

不動産取引ノウハウ集「Red B」オープン

来年には不動産売買や購入後の運用サポートも展開へ

不動産ベンチャーが繰り出す
業界を変える新サービス

SOZONEXT(東京都台東区)は日本の不動産売買・仲介・投資・競売・管理などの不動産専門家と協力して、日本の不動産取引に関するノウハウ集「Red B」を開発した。ノウハウの項目は1000におよび、一般的な不動産取引に関するものが700、別荘・リゾート物件に特化したものが300となる。日本語、英語、中国語の3カ国語で公開。今後、3万項目を目指して追加していくとともに、将来的には売買・管理・オペレーションまでの一貫したサービス構築を目指す。

海外投資家は運用面で不満
ノウハウ集の3カ国語で

SOZONEXT



代表取締役 申 昌赫氏
SOZONEXT

は、金融・飲食・流通分野などのコンピュータ・システム開発ノウハウと、海外企業との事業連携ネットワークなどを背景に、国内外大手企業・個人投資家向けに不動産運営・管理事業を展開している。直近では三井不動産の「HUBHUBプロジェクト」(移動型宿泊施設による遊休不動産活用)の事業企画やマーケティング支援、オペレーションDX化、宿泊・利用予約システム開発などを担っており、運営会社として直接事業支援をしている。

海外の投資家からの日本不動産への人気は高い。一方で、日本の不動産取引するのにはいくつかのハードルがあった。代表取締役の申昌赫氏は「ひとつは情報の不透明さで、もうひとつは複数言語で対応できる不動産会社が少ないことです。商習慣が異なり公開さ

はまる。申氏は「創業当時よりこのハードルは海外投資家だけでなく、日本の街づくりや不動産活性化を阻害していると考えていました」と明かす。開発が進んだのはこの1年のことだった。昨年、同社は新宿から台東区元浅草2の「上野コアビル」へ移転。国際的な不動産取引資格と語学力を持つ日本人不動産専門家と協力し「Red B」スタートとなった。今後多くの不動産エージェントと協力してノウハウを追加と多言語化対応を行うとともに、

遊休不動産を活用し地方創生も視野に

「Red B」では中長期的な戦略として、空き家などの遊休不動産の活用を促進していく。現在同社では宅地建物取引業免許の取得しながら、不動産エージェント制度」普及を含め、申氏がグローバルな視点で見据える「Red B」は、国内外企業・投資家との不動産取引を通じて、空き家や別荘といった遊休不動産の有効活用。今回の「Red B」開設はこれら課題の解決へ、

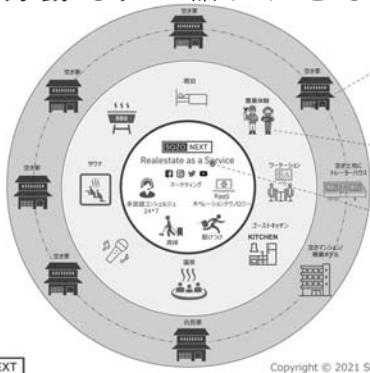
「Red B」は、国内外企業・投資家との不動産取引を通じて、空き家や別荘といった遊休不動産の有効活用。今回の「Red B」開設はこれら課題の解決へ、

目指すのは「RaaS」実現
需要に対応する可変型へ

「地方の空き家に関する話題がしばしば取り上げられますが、量で見ると東京や大阪など都市圏が圧倒的に多い状況です。それらの空き家をどのように活用していくかはこれからの街づくりで重要な課題だと考えています」

「Red B」は、国内外企業・投資家との不動産取引を通じて、空き家や別荘といった遊休不動産の有効活用。今回の「Red B」開設はこれら課題の解決へ、

「Red B」は、国内外企業・投資家との不動産取引を通じて、空き家や別荘といった遊休不動産の有効活用。今回の「Red B」開設はこれら課題の解決へ、



- 既存の遊休アセット(空き家、土地)を多様な用途で活用しながら、地域のサービスネットワークを構築しブランディング1ヶ月以内の宿泊サービスの提供には、旅館業許可か住宅宿泊事業法の許可を取得
- 地域の特徴と強みを活かしながらサービスの最適化
- 地域の農家、商店街、モビリティサービスと連携し付加価値を提供
- 企画コンサルティングから、マーケティング、集客、オペレーションをワンストップサービス
- RaaS構築とオペレーションノウハウとシステム仕込みを最大限活かす
- 地域のパートナー様住民の方々にサービスネットワーク(清掃、駆けつけ、施設修繕)に参加していただきながら新しい雇用を生み出す

Copyright © 2021 SOZONEXT All Rights Reserved.

・ア・サー SOZONEXTが目指す「RaaS」

「Red B」は、国内外企業・投資家との不動産取引を通じて、空き家や別荘といった遊休不動産の有効活用。今回の「Red B」開設はこれら課題の解決へ、