新生住宅販売(神奈川県藤沢市)は、地元の藤沢市 を中心に、売買・賃貸・管理等を手広く展開している。 現在ではビルのオーナーとしても経営手腕を発揮する 鈴木哲次社長に、そのビジネスモデルと今後を聞いた。

ビジネスチャンスを掴む 出店戦略!

2年目から賃貸・管理に着手

立当時からですか。 広く手掛けています。これは会社設 賃貸の仲介だけでなく、 新生住宅販売は不動産の売買や 管理まで幅

設立当時は売買でいこうと一生懸命 鈴 木 かです。 創業から2年目にさしかか 多い地域では、 でした。ただ、 上げていたこともありましたので、 それまでに私が売買の営業で実績を の3人で2001年に設立しました 当社は私と元同級生、 賃貸や管理の物件も扱お 後発が不利なのも確 諸先輩やライバルも 事務員

こからまた取引を広げていきました。 ていたのは一部の大手企業だけで、 きますよ」とどんどん引き受け、そ などの相談を受ければ、 困っている」 の親御さんから「家賃が回収できず のです。私が地元出身なので、 が生まれ、 しました。その中からいくつか取引まず、ビルやアパートの売買に特化 は建売住宅や土地の売買が中心な中、 その頃、収益物件の管理を手掛け 管理物件も増えていった 「部屋が埋まらない」 当時の他社で 「当社でで 友人

して、

最初に交わした契約も知人の

じていました。

当社が法人格を取得

ことをやっていけば勝機はあると信

もしませんでした。他人がやらないて手間の割に儲からない」と見向きほとんどの不動産会社は「賃貸なん

やすことにためらいはありませんで

最初の10年間は私も大家さん

や地

Ł ŧ

売上は好調に推移しています

を増やせます。

しかしそれに頼らず

ルの管理もしています。

確かに、売買の方が一気に売上

紹介の賃貸仲介です。今ではそのビ

模の小さい会社からスター

トしてい

立ち上げ時に借金がなく、

新生住宅販売(神奈川県藤沢市)

鈴木哲次社長 (53)

PROFILE すずき・てつじ 1966年生まれ。複数の職業を経験した後 1989年富士ランディック株式会社に入社。 賃貸管理会社や明治地所株式会社での勤 務、個人での営業を経て、2001年株式会社 新生住宅販売を設立。現在に至る。

ますが、

赤字は一度も出して

いま

せ

不動産業です

から当然波はあ

損益分岐点は低か

ったで

ん。私の前職での実績も評

価され、

手掛け、 ました。 通しが立たないので、管理物件を増も売買の取引だけでは翌年以降の見 達成しました。運も良かったし、 2年目からは銀行の融資を受けられ イミングにも恵まれていました。 3年目には大幅な売上増を 土地の仕入れから開発まで

で

タ

したが、 のビルを増やし始め、今では家賃収奔走していました。そのうちに社有主さんのところへ頻繁に足を運び、 だけているのだと思います。 売買3:賃貸管理7に逆転していき 比率はおよそ売買7: た高い収入が得られる環境です。 な管理業務をこなすだけで、安定し ら担当物件に行き、 せくしなくてもよい状況になり メインのときと違って、さほどあく 4:家賃収入4の割合です。売買が ました。 入も入ってきます。 会社の理想は、社員が出勤してか 現在は、売買2:賃貸管理 賃貸の割合が増え始めると 掃除などの簡単 創業時の売上 賃貸管理3で

うと考え始めま

理戸数、それぞれの件数はどれくら いでしょう。 売買には年によって変動があ

社では管理も扱うため、 棟分ほどの利益を上げています。当件も含まれているので、他社での30 鈴 木 とです。 介件数は毎日多く、数え切れないほ 000戸以上に達します。 管理戸数は神奈川県全域を中心に1 ら「物件を売りたい これは土地の仕入れから携わった案 ります。 っ先に入ってくる強みがあるのです 前期は8棟の実績ですが、 」という声が真 大家さんか 賃貸の仲

