

業界歴15年で培った経験と
実績に「思い」をのせて

「スリーワンコンサルティング」という社名の由来は、売主様、買主様、仲介会社の三者が最適なゴールに向かえるようなコンサルティングをしたいという思いから。弊社では、仲介の他に、不動産買取や新築戸建、新築アパートの分譲事業等もグループ会社で行っていますので、さまざまな形でお客様のお力になれると自負しております。私が考える最適なゴールとは、不動産の売却や購入、仲介ではありません。その先にある、売主様、買主様の暮らしを豊かにすることを何よりも大切にしています。

私が担当します！

業界の 不動産歴史を塗り替える

大手不動産会社が在籍中には、さまざまな歴史を塗り替えてきました。30歳にして1つの店舗を任されたことも、その1つです。しかし徐々に、お客様の希望と会社のノルマ、目標との板挟みに違和感を感じるようになりました。

「自分は大手の管理職ではなく、より現場に近いところでお客様の人生に携わりたい」

「大手という看板ではなく、私という個人で勝負したい」

この思いが、弊社設立の理由です。不動産仲介という仕事は、私の天職だと考えています。自信もございません。だからこそ、会社の利益や自身のノルマ、業界の常識に捉われないことなく、自分なりの「最高の仲介」をご提供したいと考えています。

K o j i I w a s a k i

ときには「売らない」ご提案も

売主様の資産の状況や思い描くライフプランによって、資金が必要なタイミングや買い替えに適したタイミングは異なります。不動産売却の最適なタイミングは、必ずしも「最も高く売れるとき」だけではありません。実を言うと、売主様が「売りたい」と考えるタイミングでも限りません。弊社はときに「今は売らないべきです」とご助言することもございます。例えば、空室のあるアパートの売却相談であれば満室にしてからの売却活動の提案、築年数の経過している建物の場合には退去交渉をして頂いたうえで売却活動等もその一例です。

不動産会社は、売買を成立させることで得られる仲介手数料が主な収入源です。多くの不動産会社は、目の前の自分たちの利益を高めるために「すぐ売りましょう」「今が売り時です」と売主様にお伝えします。残念ながら「売主様にとつての最適な売り時」という視点は、多くの不動産会社が持ち合わせていないのです。これは、不動産業界に限ったことではありません。

消費者は、ときに“弱者”となります。市況や相場、査定など、一般の方にはなかなか判断できない「不動産」を取り巻く市場ではとくに、我々プロに判断が委ねられることも少なくありません。「売りたい」という方に「売らしましょう」と言うことは、誰にでもできます。弊社が行うのは、コンサルティングです。不動産価値が最大化する方法とタイミングをご提案することこそが、私たちの役割であると考えています。

不動産会社の役割は「売る」ことだけではない

弊社を頼ってください

- なかなか売れない
- 「売りましょう」と勧誘を受けている
- 「買いたい」という不動産会社がいる

このような状況における「セカンドオピニオン」も、弊社にお任せください。不動産の売り方は、1つではありません。治療方法と同様に、複数のプロの見解を聞くことも適切な判断をするためには不可欠です。

弊社のゴールは、不動産売買のその先にある、お客様の豊かな暮らし。弊社を頼っていただけることに感謝し、誠心誠意、対応させていただきます。



売却が難しいとされる物件もお任せください

スリーワンコンサルティングは、確かな実績とグループ総合力により、売りにくいとされる不動産の売却・買取・任意売却・リースバックが可能です。

- 他社に売却を断られてしまった
- 売却以前の問題が多い・価値が見込めなそう

このような不動産も、弁護士や司法書士など土業・専門家と連携し、問題解決とご売却に繋がります。お気軽にご相談ください。

借地権
底地

既存
不適格物件

トラブルを
抱えた物件

債務整理に
伴う不動産売



＼お気軽にご相談ください／
査定・売却
住み替え・資産替え
OUR CONCEPT
“オンリーワン”の
ご提案をいたします！

株式会社スリーワンコンサルティング

東京都知事 (1) 第105556号
 〒103-0015 東京都日本橋箱崎町34番2号 UT日本橋ビル

TEL.03-6810-9403

FAX 03-6810-9404
 月・火・木・金・土・日 (定休:水曜日)

✉ k.iwasaki@31c.co.jp

メールでのお問い合わせは
 24時間365日受付中！

