

「埼玉県内の買取市場を圧倒的に制圧する」 絶対的な目標で、買取業界日本一を目指す

東武伊勢崎線沿線をメイン商圏に、埼玉県内の中古住宅の買取再販事業で急成長を遂げたレジデンシャル不動産。マーケットを絞り込み圧倒的なシェアを確保することで、地元仲介業者の信頼感を勝ち取り、競合他社を寄せ付けないビジネスモデルを実践している。強力な営業スタッフたちの視線の先には、さらなる商圏拡大と上場がある。



買取物件に関する情報共有や今後の戦略について話し合う営業会議

埼玉県内の買取再販事業の メインプレーヤーに成長

東武伊勢崎線（東武スカイツリーライン）沿線を中心に、埼玉県内の中古マンション買取再販事業を手掛け、同業他社を圧倒している企業がある。2012年創業のレジデンシャル不動産である。

左ページの円グラフを見れば一目瞭然、東武伊勢崎線の谷塚〜久喜間の業者売主物件の51%は、レジデンシャル不動産が占めている。創業以来の業績も右肩上がりで、今年度の買取見込件数の520件（うち埼玉県内が約480件）は、リフォーム業界紙に掲載されているランキングデータと比較すると10位台前半に位置する。それをわずか4年間で達成したことになる。

地域重視の営業姿勢で 埼玉の買取市場を押さえる

同社の好調ぶりを支えているのは、6名から成る平均年齢30代半ばの営業スタッフである。「営業スタッフは埼玉県内にある全てのマンション情報を把握し、相場を熟知しています」

こう語るのは、レジデンシャル不動産代表取締役の内田廣輝氏。そうした情報は全て、営業スタッフが実際に現場に足を運び、自らの目で確かめ、仲介業者と緻密なコミュニケーションを築くことで得られたもの。そしてこの基盤があるからこそ、他社では時間が掛かる売買価格の査定も同社では即断即決できるといふ。

「スピーディな対応により、他社の営業が1人平均月間2〜3



レジデンシャル
不動産
代表取締役
内田廣輝氏

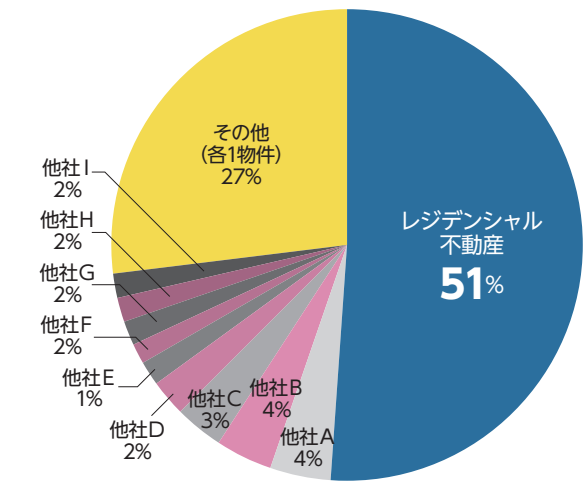
戸の買い取りなのに対し、当社は5〜6戸の買い取りを行っている」と、内田氏。時間を制するものが勝負で優位に立つのは当然だろう。

また、埼玉県内での圧倒的な買取実績があるため、買取査定価格は同業他社を寄せ付けない。各営業がそれぞれのエリアに根づくことにより市場、物件、買い手の動向を把握している。そのため相場ではなく、市場に合った価格での再販を見通せる。さらに、リフォーム会社を設立し再販時のコストを抑えられるようにしている。コストを抑えた分、他社よりも高い買取価格を提示できる。

エリアの明確な絞り込みで 圧倒的なシェアを取る戦略

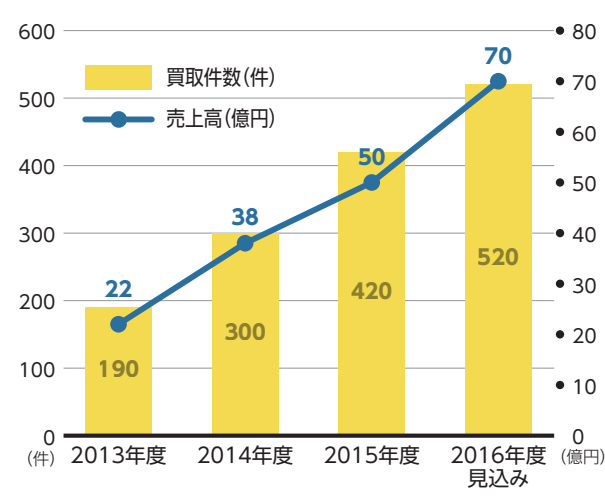
「当社がメインエリアとする埼

●東武伊勢崎線(谷塚〜久喜)における業者売主物件シェア



※2016年9月19日現在、東日本不動産流通機構が公表しているデータをグラフ化したもの。

●レジデンシャル不動産の経年営業実績



写真上・右/レジデンシャル不動産のリフォーム実例。白を基調にブラウンをアクセントカラーにしてすっきりとした空間に再生。キッチンは人気の対面式とし、水まわりの設備も一新した(埼玉県春日部市)
写真左/リフォームの打ち合わせでは徹底的に不具合をチェック

玉県、中でも東武伊勢崎線沿線は、これまで買取業者がほとんど参入してこなかった地域です。では、そこに不動産のニーズがないかと言えばそうではない。このエリアには地元が好きで、地元での不動産の購入・売却を考えている顧客はたくさんいる。マーケットとして十分魅力があるので、このエリアの物件を積極的に仕入れることで、圧倒的なシェアを取ることが当社の戦略です(内田氏)

ターゲットとなるエリアを明確にセグメントし、埼玉での圧倒的なシェアと高い買取価格で、参入を考えている同業他社に高いハードルを課し、二の足を踏ませることにする。また、そのシェアが地元の仲介業者からの信頼感につながり、ますます買取物件を増やすことにもなる。地域でナンバーワンのシェアを取ることに意味は、そこにある。

「当社が積極的に買い取りを行うことで、中古物件の流通が活性化し、相場も上がっていると、地元の仲介業者さんからも喜んでいただいています(内田氏)」

着々と商圏を拡大し 買取業界日本一を目指す

仕事に夢と情熱を持ち、人の

話が聞けて、人に気を使うことができる人間力の高い営業スタッフたちと内田氏が次に目指すのは、商圏の拡大と2020年の株式市場上場だといふ。「埼玉県でトップクラスのシェアを自負していますが、我々の夢は日本一の買取業者になること。現在は本社とさいたま(大宮)支店のみですが、来年は千葉支店を開設する予定です。さらに今後は所沢・川口、つくば、高崎での支店展開も視野に入れています。競合他社さんも数多くいる中でナンパーワンは簡単な話ではありませんが、熱い気持ちを持つ仲間たちとどことん突っ走っていくつもりです(内田氏)」

既存住宅市場の活性化の一翼を担う企業として、今後の成長が大いに楽しみである。

お問い合わせ

株式会社レジデンシャル不動産
【本社】〒123-0842
東京都足立区栗原3-21-11
☎ 03-5838-0598
【さいたま支店】〒330-0843
埼玉県さいたま市大宮区吉敷町1-103 大宮大鷲ビル306
☎ 048-871-5203
営業時間/9:00~18:00
定休/水曜日
<http://e-resi.co.jp/>