「三河屋の御用聞き」に徹底

みはあり 新生住宅販売ならではの取り組 賃貸管理の割合が増えています ます か。

うな、 聞き」 徹するのはやめようということです せんか」と御用聞きに来てくれるよ わりに、三河屋さんが「何かありま しても太刀打ちできません。その代 システムの整った大手企業にはどう スを心がけようと、 い続けています。ビジネスライクに に徹しようと思っています。 痒いところに手の届くサ 簡単に言うと「三河屋の御用 当社には大家さ いつも社員に言

> ださいます。コーヒーを飲んでお話 いです す。この関係性は大事にしていきた 私を「てっちゃん」と呼ぶ方もいま しするためだけに来てくださるし、 んや地主さんが気軽に立ち寄ってく

> > 者は直接情報が得られる時代です。

不動産業界でも消えていくものが多

市場の縮小も言われています。

インターネッ

トの普及で当事

売上の過半数を占める売買と管

んとの間にあって、 が少なくないと聞きます。 家賃を滞納する入居者や大家さ

付け業者、

続けて売買の元付け業者

いと予想しています。

まずなくなる

売買仲介業者。次に賃貸の客

料の仲人を頼む時代ではないのではは大家さんだと思います。もはや有

は大家さんだと思います。

賃貸の元付け業者。最後まで残るの

賃滞納率は実質ゼロに近いです。 った事例は2件しかありません。 19年間に、家賃滞納で退去してもら 面もありますが、 入ってもらっているので安心できる かに効果があるのです。保証会社に 文書を投函するだけの作業よりはる たの」と顔を見て話を聞けば、督促 行かないでしょうが、「一体どうしともあります。大手企業なら絶対に 現金で納めに来られる方がいます たとえば、 強みを活かすのが当社のやり方です。 ないのが管理業ですし、 ジタル的な対応だけではうまくいか なりに対応できます。システムやデ ちらには経験がありますから、 ことが起きる場合もありますが、 滞納された方の部屋に出

> り組みます 後を見据えて、

か。

戦略が功を奏しています。市場の今

会社としてはどう取

手を引ければとも考えています。

厳しい現実もある中、

生き残り

当社では、

最終的には売買から一切

会社のいくつかは消えていきました。 見られることもありましたが、その とした同時期創業の会社からは下に 賃貸を扱い始めた頃に、売買を専業 当社は業務内容を広げてきました。 ないでしょうか。この考えに沿って、

入居者との間に思いがけない 当社には今でも家賃を 実際にこれまでの 管理業にはトラ アナログの 向くこ それ

たされ、 鈴木 社の強みである地元密着型なのは絶 その息子さん世代に重宝していただ 対に崩しません。歴代の地主さんや てどうすべきか迷っていますが、 ものが混在する時代です。正直言 いているので、その信頼に応えてい 人口減少や供給過多が取りざ だからこそ「あそこに任せ 働き方や価値観にも色々な

株式会社新生住宅販売

事業内容 不動産の賃貸・売買・管理およびリ フォーム業務、不動産取引に関する 信用供与、家賃回収に関する業務、 損害保険代理業、広告・宣伝の企 画・制作および広告代理業 **URL**

https://www.shinsei-jh.co.jp

渡すなど、 います。 中ですが、対人関係を大事に構築し 会社の根幹を太くすることを考えて せん。多店舗展開や人員増ではなく 員旅行では一人一部屋、 にして引き継げればと思います きがきても、会社の基盤をより強固 ていきます。 てしまいます。方策は試行錯誤の最 っかりしていなければ、容易に折 る姿勢は、 みません。 将来的にも高過ぎる目標は掲げま 社内にも一貫して示しています。 枝葉を伸ばすにも、幹がし アナログで人を大切にす 社員を喜ばす工夫も惜し いずれ私が引退すると お小遣いを

会社概要

神奈川県藤沢市藤沢38-17

創業 2001年

強固な基盤づくりに注力

中長期トレンドとして、

不動産

地元密着の痒いところに手の届くサービスを徹底

管理業務にいち早く着手し

立ち位置を確保