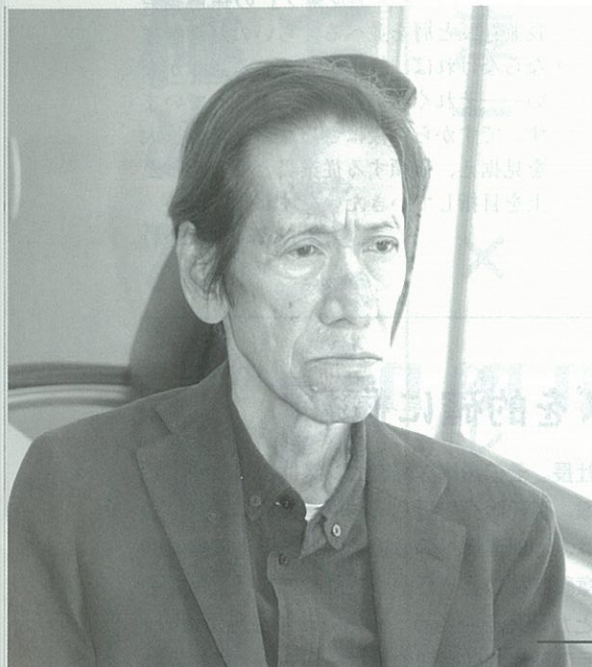


クリックハウジング高知 合同会社

高知県高知市秦南町 2-8-18
URL : <http://www.kurihau.com>

縁あって出会ったお客様だから 最適な住まいと結びつけたい



「お客様の想いを理解できることが、
山崎代表の強みですね」

俳優
齋藤 洋介



「『言いにくいことも、話しやすい』——
そう女性のお客様から喜ばれるのが嬉しい」

代表社員
宅地建物取引士
住宅ローンアドバイザー
山崎 八重



高知市内を中心に、新築・中古住宅や土地の売買、建売住宅や賃貸物件、収益物件などを取り扱う『クリックハウジング高知』。オープンハウスの開催が奏功するなど、業績は順調に推移している。本日は俳優の齋藤洋介氏が同社を訪問し、山崎代表にお話を伺った。

——早速ですが、山崎代表が不動産業界を歩む現在に至られた経緯からお聞かせ下さい。

学校卒業後は一般企業に就職して事務員として働いていましたが、早くに結婚して専業主婦となり、子育てに追われていました。それが、30歳のころにマイホームの購入を決めたことが転機になったんです。物件を探しはじめたものの、なかなか気に入った物件に出会うことができなくて。そうした中で縁あって収益物件を運営することになりました。

——マイホームを手に入れる予定が、収益物件を運営することになるとは、展開が唐突ですね（笑）。

そうですね（笑）。でも、実は不動産には親しみがありました。と言いますのも、私の祖父が建築業を営んでおり、アパートを建てて賃貸業も行っていたんです。小さいころからその様子を見ていたので、収益物件の経営に抵抗はなかったですね。

——そちらの収益物件というのは、どのようなものだったのでしょうか。

『高知大学』の学生さん向けアパートで、6部屋ぐらいの小規模な物件でした。半分も埋まれば収支は合うかな、という感じで、あまり気負うことなくスタートしましたね。

——小規模であれば、リスクも少ないで

すからね。そこから、本格的に不動産事業を手掛けるようになったのですか。

はい。そのアパートの購入を機に、不動産店や工務店とのお付き合いが生まれ、仕事をしているうちに不動産業に面白みを感じるようになっていったんです。そうして、『クリックハウジング高知』を立ち上げ、今年で8年目。当社は、高知市内をメインエリアとして、土地と建物を扱っており、特に一戸建ての売買を中心に手掛けています。

——同業者が多い業界ですが、その中で8年間続けてこられた要因は何だとお考えでしょう。

まずは、優秀なスタッフに恵まれたお陰だと思います。とても真摯にお客様に向き合う人たちがばかりで、いかなる仕事も決して疎かにすることなく、地道に頑張ってくれています。また、当社はオープンハウスを頻繁に行っており、お陰で徐々に知名度が上がってきていることも業績が順調に伸びている要因でしょう。

近々、5カ所で開催する予定なんですよ。

——実際に自分の目で物件を見ることができれば、お客様も具体的に暮らしをイメージでき、購入に踏み切れるでしょう。

そう思います。ただ、私たちにとっては、オープンハウスで見ていただいた物件が売れるかどうかよりも、ご来場下さったお客様と直接、お話しできることこそが大切なんです。たとえ、その物件がお気に召さなくても、「この会社、この人に物件を探してもらいたいな」と思ってもらえる関係を築き、お役に立ちたいのです。オープンハウスは、いわば私たちとお客様の出会いの場——将来的な物件購入のきっかけづくりの場だと考えているのですよ。

——同業者が多い中では特に、「この人に頼みたい」と信頼できるかどうかのポイントになりますからね。その点、直接、会って話した人に家選びを任せられたら安心です。

column | 共感が信頼を生む

▼今は、どの業界も女性経営者が珍しくない時代だが、不動産業界はといえば、まだまだ男社会なのだという。そうした業界であれば、女性経営者ならではの苦勞もあるだろう。しかし、山崎代表の口から出てきたのは、女性だからこそ強み。「女性の方から、『男性には言いにくいことも、言いやすかった』、なんてお声をいただくことがあり、嬉しいですね」と代表。住まい選びにおいては、家事を担う奥様の意見も重要になる。多くのお客様の希望を叶える中で磨かれたセンス、そして主婦経験があるからこそ奥様の気持ちを理解できることが、代表の強みと言えるだろう。また、物件を購入するお客様は30代・40代が多く、自分と世代が近いことから共感できることも多いという。「この人なら分かってくれる」——その安心感から生まれる信頼に、代表は応えていく。



ますので、暮らしに合わせた物件を一緒に探させていただきます。

——これからのビジョンについて、お聞かせ下さい。

今後もオープンハウスの開催を続け、またホームページ上での物件情報の発信などにも力を入れていきます。来年には消費税が上がるので、その前に住まいの購入を済ませようとお考えの方も増えていきますから、一人でも多くの方の理想の暮らしづくりをお手伝いしていきたいですね。ただ、高知県は高齢者の数が増えており、今後は人口が減っていくでしょう。それに伴って、販売件数も減っていくことが予測されますし、人口が減れば地域は活気を失ってしまいます。現在は地元の工務店さんから売り物件をご紹介いただくこともあり、そういった横のつながりも大切にしながら、工務店さんたちとも協力して街づくりに取り組み、地域活性化に貢献していきたいですね。

（2018年4月取材）