

改修ビフォー・アフターを比較体感

同一マンション内で2戸同時公開

（買取再販の）
販売戦略

リアル

主に愛知県を商圏とし買取再販事業を手がけるリアル（愛知県名古屋市）は、リノベーションのビフォー・アフターを比較体験できる内覧会を始めた。同一マンション内で同じ間取りの2住戸を同時に取得し、1戸は未改修、もう1戸は改修し、どちらも内覧できるようにすることで改修前後の住まいを実際に見比べられる。購入を検討する顧客に再販物件の魅力やリノベ効果を体感してもらうのが狙いだ。

角部屋を改修

同社は2000年設立。2025年9月期の売上高は17億円で、構成比は買取再販8割、賃貸

1割、請負工事1割だ。買取再販では、年間93件の販売。件数ベースでマンション8割、戸建て2割（6階・4階）を同時にリノベ内覧会を行うの取得。4階は改修済み、

6階は未改修のまま残し、リノベーション前後の違いを実際の空間で比較できるようにした。改修では、ファミリー層が暮らしやすいようにLDK空間を広く確保した。20代後半から30代の一次取得層、賃貸から持ち家へと移行する層をターゲットとしている。

一方で、「使えるものは使う」という考え方で、コストを抑えつつ必要十分な改修も意識した。例えば、北側の個室はクロスの貼り替えのみ、建具もリベピンクの扉以外は既存を生かしている。

リノベの魅力体感
内覧会では、まず6階の未改修物件に案内し、次に4階のリノベ済み物件に案内する。そうすることで、リノベ前後の違いを体験することができ

る。箱崎愛寸美チーフマネージャーは、この内覧会を通じて「内窓の性能や改修後の雰囲気の違いなど写真や3Dパースでは

伝わらない部分を体感してほしい。リアルな空間で変化を感じ、安心して住まいを選んでもらいたいです」と話す。

また、「最近では、買取再販物件を工事中の段階で購入検討するお客様も増えてきており、その方々にも内覧会を利用してほしい」と箱崎氏は考える。

今回、同一マンション内で2戸を同時に取得できたのは「たまたま」だと箱崎氏は話す。「やりたいと思って、なかなか条件がそろいません。今回は本当に偶然が重なって実現しました。この形式の内覧会は5年ぶりの開催となります」

愛着を持って企画
同社の買取再販は、住む人の暮らしを想像して物件ごとに最適な改修内容を検討するのが特徴だ。内装は、シンプルな再販物件と、こだわりの強

いリノベーションの「中間」を狙う。「アクセントクロスを使って色を取り入れたり、日当たりや断熱性能などに応じて内窓や遮熱改修を行ったりと、物件の価値をどう高めるかが腕の見せ所。不動産会社なので効率を意識しながらも、1件ずつ愛着を持ってプロデュースしています」（箱崎氏）

片田一幸社長がプロデューサーとなり、設計・内装担当者とチームで企画を組み立てる。社員の意見も反映しながら進めている。

仕入れから販売までの期間は約3カ月で、仕入れ値に300万〜800万円の改修費を加え、1000万円後半〜3000万円台で販売することが多い。

「社長は生粋の愛知県民で、愛知の人が好むデザインや感覚を熟知しています。地元の人に響く住まいをつくることを意識していると思います」（箱崎氏）

今回は売上高18億円、年間販売戸数120件を目指す。



◀和室をLDKにすることで開放的に。キッチンとダイニングスペースの一体感も



◀改修前は昔ながらの和室のある間取りだった



▲暗い印象のLDKが白を基調とした家族団らんの空間へ



箱崎愛寸美
チーフマネージャー



▲システムキッチンはクリナップ製 W2550



▲二重サッシ (Low-E複層ガラス) を設置

会社概要	
社名	リアル
代表者	片田一幸
所在地	愛知県名古屋市
設立年	2000年
従業員数	12名
業務内容	買取再販、不動産売買・賃貸・管理・仲介など
会社全体売上高	17億円