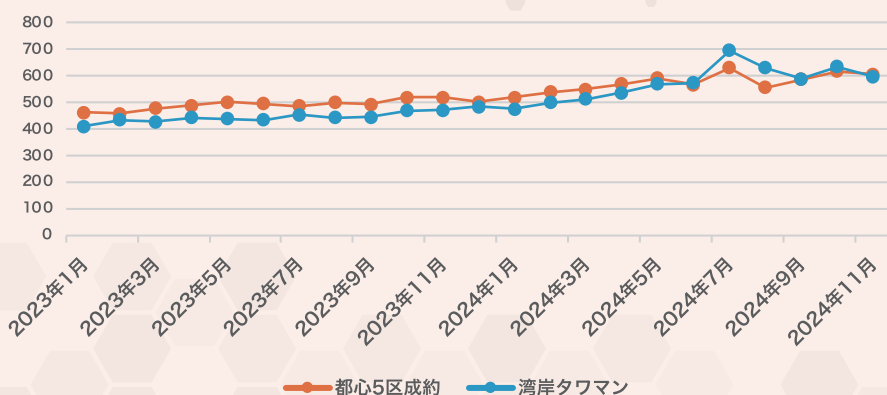
東京都の湾岸※タワーマンションの成約坪単価は2024年6月に都心5区（港区、千代田区、中央区、渋谷区、新宿区）の成約坪単価を上回り、以降も都心5区よりも高い、または同等の水準を保っています。2024年の湾岸タワーマンションの価格は都心5区を凌ぐほど、大きく高騰しました。

※グラフ①

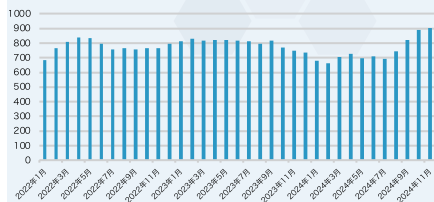
また2024年における湾岸タワーマンションは値下げ回数がさらに少なくなっているにも関わらず、販売期間も短期化しました。これは「出し値で（値下げしなくても）すぐ売れる」ことを示しており、非常に需要が高い状況です。

※ ▶中央区/晴海・月島・勝どき ▶港区/湾岸・港南エリア ▶江東区/豊洲・有明・東雲

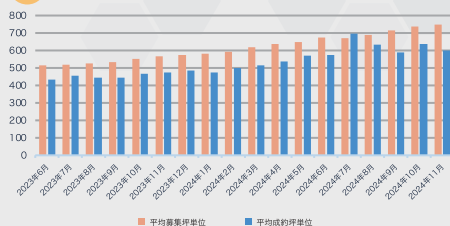
1 都心5区&湾岸タワーマンション：成約坪単価推移



2 湾岸タワーマンション：在庫推移



3 湾岸タワーマンション：成約坪単価と募集坪単価



出典：福嶋総研

Youtube チャンネル登録
よろしくお願ひします

福嶋 真司

マンションリサーチ株式会社
不動産データ分析責任者



福嶋 総研

グラフ②では湾岸タワーマンションの在庫推移を示しています。2024年8月から増加傾向にあり、需給関係を考えれば価格高騰にブレーキがかかるはずなのですが、グラフ③で示すように価格はまだまだ高騰しており冒頭でも述べた通り、成約坪単価は2024年6月に都心5区の成約坪単価を上回りました。

また、在庫数（供給数）は増加傾向にあるにもかかわらず価格の高騰はいまだ衰えが見えません。

新入社員のみなさまへ！

「一緒に学ぼう！住宅ローンの基本と実務のポイント」

新入社員のみなさま、ご入社おめでとうございます！

これから住宅や暮らしに関する知識を深め、多くのお客様のサポートをするうえで、「住宅ローン」は避けては通れないものです。新入社員として、住宅ローンの基礎知識をしっかりと押さえ、実務で役立つポイントを掴んでいきましょう！

1 住宅ローン 金利の種類

通常数千万円もする住宅を現金で購入できる人は少なく、ほとんどの人は住宅を購入するには住宅ローンを利用して月々の返済をしていくことになります。ローンは金融機関からの借入のため、そこには当然利息がかかります。そのため金利タイプの違いを理解することが大切です。

1 全期間固定金利型

借入時の金利が完済まで変わらず、資金計画が立てやすいタイプ。安定性が高い反面、変動金利型より金利が高めに設定されることが一般的。

2 変動金利型

市場金利に応じて金利が変動し、金利は半年ごと、返済額は5年ごとに見直されるタイプ。金利が低い時は有利だが、将来の金利上昇で返済額が増えるリスクがあり、事前確認が重要。

