

不動産業界に特化したM&A情報サイト開設

シースタイル



代表取締役
川合 大無氏

不動産関連の見積り比較サイト「スマイスター」を運営するシースタイル（東京都中央区）は先月

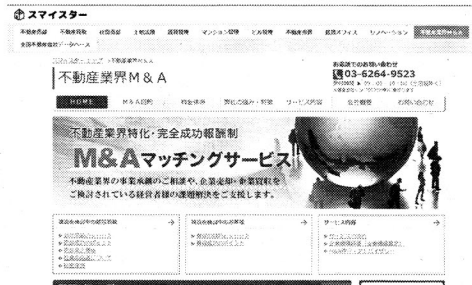
インクグロウ



取締役 事業戦略部長
照井 久雄氏

15日、M&A仲介事業を手掛けるインクグロウ（東京都中央区）と業務提携し、不動産業界専門のM&A相談窓口「スマイスター不動産業界M&A」を開設した。

後継者に悩むビルオーナーの出口戦略に



▶ M&A情報が盛りだくさん

サービス
おらず、インターネットの具体的な情報収集し、サイトを閲覧して問い合わせする。内容はウェブ上で問い合わせると非常に多い」と指摘。後継者不在で悩むビルメン会社やビルオーナーも潜在的に多く、この新動向をほうした企業の受け皿になっているのが現状だ。

「不動産業界におけるM&A市場は空前の売り手市場。売上が数字で把握できる管理会社や不動産保有会社、地域密着型仲介会社に一定の人気があり、大手デベロッパはM&Aに積極的。特に地方の建設会社が人気で、人手不足で職人を囲い込む等の狙いがある」（照井氏）

「スマイスター」は不動産売却、任意売却、不動産買取、土地活用/資産活用、賃貸管理/リロケーション、マンション管理/大規模修繕工事、ビル管理、不動産投資等の複数の不動産会社に無料一括問い合わせをすることができ、ユーザーは不動産会社の提供するサービスと価格を手軽に比較することが可能だ。延べ1000社以上の不動産

「ニッチ」なジャンルに特化したコンテツを取り揃えているが、シースタイルの代表取締役、川合大無氏は「スマイスター不動産業界M&A」を開始した理由について「不動産業界におけるM&Aという手法はまだ認知度が低く、事業承継に悩む方々へM&Aのメリットを周知していきたくて注視したい。」