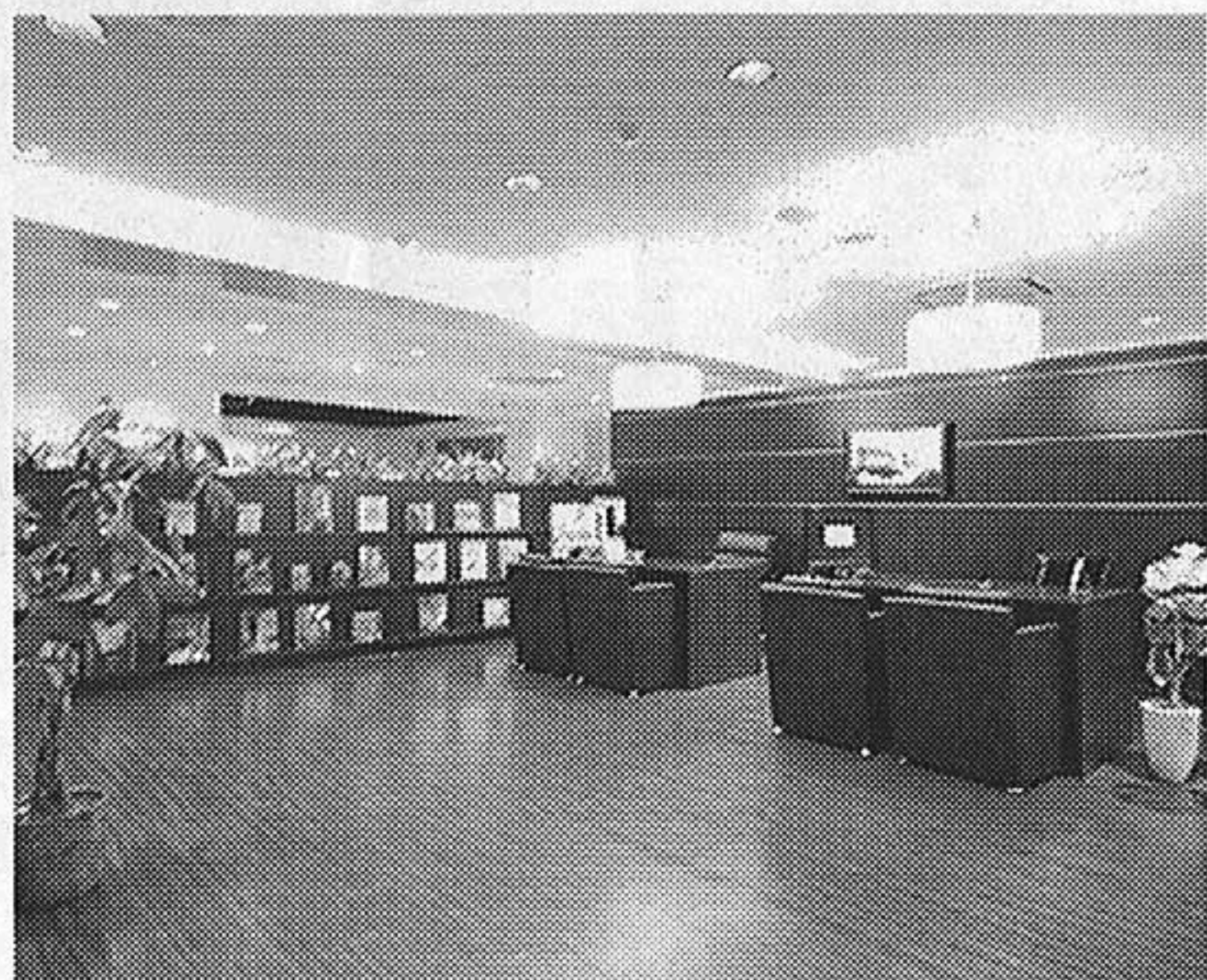


スタイルプラス

成約客に人気ブランド家具を4割引きで販売

高級物件を中心に1年間約700件の仲介実績



▲カウンター席の椅子にソファを用意



▲カウンターフロアも用意

「当社で仲介契約を結んだ入居者は、市場価格の4割引きで人気ブランドの家具を購入でき、さらに入居希望者は引っ越しに合わせて家具を新調したいと考えます。家具の費用が安く収まれば、引っ越し費用全体を抑えることができるため、顧客の支持を得られています。」(平安山社長)

「入居者は契約と同時に家具の注文を行い、同社が入居前までに家具の搬入と設置を行う。仕入れ価格を抑えているとはいえず、4割引きで販売するため、「家具販売による利益は微々たる程度。あくまで収益の柱は仲介手数料」と平安山社長は話す。

デザイン性の高い家具を安く買えるという特典をつけて、1店舗で年間約700件の仲介実績を誇るスタイルプラス(愛知県名古屋市長)。

同社の強みはそれだけではない。店舗づくりや、自社ホームページを使った広告戦略により「高級賃貸不動産専門店」というブランドの確立に成功しているのだ。

同社の平均成約賃料は9万〜11万円。賃料が30万円を超える物件の成約も月に3件程度あり、某不動産ポータルサイトの調査によると、名古屋都心部における賃料30万円以上の物件のうち、65%が同社の仲介によるもの。Bデザイナーを自社に擁するのだ。

同社の平均成約賃料は9万〜11万円。賃料が30万円を超える物件の成約も月に3件程度あり、某不動産ポータルサイトの調査によると、名古屋都心部における賃料30万円以上の物件のうち、65%が同社の仲介によるもの。Bデザイナーを自社に擁するのだ。

しており、サイトの制作・運営もすべて社内で行っている。

同社は仲介専門で管理事業は行っていないが、オーナーが入居募集の依頼を持ち込むケースは増えている。最近では成約案件のおよそ半数がオーナーからの持ち込み案件とのことだ。同社としてもオーナーとの専任入居募集契約に力を注いでいきたいとのことだ。



スタイルプラス
(愛知県名古屋市長)
平安山京太社長

前職時代に部屋探しをしていた時、「オシャレな家具が合う、オシャレな部屋に住みたい」と不動産屋に伝えたところ、新築物件や高価物件ばかりが提示されて、自分が望むデザイン性の高い家具が合う部屋の情報が得られませんでした。しかし、街を歩いているとセンスの良い部屋はたくさんあるのです。その時に自分のような部屋を探す人は少なくないだろうと思い付き、顧客のニッチな需要にもこたえられる今のビジネスモデルに行きつきました。

自分の部屋探しが起業のきっかけ

デザイン性の高い家具が合う部屋の情報が得られませんでした。しかし、街を歩いているとセンスの良い部屋はたくさんあるのです。その時に自分のような部屋を探す人は少なくないだろうと思い付き、顧客のニッチな需要にもこたえられる今のビジネスモデルに行きつきました。