3 固定金利期間選択型

一定期間（例：3年、5年、10年）金利が固定され、その後は変動金利に移行するタイプ。再度固定金利を選択できる場合もある。

2 住宅ローンの審査基準

一般的に仮審査が3～4営業日前後、本審査から融資実行までは1か月ほどかかるとされています。では、どういう項目で審査されているのでしょうか？国土交通省の調査によると、以下の項目は、回答した企業の9割以上が融資を行う際の審査項目として採用しています。

完済時年齢・健康状態・借入時年齢・年収・勤続年数・返済負担率・担保評価

審査に通りにくい場合でも、「頭金を増やす」「借入額を減らす」などの方法や、金融機関を変えて申し込むと通るケースもあります。

3 住宅ローン控除(住宅借入金等特別控除)とは？

住宅ローンを借りて家を購入した場合に、所得税や住民税の一部が控除される制度です。

控除額：年末時点のローン残高の0.7%（2024年時点）

控除期間：最大13年間（通常は10年が多い）

※控除率や条件は税制改正によって変更される可能性があります。最新の税制を随時確認することが重要です。

※上記の条件以外にも、住宅の種類によって適用条件や限度額が定められているので事前に確認が必要です。

お客様にとって住宅購入は人生で最も大きな買い物の一つです。最適な提案ができるよう、これらの知識をしっかりと身につけ、実務に活用してください。お客様の立場に立ち、丁寧に寄り添いながら、安心と信頼を提供できるプロフェッショナルを目指しましょう。皆さまが学びを深め、成長していく姿を心から応援しています！



住宅ローンの最新金利は、
すみかうでチェック！



参考資料：

・日本住宅ローン「住宅ローンの基礎知識」

・Yahoo!くらし「2025年版住宅ローン控除の手続きガイド」

出典：国土交通省 令和5年度 民間住宅ローンの実態に関する調査

あの国民的アニメの**家**を **勝手に**査定してみた

みんながよく知っている、かの有名な海の一家。

お話の中でよく出てくるあのお家、実際にいたらいくらなんだろう…

気になって眠れなくなってしまいうさだったので、査定書作成ツール「ロボ査定」にて査定をしてみることにしました！

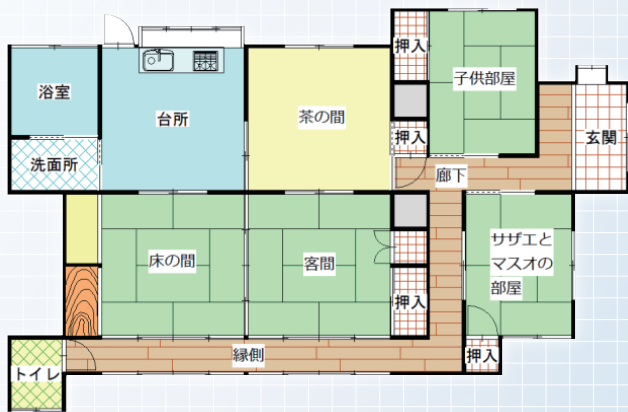


そもそも

どんな物件なんだ？

よく見たことはあるけれど、実際どんな間取りか、所在地はどこなのか、広さはどのくらいなのか全く分かりません…
ので、ChatGPTに聞いてみることにしました！

※筆者が調査した結果であり、実際の設定とは異なる可能性があります。



※引用元：株式会社観交開発(サザエさんと住宅) <https://www.shinko-dev.jp/archives/56060>

ChatGPTの回答

今回の査定条件

住所 …… 東京都世田谷桜新町2丁目
構造 …… 木造
建築年 …… 60~70年/65年
アニメの放送開始年(1969)と家のデザインからの予想だそうです
建物面積 …… 120~160㎡/140㎡
部屋数や家族構成から予想したとのこと
土地面積 …… 200~300㎡/250㎡
地上階 …… 2階
アニメでは平屋かと思うのですが、①原作では2階のシーンもある、
②面積を考慮し、2階建てとします。
最寄り駅 …… 桜新町
接道 …… 一方

