

社長に聞く

少子高齢化に伴って空き家や空き地の増加、物件売却ニーズの高まりなど不動産を巡る課題や動きが目立っている。その中で地域に根差した不動産取引に徹して活力あるまちづくりへの貢献を目指す矢崎不動産（茅野市）の矢崎宏一社長(32)に話を聞いた。

住まいバザー

住まいに関するいろいろなニューズが満載



「かつて『土地を持つていればもつかる』とぞって買い急いだ時代もあったが、今や昔の話。老朽化した建物を修理も解体もできずに持ち余し『このまの状態でどうにか売れないか』との相談が増えている」と現状を語る。相談の多くは、高齢となった所有者が不動産を整理したい、また、子らが相続したが使っていない土地や別荘、農地などを売却したいという

た事情の中には処分したいが、何から手を付けたらいい

売却ニーズ大増 中古物件人気



「地元の人に頼られるプロフェッショナルでありがたい」と語る矢崎社長

張る。宏一社長は3代目。子どもの頃から家業(不動産)を継承する決心を決めていた。次代のビジネスの強みとして海外の大学でコンピュータサイエンスを学び、卒業とともに2015年、社長に就いた。「お客さまの不動産を安心して現金化できる身近なお店として、いつでも相談いただける存在であり続ける」と理念を掲げた。

「例えは、古い家や修繕をしない物件でも、不動産税を払うことで売主の責任を免除することができる。その一方で、不安な物を売却する人もいます。例えば、中古物件を売却して売却手続きができるようにサポートする」とサービス

の一端を紹介する。「自宅を売却して介護施設への加入資金を得たい」と急ぐオナーも増えている。いかに適正価格で円滑に整理、売却つなげるかが求められ

1971年に創業し、7つのグループ会社で地元根柢地などを売却したいという

矢崎不動産 (茅野市)

矢崎 宏一さん 32

売り主の安心手助け 多角的な発信で需要取り込み

高齢化に伴い、農地の需要相談も増えているという



「終活」という大切な局面で頼られることに意気を感じつつ、『24時間の信頼と実績あつてこそ』と気持ちを引き

縮める。中古物件を求めて門をたたき客の中に、同業他社にも活用した多角的な情報

「駅」の悩ましい一丁目。路線不足の状態が長く続いてい



「ビジネスモデルが既に田

矢崎不動産
茅野市塚原2-2-3
☎02666・72・7000

ることに、同社の地元密着経営に対する外からの評価の高さが表れている。自社主力の賃貸住宅経営では多数の物件を有する上に、地域の開発に即応して新築も投入し需要を獲得している

「供給不足の中 相談会に反響

「所有さんを見るにつけ、

「住み続ける地元への愛着はひとしおだ。」