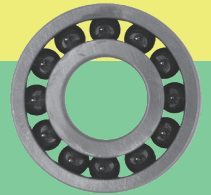


日本全国の注目の情報見つけに、流行の最前線をいく

注目情報は これだ!



2024
年度 [最新版]



役に立つ
ブックシリーズ **290**件!!

暮らしを豊かにする話題のアイテム
社会に役立つ話題のサービス&ビジネス
信頼できるスペシャリスト
注目の食と癒しのスポット
美しく健康になるために
最前線医療の現場と頼れる専門ドクター





不動産の有効活用

事業用不動産を有効活用するなら、一番良い条件を知りたいですよね。けれど仲介業者は、よく知っている特定の取引先を紹介するのが一般的です。同社の強みは、幅広いテナント先とのつながりを活かしていくつもの選択肢をご提示できること。ご納得いただける契約相手を必ず見つけます。



事業用不動産などの コンサルティング紹介

不動産の仲介業者が「手数料が高い」「活動内容が不透明」「時間がかかる」とお悩みの皆様、同社は事業用不動産について数多い案件を成約しています。売主様の手数料は最大ゼロ。高額の手数料への心配は要りません。



本社

「銀行の中でも不動産仲介ができるのは信託銀行だけで、取り扱いメニューもメガバンクより多いのです。その点では非常に多くの学びを得ることができました。そして、名古屋時代に不動産部長を務めたことがきっかけで、不動産仲介での独立に焦点を絞り、50歳で当社を設立しました」

さらにこの間、不動産評価のスペシャリストである不動産鑑定士や不動産取引の専門知識を持つ宅地建物取引士の国家資格、企業、産業、経済状況を調査分析し、投資の対象として価値があるかを判断する日本証券アナリスト協会認定の証券アナリストなどの資格を取得。国税局路線価評価委員や不動産証券化協会の委員などの役

独立起業したのは2020年1月、50歳のとき。事業展開に自信を持った基盤になったのがそれまでの歩みだ。大学卒業後、1991年に住友信託銀行（現三井住友信託銀行）入社し、本店不動産営業部分譲業務・仲介業務や本店営業第3部融資業務、従業員組合専従後は不動産投資顧問部に携わり、1200億円の不動産ファンドを立上げた後、人事部、不動産企画部次長、大阪本店営業第1部次長を経て最年少で名古屋不動産営業部長に就任とキャリアを積み重ねてきた。

「銀行の中でも不動産仲介ができるのは信託銀行だけで、取り扱いメニューもメガバンクより多いのです。その点では非常に多くの学びを得ることができました。そして、名古屋時代に不動産部長を務めたことがきっかけで、不動産仲介での独立に焦点を絞り、50歳で当社を設立しました」



貴方の大切な不動産を “最高価格”で

損をさせない大型不動産の売買仲介実践 経験と知見から生み出した独創的スキーム



代表取締役
青木晋市 さん

同志社大学法学部卒。三井住友信託銀行に約30年勤務。不動産、企業融資、人事部・不動産企画部等の業務を経験し、最年少で不動産部長に就任。2020年、50歳で独立開業。不動産鑑定士、宅地建物取引士、証券アナリスト。

信託銀行での経験豊富
事業を貫く明確な信念

東京、名古屋、大阪、福岡にあるオフィスビルや一棟マンション、商業施設、物流施設など3億円以上の大型不動産物件の売買仲介で成約をスピーディに実現する実力に熱視線が注がれる経営者がいる。「株式会社日本不動産パートナーズ」代表取締役の青木晋市さん。約30年間務めた三井住友信託銀行の不動産部門などで培ったノウハウと実務経験に加え、不動産鑑定士や証券アナリスト、宅地建物取引士の資格が裏付ける専門知識、米国の世界トップクラスの総合不動産会社「ジョーンズラングラサール」のシニアアドバイザーとして持つ高角度の視野が迅速に高く売りたい売主の期待に応えてきた実績に表出する。

