

巨大中古住宅専門店が人気

有力店
レポート

アクティブエナジー

集客月30組で好調

奈良県橿原市にある敷地面積435坪のリフォーム店舗に注目が集まっている。これは総合リフォーム店のアクティブエナジー（奈良市・西野光泰社長）が運営する中古住宅とリフォームをセレクトで提供する専門店「ならスマ」橿原店だ。同社がこの業態で出す店舗は2店舗目。1号店の奈良店は初年度である昨年1年間で2億円を売り上げる盛況ぶりだった。



西野光泰社長

リフォームの魅力を伝える工夫

橿原店は中古住宅の不動産仲介店として、親しみやすさをもちつつもしっかりと打ち合わせができる店舗だ。道路より駐車場に入ると、まず目に入るのは巨大な建物の外観と「中古住宅専門店」というオレンジの看板。



▲今年3月にオープンした橿原店の外観

そして鹿のイメージキャラクター。続いて、店内に入ると数カ所の打ち合わせスペースとキッズスペースがある。ここまでは従来の不動産会社にもあるもの。しかし、その側にあるビフォー&アフターコーナーが



▲リフォームの魅力を伝えるビフォー&アフターコーナー。こちらはビフォー。汚れた和室を再現



▲アフターはならスマの600万円パックをベースにLDKに

店舗内にビフォー&アフター室

オー&アフターコーナーこそがリフォーム会社である同社ならではの展示になっている。このコーナーは実際に完成前後の物件を見ることがなく、リフォームの魅力伝えることができる場所だ。具体的には、ビフォー室は、同社がリフォームをするために解体した実際の家の一部の材料を移したもので、汚れた畳と壁紙があり、カビの匂いがあるところもある。一方、アフター室は同社の提案するリフォームパック

クをベースに作ったもので、明るい空間のLDKになっている。

「この店舗は打ち合わせの段階でリフォームをするような風になるのかをわかってもらえようようにしているんです。ターゲットは初めて住宅を買う30代からの夫婦ですから、中古住宅の内見に連れて行く物件の汚れや古さがかかり、それがよくありますから」（取締役平川俊雄 営業本部長）

非常に集客が好調で、3月64組、4月26組、5月32組とその後月30組を確保できている。

先行して18年2月にオープンしている奈良店も高い集客力を誇っている。

一般的に不動産会社が中古物件を紹介する場合、購入物件を決めたあ

とにリフォーム会社を紹介して、別に契約をしよう。しかしこれでは、リフォームにいくらかかるかわからないまま物件を購入することになるので、予算オーバーで快適なリフォームができない可能性が出てくる。

中古住宅を購入して快適な生活を送るためには、先にリフォーム費用を決めておくことが重要なのだ。それは建築会社だからこそできるメリットなのだ。

異なるターゲットにPR

この「ならスマ」を展開する狙いは、奈良県内で従来と違った年齢層をターゲットに深掘りすることにある。同社はこれまで住設機器の交換をメインにリフォームの提案を行い、年商17億円、リフォームで8億5000万円を売り上げてきた。これまでターゲットとしてきた主な年齢層は持ち家に住む50〜60代で、「ならスマ」とは違う客層だ。

「今後も成長を遂げるためにには顧客の開拓は欠かせません。同じエリアで異なる層にアプローチすることが必要なんです」（平川取締役）

今期は年商19億円、リフォームで10億3000万円を計画。リフォームで成長を図る計画だ。