査定結果

24,070万円

でした。

実はかなりのセブ一家ということが判明しましたね！

たしかに世田谷区で7人(+1匹)が暮らせる一戸建て(かつ広い庭もあり)と考えると妥当なのですが、アニメのイメージとは少しかけ離れており、筆者はかなり驚きました。

実際の査定はどうだろう？



査定詳細は
こちらから

今回の査定に使ったのは「**ロボ査定**」
3分で簡単に**美しく、見やすい**
査定書が作成出来ちゃいます！



「**ロボ査定**」が
気になった方はこちらから！

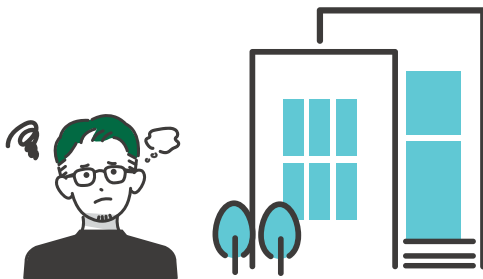


マンションナビ一括査定を利用した方のリアルな売却のおはなし

マンションリサーチが運営する不動産オウンドメディア”すみかうる”では、実際にマンション売却に至った利用者様へインタビューを行い、体験談を掲載しています。

ご依頼者様が思ったこと感じたことなど、マンションナビ一括査定を利用した依頼者様のリアルな声をご紹介します。

1 100社のマンション買取価格を比較して得たものとは？



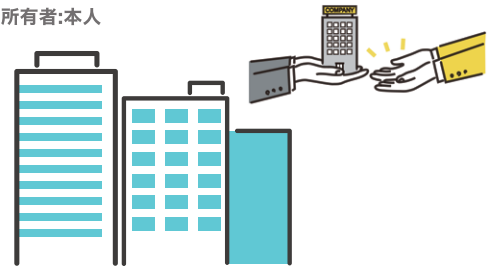
#40代男性 #物件種別: マンション #査定種別: 売却
#北海道札幌市 #築43年 #100㎡ #所有者: 本人

“ 通勤時間短縮のため、勤務先近くの賃貸住宅に引っ越すことに。マンションは空室状態で売却。賃貸活用も検討しましたが、リフォーム費用を考慮すると利回りが良くないと判断。ご自身の計画で、仲介の8割以上の価格なら買取で売却とお考えになっており、十分に事前調査されておりました。ご依頼者様は総計約100社の不動産会社に査定依頼（そのうち弊社からは3社紹介）。最低査定額と最高査定額は2倍もの差があったそうです。最終的にご契約された不動産会社は他社より200万円ほど高い価格をご提示。ご依頼者様によってマンション売却前の徹底的な情報収集をされている方もいらっしゃいます。適切な価格提示だけでなく、情報に劣らないプロとしてのアドバイスやサポートなどが決め手になるかもしれません。 ”

2

買取＋オーナーチェンジの売却で得たものとは？

#50代男性 #物件種別: マンション
#査定種別: 売却 #埼玉県入間市
#築28年 #間取り: 3LDK・4DK (66㎡)
#所有者: 本人



“ 1年前に購入した投資用マンションを売却。売却理由は、投資効率が予想より低かったためです。一括査定では4社に査定依頼。オーナーチェンジ物件にも関わらず購入時より200万円ほど高い査定額の提示があり、最終的にご契約された不動産会社は想定より100万円ほど高い金額で買取を提案してくれたそうです。賃貸で貸し出している状況であっても、ご入居者様が退去するという先を見据えた査定額の提案が好感だったようです。投資用として購入されたそうですが、投資以外の目的も持ってご購入されている可能性もあることから、あらゆる想定を考慮した提案力と納得感から満足のいく高額での売却が実現しました。 ”

3 サブリースを解約+売却 で得たものとは？



#20代男性 #物件種別: マンション
#査定種別: 売却 #東京都江東区 #築5年
#間取り: 1K・1DK (25㎡)
#所有者: 本人

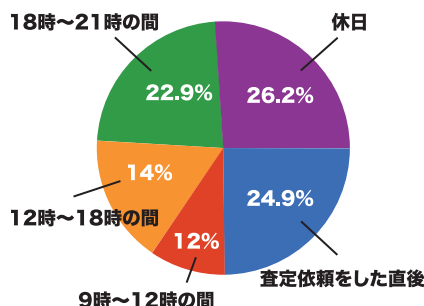
“ 4年前に新築で購入した投資用コンパクトマンションを売却。売却理由は
月々の収支がマイナスで将来的な不安を感じたためです。一括査定では6
社に査定依頼。同時にサブリース契約の解約も進めました。サブリース業
者との交渉は難航しましたが、最終的に契約書にならった違約金を支払
って解約できました。不動産会社選びでは査定額だけでなく対応の誠実
さも重視されたようで、ご契約された不動産会社はサブリース解約の可
能性を考慮し、状況に応じた特約を盛り込んだ売買契約をご提案。依頼
者様は複数の不動産会社の意見を聞くことで提案力の違いが明確に知る
ことができたそう。ポジショントークのみならず、依頼者様の状況に合った判
断からのご提案がご成約につながるようです。 ”

