

特集

見つけろ需要の変化を



常に変化し続ける需要をいち早く察知し、小回りの効いた迅速な対応でそれに応えることが中小企業に道を開く。ではそれをどうやって見つけるか。今号は変化に気付くことで新たな成功をつかんだ好事例を取り上げてみた。

取材・清水 高
笠井尚紀
山田清志
関根利子

「中古不動産十リフォーム」で埋もれていた需要を掘り起こす

ハウスイールド

福岡市

シヨールーム効果で成約率がアップ

原さんは勤務先を退社し、22年6月にハウスイールドを設立。『中古しか買えないがきれいな方がいい』という需要を開拓すべく、

▲「ゆくゆくは福岡市外にも広げていきたいですが、その前にもっとお客さまの満足度を上げる仕組みを考えたい」と力強く語る原康史社長



▲「ゆくゆくは福岡市外にも広げていきたいですが、その前にもっとお客さまの満足度を上げる仕組みを考えたい」と力強く語る原康史社長

物件探しからリフォームまでワンストップで……。業界の常識を覆すビジネスモデルで、設立後わずか2年の間に急成長を遂げているのがハウスイールドだ。同社はマイホームが欲しいと願う多くの人を抱える不満に着目。とことんお客目線で改善策を模索した先に、ニーズが潜んでいた。

しかし、現実には「中古」が歓迎されているとはいえない。築年数がたてばたつほど敬遠される。それでも買う理由は、ずばり「価格」だ。ハウスイールド社長の原康史さんは、かつて新築デベロッパに勤めていた際、たくさんのお客を見てきた。モデルルームを見学に来て、成約にこぎ着けるのは約2割。残りの8割がなぜ買わなかったのか、その後どうしたのかが気になって、しばしばフォローの電話をかけた。そのとき聞いた声の多くは、「買いたければ買えない」というものだった。

も満足してもらえない方法はないかと考え始めました」と原さんは振り返る。中古不動産の満足度が低いのは古い、汚い、狭いなどが主な理由。それを解決するにはリフォームが有効だ。だが、そもそもリフォームは住宅所有者が古くなった家を改修するためのもので、これから買う人がするものとは考えられていない。

▲「ゆくゆくは福岡市外にも広げていきたいですが、その前にもっとお客さまの満足度を上げる仕組みを考えたい」と力強く語る原康史社長



▲「ゆくゆくは福岡市外にも広げていきたいですが、その前にもっとお客さまの満足度を上げる仕組みを考えたい」と力強く語る原康史社長

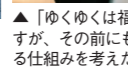
「満足していないのに買ってやる」のはなぜか

現代は「ストックの時代」といわれる。住宅もまた例外ではない。平成22年に国土交通省が、リフォームにより住宅ストックの品質・性能を高め、新築中心の住宅市場から、中古住宅が循環利用されるストック型の住宅市場への転換を図ることを目指し「中古住宅・リフォームトータルプラン」を打ち出したように、新しく建てるよりも、いかに既存の建物を再生して長く住むかに重点が置かれるようになってきている。

「福岡市内の新築平均価格は、ファミリータイプのマンションで約3200万円、戸建て建売で約3800万円。ある程度の収入がないと手が出ないのが現実です。それで新築を諦め、中古マンションを買ったという方が何人かいたんですが、皆さん価格以外は満足していないんです。満足していないのに買っている。ならば中古で

実際に、仲介とリフォームはそれぞれ独立しており、連携もとられていないため、仲介会社が購入者に勧めることはほとんどなく、また購入者にしても家を手に入れるのに精いっぱい、そこまで気が回らない。その上リフォームローンも充実していなかった。

そこで、どこかに仲介とリフォームをまとめて扱っているとこはないものかと、原さんは全国の大手仲介会社やリフォーム会社を見て回った。しかし、そうした会社は一つもなく、それなら自分やろうと決心した。



▲「ゆくゆくは福岡市外にも広げていきたいですが、その前にもっとお客さまの満足度を上げる仕組みを考えたい」と力強く語る原康史社長

▲「ゆくゆくは福岡市外にも広げていきたいですが、その前にもっとお客さまの満足度を上げる仕組みを考えたい」と力強く語る原康史社長

▲「ゆくゆくは福岡市外にも広げていきたいですが、その前にもっとお客さまの満足度を上げる仕組みを考えたい」と力強く語る原康史社長

▲「ゆくゆくは福岡市外にも広げていきたいですが、その前にもっとお客さまの満足度を上げる仕組みを考えたい」と力強く語る原康史社長



▲「ゆくゆくは福岡市外にも広げていきたいですが、その前にもっとお客さまの満足度を上げる仕組みを考えたい」と力強く語る原康史社長