

家は「売る」ものではなく、 家族の「想いを整理」するもの。

大手には真似できない。北区の“不動産の町医者”が挑む「実家じまい」のリアル。



地域社会から必要とされ る不動産屋のカタチ

執筆者：『大人の住まいと終活』編集部

全国で社会問題化している「空き家」や「実家じまい」の問題。しかし、いざ手放そうとしても、室内に残された大量の荷物や複雑な権利関係などを理由に、大手の不動産会社からは敬遠されてしまうケースも少なくありません。そんな中、東京都北区赤羽に「どんな難易度の高い不動産でも、決して見捨てない」と口コミで噂を集める会社があります。それが『彦や不動産』です。自社の利益や効率よりも、顧客の「想いの整理」を最優先するそのスタンスは、まさに不動産業界の“町医者”。今、なぜ彼らが地域社会からこれほどまでに強く求められているのか。本誌編集部がその秘密に迫りました。



代表インタビュー



彦坂 由輝

代表取締役

なぜ今、赤羽の小さな不動産屋に「実家」の相談が殺到するのか？

親が残した実家をどうするか。いわゆる「実家じまい」の問題が今、大きな社会問題となっている。室内にあふれる大量の荷物、複雑な権利関係、そして何より「親の家を手放す」という精神的なハードル。実家の片付けは、体力だけでなくご家族の心まで疲弊させてしまうことが多い。そんな中、東京都北区赤羽に「他社で断られた案件でも見捨てない」と、少し変わったスタンスで顧客と向き合う不動産会社がある。「私たちは、無理に売らせることはしません。まずは想いの整理から始めます」と語る、株式会社彦や不動産の彦坂由輝社長。

なぜ彼の元には、これほどまでに複雑に絡み合った実家の相談が殺到するのだろうか。その背景には、賃貸から開発、買取まで、不動産業界であらゆる経験を積んできた彼ならではの「総合力」がある。大手が敬遠するような権利トラブルや、残置物があふれる家であっても決して見捨てることはない。「彦やさんに頼んで、ようやく肩の荷が下りました」そう安堵して涙ぐむ顧客が後を絶たないという。単なる物件の売買を超え、家族の想いを紡ぐ「不動産の町医者」としての信念と、泥臭くも温かい解決へのアプローチに迫った。





「親族にも言えず、一人で抱え込んでいる長男が多いんです」

■編集部

彦坂社長のもとには、どのようなご相談が多く寄せられるのでしょうか？

■彦坂

一番多いのは、空き家になったご実家の処分に悩まれているケースですね。実はこういったご相談の裏には、非常にデリケートな「家族の事情」が絡んでいることがほとんどです。

例えば、ご長男からのご相談。自分は遠方に住んでいて、実際に親の面倒を見ていたのは地元に残った弟さんだったりする。すると長男の立場からは「親の面倒を見ていない自分が、実家の売却（お金の話）を切り出しにくい」という深い引け目があるんです。

■編集部

なるほど。単なる「建物の売買」ではなく、家族の人間関係の調整から始める必要があるんですね。

■彦坂

その通りです。だからこそ、大手の不動産会社はこういった案件を敬遠しがちです。人間関係の調整はマニュアル化できず、手間ばかりかかって非効率だからです。しかし、そこから目を背けていては、お客様の根本的な悩みは解決しません。

以前担当した案件では、借地権の地代が年間未納でお寺が激怒しており、さらにその家に住むご兄弟は闘病中で多重債務を抱えている...という極めて複雑な状態でした。他社なら即座に断るような案件です。

■編集部

聞いているだけで頭が痛くなりそうな状況ですが...どうやって解決に導いたのですか？

■彦坂

まずは徹底的にご家族のお話を「聞く」ことから始めました。いきなり不動産を売る話は一切せず、抱えている不安や怒りをすべて吐き出していたいたんです。

そこから私たちが間に入り、ご兄弟の再出発に向けた生活基盤の立て直しから、地主様への謝罪行脚、新しいお引越しの先の手配まで、不動産屋の枠を超えてすべて巻き取って解決に導きました。