「素人が損をする不動産業界の構図を変える」「絶対に売主に損をさせない」。青木さんが事業で貫く信念だ。

「不動産業界に不透明な要素があるのは事実で、安く買い叩かれてしまう売主様の中にはいらっしやいます。私は、そういう不動産取引で損をしてしまう方々を助けたい、そのような業界の仕組みを抜本的に改革したい、という思いから独立を決意したのです」

株式会社 日本不動産パートナーズ

にほんふどうさんパートナーズ

☎ 052-856-5593

📍 愛知県名古屋市中村区名駅3-28-12
大名古屋ビルヂング11F

<https://www.nfp.jp/>



こちらからも
検索できます。

事業用・投資用不動産の売買・有効活用のことなら

株式会社
日本不動産パートナーズ



「株式会社日本不動産パートナーズ」



関連会社「株式会社真成エステート」

日本の不動産所有者の方に、 寄り添いたい

不動産は初心者・素人の方が損をします。
これを抜本的に改革したい。という想いから
会社を立ち上げました。
『日本不動産パートナーズ』は
貴方の味方です。



職も歴任し、事業推進の強力なバックボーンにな
た。
同社が主に扱うのは、一般住宅以外の3億円
以上の大型不動産や都心の不動産で、中でも数
十億から数百億円規模の不動産を得意とし、そ
の売主と買主をつなぐのが仕事だ。事業スキーム
も独自性が際立つ。
「当社の強みは、投資家などの買主様との豊富
なネットワークを構築していることです。我々が
ストックしている東京、名古屋、大阪、福岡にあ
る3億円以上の不動産をピックアップし、仲介業
者を介さずに買主様に随時メールで直接情報を
提供しますので、スピーディな対応が可能であり、
秘密が漏れる心配もありません。また、不動産
所有者である売主様の手数料無料も実現し、高
額の手数料への心配は要りません。当社のこうし
た売買仲介のスキームで、手数料が高い、活動内
容が不透明、時間がかかるといった不動産仲介業
者に対する不信や悩みが払拭され、安心して取
り引きすることができるのです」

青木さんは、事業用不動産のコンサルティング
も手がけ、上場企業の店舗統廃合のサポートで
その実効性を示した。

「当社から大手不動産会社に売却などの依頼を
行っていました。結局のところ案件全てで当社
のお客様が最高価格を提示し、当社で買主様の
仲介を行うことになり、当該上場会社様には大
変ご満足いただいています。その意味では大手不
動産会社に仲介を依頼する意味はなく、複数窓
口に依頼するより、当社に依頼するほうが売主
様にとって効率的かつ最適ということになります」
もう一つ、強みを発揮するのが事業用不動産の
有効活用の支援だ。

「事業用不動産を有効活用する場合、一番良い
条件を知りたいと考えますが、一般的な仲介業者
に依頼すると、よく知っている特定の取引先を紹
介しますが、その特定の取引先が賃料などについ
て最高の条件を提示してくれるとは限りません。
その点、当社は幅広いテナント先とのつながりを
生かして、いくつもの選択肢をご提示でき、ご納
得いただける契約相手を必ず見つけることができ
ます」

青木さんが構築した事業スキームに基づく仲介業務に対する高い評価はクライアントの実際の声から浮かび上がる。

大手ハウスメーカー（売買代金5億以上の売主）
「銀行系・財閥系の大手不動産仲介会社など10数社に売却を依頼しましたが、『日本不動産パートナーズ』が買主を一番早く連れて来てくれました。満額回答の良い買主様でしたので、売却を決めました。同社は、スピード、買主の好みの選別、その後の折衝術、事務力等、申し分ありません。大手不動産会社はスピード感がなく、会社の看板に胡坐をかいているのではないかと思います」