ZEROをご覧になった方限定！

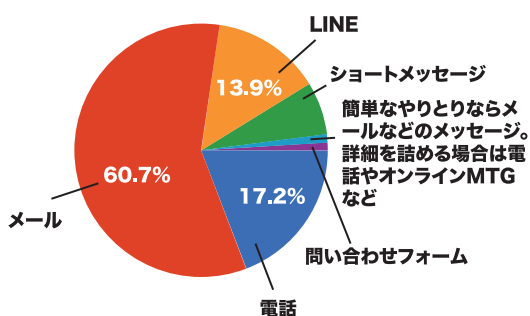
マンションナビ利用者のアンケート結果を一部ご紹介！

ぜひお役立てください。

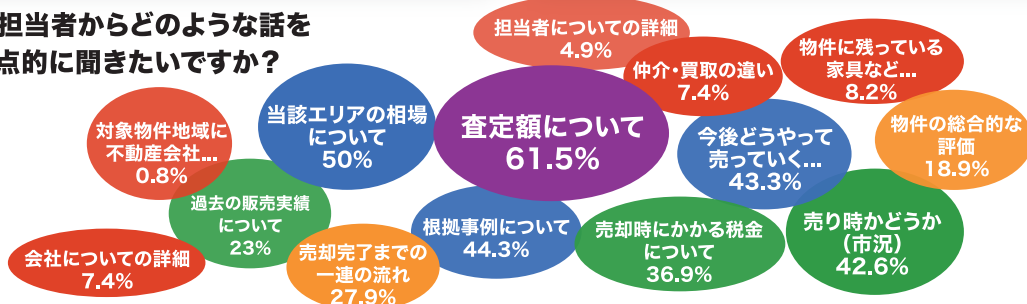
1. 査定依頼時に不動産会社から 連絡をもらうならばどのタイミングが良い？



2. 担当者に対して 問い合わせがしやすい手段は？



3. 担当者からどのような話を 重点的に聞きたいですか？



いかがでしたでしょうか。

すみかうるではそのほか多くのインタビューを掲載しています。

ご依頼者様は様々な状況であるため、プロフェッショナルとして最適な提案を待っています。

マンションリサーチ同全力で参画会社様をサポートしていきたいと思っておりますので、

ご活用ください。



売却体験談掲載ページ



スナックDEイタン相談室



開催しました。

マンションリサーチが運営する『イタン相談室』のリアル版イベントを開催しました。

本イベントは、普段は現役不動産仲介営業マンの※ゆうママが、不動産あるあるをざっくばらんに話してくれたり、なんか買えないマンションリサーチ社員二人が、自分たちの買えない思いをうだうだゆうママに投げかけたりするという主旨で昼間のスナックにて開催。当日はオンライン参加含め4名のお客様にお越しいただきました。

※ゆうママは、東京アセット・パートナーズ株式会社 在籍



🍒 当日の様子 🍒

最初は緊張気味だった参加者も、お酒が進むにつれて不動産に関する悩みや疑問を率直に語り合うように。

印象的だったのは、初対面ながらも会話が弾み、互いのキャラクターが見えてきたことです。

「この場合、Aさんならどうする？」

「Bさんならこう考えよう！」

といったやり取りで、まるで長年の友人のように盛り上がり、予定の2時間を超え3時間近くの活発な交流となりました。

開催場所: スナックゆう(スナックひきだし内)



主なテーマは、「住むなら買う? 借りる?」という悩み。居住性と資産性をどう両立させるかに多くの方が頭を悩ませていました。「優先すべきことは何か」「何が不安か」を一つずつ言語化し解決するアドバイスに、皆さん熱心に耳を傾けていました。

次回開催は未定ですが、弊社はエンドユーザーと不動産会社をつなぐ架け橋となり、より多くの方が最適な選択ができるよう努めて参ります。

イイタン相談室とは?

全ての人**無料**でつかえる
不動産のお悩み掲示板型のプラットフォームです

広告掲載料タダ!
無料でできる**3**つのこと

会社名と担当者名を
記載できる

会社HPのURLを
掲載できる

あなたの写真を
掲載できる

↓こちらから!



あなたの個性を強みにできる
イイタン相談室は初期設定不要で
すぐに始められます

