

現在の主力はリフォーム事業で、年間の工事件数は20〜30件前後。戸建て住宅が中心で、カフェ

や美容室などの店舗改修も手掛ける。平均工事単価は約500万円。社員数は4人。

リアル 改修プラン付で中古物件販売

購入者は気に入ればリノベ依頼

買取再販を主軸とする

不動産会社のリアル(愛知県名古屋市)は、新サービス「リノ・プラ」を開始した。これは同社が仕入れた中古物件を、リノベーションプラン付きで販売するサービスだ。

特徴は、改修プランはあくまでおまけで付いてくるもので、工事を同社に依頼しても他社に依頼しても構わない。「工事条件付きではない」とこ



箱崎愛寸美 チーフディレクター

ろ。

例えば、リノ・プラでは中古マンション「ナビシティ徳川I」を1980万円で販売している。物件には予算900万円ほどの改修プランを無料で一緒につける。物件購入者はプランが気に入れば900万円の費用で工事を依頼できる。なお、解体時に予想外の構造上の問題が発生するなどの諸条件によって増額になることがある。物件の売却代と、受注できればリノベ代が同社の売上になる。「提供している改修プランは他社が見て

もそのまま着手できるほど完成度の高い内容です。購入者のなかには物件だけを購入し、工事は他社に依頼するケースも見られます」(箱崎愛寸美チーフディレクター)

箱崎チーフディレクターはサービス開始の背景について「当社は買取再販が主事業ですが『リノベ前の物件を購入して、自分好みにリノベをしたい』という需要があることは分かっています。そこで中古物件を購入した後、プランを気に入っていただけの場合に相談に応じる方法を考えました。お客様の選択肢を広げたいという想いから生まれた販売形態です」と話す。なお、リノプラで一定期間売れなかった物件は、同社が改修を施し買取再販物件として販売する。

印象的だ。これは2階がリビングで、天井を下げたので、普通のレンガの付けつらかったんです。フラットレンジフードのタイプもデザイン的にもマッチしている(箱崎氏)

キッチンが主流の時代だから構造を隠さず、空間になじむことに注力した。

「シンフードやダクトに埃が溜まるなどのデメリットも、事前のように、家づくりも全体的に、人や建物に合うものを提案しています」(渡辺社長)

「機能の両立を徹底する同社が、今後のリノベーション提案を見せようだ。」



▲「ナビシティ徳川I」リノベをせずに1980万円で販売



▲「ナビシティ徳川I」リノベ前の状態 ▲予算900万円のプランが無料でつく

リリースから約1年で物件販売のみの成約が2件、販売と工事を4件受注している。問い合わせは34件ある。同社は2000年に設立。2025年9月期の売上高は17億円で、買取再販8割、賃貸1割、請負工事1割だ。買取再販の年間販売戸数は93件。