店舗探訪

おじゃまし〜す

vol.142

㈱ネクスト住宅販売
（札幌市東区）

●設　立　2011年3月
●資本金　500万円
●事業内容　売買仲介、リフォーム等
●従業員　6人

代表取締役　河西 弘謙 氏

http://www.next100.jp

大工経験を生かして仲介へ。リフォームショールーム展開も

創業時からバス広告を継続。地元での知名度向上

札幌市営地下鉄南北線「麻生（あさぶ）」駅から徒歩10分ほど、旧石狩街道沿いに店舗を構える㈱ネクスト住宅販売（札幌市東区、代表取締役社長・河西弘謙氏）。

同社は、木造建築の大工を13年経験した河西氏が2011年3月1日に創業。「05年に発覚した耐震偽装事件をきっかけに住宅の売れ行きが減速し、さらに職人の仕事の単価も落ちました。そこで不動産業に転身を図ろうと決め、約3年間北海道内や大阪の不動産会社などで修業を積みました」（河西氏）。

同店舗前の旧石狩街道は、1日にバスが約180本通行する。そこで創業当初からバス広告を継続展開し、これが地域での知名度を高めることにつながった。「当社の大きな看板が窓から見えることもあり、広告効果は大きいですね。じわじわと取引増加につながっています」（同氏）。

同社本店。目の前の旧石狩街道は1日180本のバスが通行しており、バス広告が効果的に働いている

営業エリアは半径5㎞内。お客さまには新鮮な情報を

創業以来約7年間、札幌市の東区と北区を中心に不動産売買仲介を手掛けてきた。仲介事業の累計実績は400件を超え、現在は大工時代の知識が生かせる既存戸建ての売買仲介に力を入れている。

事業エリアは半径5㎞以内に限定し、何か問題が起きた時の迅速な対応も心掛ける。「何かあった際に素早く対応もするには、事務所から車で10分圏内でなければなりません。また、購入

希望者の8割は地域限定で家を探されます。地域を限定して深掘りすることで、お客さまの希望に沿った動きができるのです」（同氏）。

また、同氏が仲介事業を行なう上で最も重視するのは物件情報の〝鮮度〟だという。「特別な方法はありません。こまめに情報をチェックして、それをこまめにお客さまに提供する。当社では私が毎朝7時に出社して、一番にレインズや民間の業者間流通システムをチェックし、常に鮮度のいい物件情報を仕入れています。つまり基本を徹底することが最も大事だということです」（同氏）。

事務所の2軒隣に開設したショールーム（写真左）には大きな看板を付けて視認性を高めた。モデルルーム（写真上）ではユーザーに「リフォーム後」をイメージしてもらう

リフォーム事業を開始。将来はリニューアル再販も

17年7月には、リフォーム事業をスタート。不動産価格の下落により既存住宅市場が徐々に厳しさを増す中、仲介時にリフォームを付与することで物件の付加価値を引き上げ、低価格物件の仲介でも売り上げを確保するのが狙いだ。近隣の事業者がまだ取り組んでいない分野であり、同氏の建物構造に対する知識を生かせる事業でもあることから、参入に踏み切った。

リフォーム事業の営業拠点として同社店舗の2軒隣にショールーム「中古住宅専門店」を開設。約13坪のスペースに、モデルルームと商談スペースを設けている。「まずはリフォームの完成形をイメージしてもらうのが大切だと考え、モデルルームを設置しました」（同氏）。モデルルームには、カウンターキッチンや浴室、間接照明、調湿壁材などのリフォーム商材を展示した上でソファなどの家具も置き、より生活に近い空間をつくり込んだ。

17年9月には、初の集客イベントを実施。土日の2日間で約20組が来場するなど、おおむね盛況だった。飛び込み客も予想以上にあり、「まだ具体的に成約に結び付いた事例はありませんが、業績への好影響を期待しています」（同氏）。

将来的には、収益物件のリニューアル再販にも手を広げていきたいと話す同氏。「札幌は現在、賃貸住宅の供給ラッシュ。数年後には特徴がなく築年数が経過している建物では支払いが滞る例も出てくると予想しています。そうした物件を購入し、リニューアルして再販するビジネスに挑戦したい。市場の状況を見据えながら、機を見て実行に移したいと思います」（同氏）。