■編集部

そこまでされるんですね！まさに「不動産の町医者」のような寄り添い方です。

■彦坂

ええ。すべてが終わった後、「彦さんに頼んで、ようやく肩の荷が下りました」とご家族に涙ぐんでいた時は、私もこの仕事をやっていて本当に良かったと心から思いました。実家じまいとは、ただ単に不動産の手続きをすることではありません。ご家族の「想いの整理」と「再出発」のお手伝いなんです。





「迷っているなら、今は
売らないでください」と
平気で言います。

■編集部

不動産会社の業務範囲を完全を超えていますね（笑）。なぜそこまで泥臭く寄り添えるのでしょうか？

■彦坂

私は自分たちのことを「不動産の町医者」だと思っているからです。大きな総合病院（大手不動産）は、利益率が高くて効率よく手術（売買）できる患者しか診てくれません。でも、町医者の待合室には「とりあえず話を聞いてほしい」「なんだか不安だ」という方がたくさん来られます。

■編集部

実際に「売らないで」と止めることもあるのですか？

■彦坂

しょっちゅうです（笑）。ご家族の意見が少しでも割れていたり、ご長男が引け目を感じて弟さんに遠慮しているような時は、「焦って売ると必ず後で揉めます。まずは皆さんと想いを整理しましょう」とストップをかけます。

■編集部

それでは売り上げにならないのでは……？

■彦坂

目先の利益より、ご家族が後悔しないことの方が何百倍も大事です。私たちは独自の「家族会議シート」などをお渡しして、まずは身内だけで話し合いやすい環境を作ります。誰かが住むのか、貸すのか、それとも手放すのか。全員が納得してから初めて、不動産のプロとしての提案をさせていただくんです。患者が迷っているのに無理やり手術台に乗せるような真似は、町医者として絶対にやってはいけません。

「この営業は本当にお客様のためか？」葛藤の末に辿り着いた信念。

■編集部

そこまでされるんですか！なぜ目先の利益を追わないスタイルになったのでしょうか？

■彦坂

実は私、家庭の事情で16歳から建築業や運送業などで必死に働いていたんです。

「本当にやりたい事は何なのか」と悩み続け、26歳で一人暮らしを始めた際、部屋を借りたことがきっかけで不動産業に興味を持ちました。そこから働きながら定時制高校に通い、28歳で卒業して、念願だった不動産業界に入りました。

■編集部

大変な苦勞をされて不動産業界へ入られたのですね。

■彦坂

現場で建築の奥深さを知り、人様の人生に関わる責任の重さと取引の怖さを知った上で、不動産は私の天職だと思いました。営業ゆえにノルマは厳しく、終電を逃し何日も家に帰れないこともありましたが、感謝される仕事で報酬がもらえる事が魅力でした。ただ、経験を積む中で「この営業が本当にお客様のためなのか？」と葛藤するようになり、徐々にお客様に合わせた営業スタイルに変わっていったんです。

■編集部

なるほど。そこから独立に至るまでの経緯は？

■彦坂

賃貸営業を3年勤めた後、不動産をもっと深く知りたいと大手不動産会社に転職して開発と再販売を経験し、その後はご縁があって総合不動産で管理職を務めました。4年間で店舗まで拡大できましたが、次第に「自分のやり方でお客様と向き合いたい」と考え、独立を決意しました。

■編集部

独立の際、北区赤羽を選ばれた理由は何？

■彦坂

不動産業者として8年間育ったエリアだからです。「自分の武器は何なのか？」を徹底的に模索した結果、不動産で一番大事なのは「人」だという結論に至りました。だからこそ私自身を商品とし、決意を込めて社名を『彦や』にしました。

■編集部

北区での8年間の信頼が、今の強みになっているのですね。

■彦坂

ええ。実は独立する際、以前担当したお客様から「資本金は私が用意します」とおっしゃっていたことがありましたが、私をそこまで信頼してくださった証だと思い、一生の誇りになっています。これからも北区に根付き、不動産取引を通じて地域社会に貢献していきたいですね。





