

会社の 実力

第80回

“高く売る”“安く買う”を極めた不動産仲介会社 秀でた経験値で住まい・資産に正しい価値を提供

株式会社 アスシア

昨年4月、某週刊誌が大
手不動産仲介会社による
「物件情報の囲い込み」を報
道し、売主と買主の双方か
ら手数料を受け取る「両手
取引」の実態が明かされた。
住まいとしてだけでなく、
資産運用の有力な選択肢と
しても不動産へのニーズが



野口 直康 社長

高まる中、私たちが本当に
安心して相談できるパート
ナーは何処にいるのか。
「そもそも高く売りたい売
主と、少しでも安く買いた
い買主の双方から同じ物件
で手数料を頂く」という考
えには矛盾を感じる方も多
いのではないだろうか」
と、「両手取引」の矛盾を
指摘するのは株式会社アス
シアの野口直康社長。大阪
大学工学部を卒業して不動
産業界に入り、大手デベロ
ッパ―2社で営業から商品
企画、用地仕入れまで、多

彩な業務を経験してきた。
そして、この約25年間に
わたる経験で得た気づき
が、野口社長に「両手」で手
数を頂く」という考え自
体を捨てさせた。「営業」仕
入れ」という双方の立場で
別人になり、それぞれを全
うしようと決意したので。



同社が扱う物件は資産価値が高い

「仕入れの仕事では『これ
ほど価値がある物件なのに、
なぜ営業は高く売れないの
か』と感じましたが、営業
では『より安価で希望する
部屋を買いたい』というお
客様の声に答えることを考
えていました」（野口社長）
人格を変える。ことは決
して容易くはない。しかし、

野口社長は見事に別人格を
使い分け「より高値で売る」
「より良い物件を紹介する」
という対峙する双方の仕事
を極めた。顧客ニーズと物
件の付加価値を的確に見出
すことで、他社の査定価格
より1割以上高値で成約さ
せた実績もある。

「『買いたい』お客様が『出
来る限り資産価値の高い物
件を安く買いたい』のに対
し、売りたいお客様は『出
来るだけ高値で販売した
い』。両者の思いは真逆にあ
るので、買いたいお客様
に対して、当社が販売を担
当している物件を紹介する
ことはありません」

と、野口社長。売るとき
には想定以上の高値を目指
し、買う物件を探すときに
は資産性の高い物件をより
安く買う。必然的に、自社
で売却を引き受けている物
件は選択肢から外れるのだ。
また、野口社長は「いか
にして資産価値の高い物件
を紹介するか」に重点を置
き、満足度の高い住まい選
びや安定した資産運用を慎

重に検討。顧客が本当に望
む物件を徹底的に探し、買
うべき物件を様々な角度か
ら提案している。

「机上の数字では同じ条件
のマンションでも、間取り
や向きが違うだけで隣のマ
ンションとは全く価値・価
格が異なります。市場のリ
アルな相場観を持ち、売
る、買うの双方で顧客対
応に優れたプロになるため
には、かなりの経験値が必
要です」（野口社長）

社名の由来は「明日の幸
せ」。理想の住まいや大切
な資産に正しい価値を提供
してくれる同社なら、安心
して未来を任せられる。（谷

【会社データ問い合わせ先】
本社 東京都港区新橋6-
5-4
☎ 03-6435-8504
設立 2013年5月
事業内容 不動産売買・売
買仲介、販売代理、不動産
活用コンサルティング業務
宅地建物取引業者 東京都
知事（一）第96140号
<http://www.asusia.co.jp>