IT企業（売買代金15億以上の買主）
「段違いのスピード、実現力があると思います。大手不動産会社に購入申込書を提出して、1ヵ月間音沙汰無しでしたが、貴社に同物件について、同条件で購入申込書を提出したところ、翌日には売主を連れて来て、話が纏まりまし、段違いのスピードと実現力があると思います」

大手メーカー系不動産会社取締役

（売買代金5億以上の買主）
「今回不動産取引をするのは初めてでしたが、とても良い案件を買わせて頂きました。大手不動産会社は色々な方がいますが、社長自ら営業するのであれば、これほど頼りになる人はいないと思います」

企業オーナー（売買代金100億超のビル所有者）
「売却を依頼して、最終的に売却依頼を取り下げましたが、いやな顔一つせずに『貴方様の思った方向に行つて、良かったですね』と心の底から言っていたのが印象的でした。売却を検討するならば、先ずはこの会社に相談するのが良いと思います。購入検討者の価格を見てから、売却を取り下げても、全く問題ないと思います」

青木さんは、2023年9月には大阪の不動産会社「株式会社真成エステート」をM&Aで買収してグループ会社とし、全国展開の不動産フランチャイズチェーン「ハウズドゥ」に加盟、大阪市都島区中野町に地域密着型の「ハウズドゥ都島中野町店」を開設し、主に3億円未満の中古マンションやアパート、戸建て住宅の賃貸、売買仲介事業にも

お客様の声



買主を一番早く連れて来てくれました。

これほど頼りになる人はいないと思います。

2物件の同時売却で活動した貴社の発想力に脱帽します。



大手不動産会社の中でも「びかーの実績」を挙げている人です。



段違いのスピード・実現力があると思います。

売却を検討するならば、先ずはこの会社に相談するのが良いと思います。



福岡オフィス



大阪オフィス



東京オフィス

個人70代女性（1物件単体で5千万以上、2物件合わせて売買代金2億以上の売主）

「2物件の同時売却で活動した『日本不動産パートナーズ』の発想力に脱帽します。母が住んでいた住宅の売却依頼をお願いしましたが、粘り強く対応頂き、最終的には前の大通りの土地と同時売却を行い、大手不動産会社にマンション用地として購入して貰いました。価格的には、大手不動産会社に査定された価格よりも120%高い金額で売却頂きました。大手不動産会社は、私の所有地単体で動いていたため、買主を1社も見つけられませんでした」

企業（売買代金10億以上の売主）
「会社の方針で保有不動産を急遽売却することになり、直接探索した買主候補に売却の話を持ちかけておりました。そんな時『日本不動産パートナーズ』に相談したところ、直接複数の買主候補に検討依頼を行い、購入価格を競わせた結果、最終的に2倍近くの価格を出していただける買主様を見つけていただきました。さらに、約半月というスケジュールが非常にタイトな状況で契約・決済を取り纏めてくださり、無事に売却をすることができました」

乗り出し、業容のウイングを広げた。

さらに青木さんは、クラウドコンピューティング・サービス提供企業である米国 Salesforce（セールスフォース）社の日本法人と提携し、顧客や物件情報の管理システムのほか、ある売り物件が出た際に一番良い条件提示をする買主候補を探るシステムの構築に着手した。

青木さんは「ジョインズラングラサル」のシニアアドバイザーを務めているが、その意義について語る言葉から今後の展開も見えてくる。

「同社は、不動産に関わるすべてのサービスを提供する事業をグローバルに展開する会社。シニアアドバイザーとしてその仕事に携わることで、世界的に見た日本の不動産の状況を客観的に見ることができて勉強になりますし、外資系の買主様との直接ルートも多く持つことができています。中国の投資家の方もどんどん増えています。今後はそちらとのつながりも強めていこうかと考えています。日本の不動産は世界の投資家にとって魅力がありますので、売主様が海外の買主様を視野に入れることができるよう幅広い情報を提供していきたいと思っています」

（ライター／斎藤 彬）