買い手の心を動かす「建築パース」。土地に秘められた価値を引き出すプロの技。

■編集部

彦や不動産では、売却時に「建築パース（建物の完成予想図）」を作成して提案されることが多いそうですね。

■彦坂

はい。特に更地や、古家を解体して売る場合、お客様（買い手）は「ここにどんな家が建つか」をイメージできず、購入を躊躇してしまうことが多いんです。そこで、私たちの知識を活かして「この土地なら、こんなに素敵な家が建ちますよ」というパース図や間取り図をセットにして販売活動を行います。

■編集部

そこまでされるんですかーまるで設計事務所のようなお仕事ですね。

■彦坂

私が5歳から建築業の現場で叩き上げで学んできた経験が、ここで活きているんです（笑）。ただ「土地を売る」のではなく、「どんなライフスタイルが送れるか」を視覚的に提案することで、物件の付加価値が劇的に上がり、結果として売主様の希望価格でスムーズに成約しやすくなります。

「売って終わり」ではない。同じゴールを目指して走る「伴走者」として。

■編集部

「どうすれば売れるか」をとことん熟考される姿勢は、まさに売主の「伴走者」ですね。

■彦坂

おっしゃる通りです。私は自分を単なる仲介業者ではなく、売主様と同じゴールを目指す「伴走者（パートナー）」だと考えています。大手他社で「うちでは売れません」と断られたり、相場より安い査定を出されて落ち込んでいたお客様の物件でも、「どうすれば価値を感じてもらえるか」を徹底的に考え抜きます。

■編集部

諦めずに解決策を探し続けるのですね。

■彦坂

ええ。建築パースの作成もその一つですし、時にはリフォームの提案や、複雑な権利関係の整理も行います。「彦坂さんに任せて良かった」と言っていただけのように、これからも持てる知識と経験のすべてを注ぎ込み、お客様の人生の再出発を全力でサポートしていきます。

北区SDGs推進企業として。地域に不動産を残さない「空き家対策」

■編集部

彦や不動産は「北区SDGs推進企業」や「北区空き家対策本部」にも参画されていますね。

■彦坂

はい。私たちが扱う「実家じまい」は、単なる個人の不動産売買にとどまらず、地域の社会課題の解決に直結しているからです。放置された空き家やゴミ屋敷は、倒壊のリスクや治安の悪化を招き、北区という街全体の価値を下げてしまいます。

■編集部

だからこそ、空き家対策に力を入れているんですね。

■彦坂

その通りです。負の遺産になりかねない空き家を、私たちが介入して綺麗に整理し、新しい若いご家族にパトナッチする。それが街の新陳代謝を生み、持続可能な地域社会（SDG）への貢献に繋がると信じています。



20年以上お世話になっている大好きな北区に恩返しをするためにも、これからも不動産取引を通じて、地域の皆様の安全と笑顔を守るインフラであり続けたいですね。



まずは「想いの整理」から。
赤羽の町医者に、お気軽にご相談ください。



「売るか貸すか迷っている」「荷物がそのまま」「家族間で意見がまとまらない」……どんな状態でも構いません。
ご相談やシミュレーションは完全無料、しつこい営業は一切いたしません。
いつでも、あなたのタイミングでお声がけください。

COMPANY

社名：株式会社彦や不動産
代表取締役：彦坂 由輝
所在地：東京都北区赤羽南1-9-4クリオ赤羽壱番館1302
事業内容：賃貸物件の管理・仲介・不動産売買仲介
リフォーム紹介・建築紹介・土地活用総合コンサルティング
賃貸経営総合コンサルティング・相続対策総合コンサルティング
空き家総合コンサルティング
電話番号：03-6903-9158
お問合せ：info@hikoya.co.jp
HP:https://www.hikohome.jp/



空き家相談はこちら 