

<会社概要>

所在地＝東京都
渋谷区道玄坂1
の21の1広井ビ
ル／資本金＝80
0万円／設立＝
09年11月／電話
＝03(3461)5177

トピックインタビュー 常 日 頃 40



過去掲載分は
こちらから

アトリ長 渡邊 美子氏
社

大手不動産会社グループの人材派遣会社に8年勤務して、独立。東京・渋谷で賃貸仲介と管理専門の不動産会社を立ち上げた。社名の「アトリ」はアクティブ(積極性)、トラスト(信頼)、リライズ(実現)の頭文字をとったもので、共同経営者の姉が命名。「女性だけのソフトな感性で、お客様との信頼関係を築いていきたい」と抱負を語る。

――渋谷を選んだ理由はなぜですか。

「私は世田谷区池尻で生まれ、今は三宿に住んでいます。事務所は所有ビルが道玄坂にあった関係で渋谷ですが、扱う物件は池尻大橋駅周辺に力を入れていきます。エリアを絞るのがポイントで、特におしゃれな街として人気



生まれた町で働く欲び

池尻大橋「三宿」

上昇中の「三宿」をアトリとしていきます。

――集客の戦略は。

「ネット中心です。お問合わせ頂いたお客様にはメールで丁寧に対応し、信頼してもらえらるるよう努力していきます。それと、モットーにしていることがあ

ります。それは、成約してもしなくてもお客様とは一

生のお付き合いを心掛けま

す。もちろん、嫌がられない程度にですが(笑)」

――オーナーからの管理受託を増やす方法は。

「ネットを見ているオーナーも徐々に増えています。世田谷区に35年以上住んでいまして、ネットを活用した、客付け上手の

トリ」ということで売り込めると思います」

――今は都心でも空室に悩むオーナーが増えていまして、時代や市場の変化を「今後5年かけて、お客様にきちんと説明して

様データ5000件の蓄積を自指します。達成すれば

限られたエリアで入居を希望しているお客さん5000人にいっせいに情報が流

せるわけですから、家主さんの方から声をかけてもら

えると思います」

――更新料問題や原状回復をめぐるトラブルなど、難しくなっている賃貸管理

業をあえて選択した理由は何かですか。

「実家がビルオーナーだったので、ずっと関心を持っていました。確かに、賃貸マンションについては、消費者契約法や家賃債務適

正化法などができて難しい時代になってきたと思います。でも、だからこそやりがいがありますし、努力し

ない業者は生き残れないと

「従来、業界は借家人よりもオーナー側について、時代や市場の変化を家主にきちんと説明してこなかったぐらいがあり

ます。当社はオーナーに、例えば礼金や原状回復費用などは取りにくくなっ

ていることなども説明し理解を得ていくつもりで

「将来的には賃貸市場の活性化に欠かせないものだと思います。ただ、現状は、まだほとんど浸透していないのが実態ではないでしょうか。オーナーと借家人双方にとっ

てメリットをもたらす活用方法をじっくりと構築していきたいと思っています」

(聞き手・本多 信博)