

付加価値高め差別化図れ

住宅 × 家具店 のコラボが急増

需要開拓、アフターサービス—思いさまざま

住宅、不動産業界では、縮小する市場の中で客を取り込もうと家具販売事業者とのコラボレーションの取り組みが加速している。住宅と切り離せない家具店にとっても差別化、集客のチャンスとみる。中古マンションと地場有力家具店のタッグ、特典付きカードを核に複数の住宅関連事業者と家具店をつなぐビジネスモデルの提案、世界最大手の家具店のブランド力を活用した住宅メーカーの新たな取り組み—3事例を紹介する。



中古マンションと人気家具店がコラボ



競争激化の住宅市場 世帯数減少など課題山積

国土交通省の発表した2009年度の新設住宅着工戸数は、前年度比25.4%減の77万5277戸。1967年度以降続いていた100万戸台を割り込むショックな数値となった。岡山県下は同1万541戸(16.4%減)で1994年度(2万5670戸)のピーク以降ほぼ毎年減少を続け、1966年度(1万689戸)並みの数値となった。

近年に限って言えば不況の影響が大きいですが、住宅業界では人口・世帯数の減少により、市場縮小は避けられないとみている。6月、岡山市で講演したミサワホーム(株)(東京都)の竹中宣雄社長の「マーケットスケールが変わり、体験したことのない世界に足を踏み入れる。今までと同じことをしてはビジネスが成り立たない」という言葉に危機感の大きさが感じられる。このような状況の中で、他業種とのコラボの試みが岡山でも増加している。

ウェーブハウス×フレックス

中古マンションをコーディネート ローン面でもメリット発揮

不動産売買・管理の(株)ウェーブハウス(岡山市北区辰巳2-108、市川周治社長、資本金1000万円)は、家具・雑貨店「フレックスギャラリー」を展開する(株)フレックス(津山市沼6-8、中西克佳社長、資本金1500万円)と提携し、中古マンションのトータルリノベーション事業を今夏スタートする。

内装設計の段階からフレックスが参加しコーディネート。客の意見を聞きながら内装から家具、雑貨までトータルで理想の住まいを実現する。

市川社長によると中古マンションの相場は築15~20年で1000万円程度。これに1000万円で内装工事し、家具、インテリアを揃えれば、築10年の物件と同程度の出費で、細部まで自分の好みに合った空間に住むことができる。

また、窓口をウェーブハウスに1本化することで住宅ローンに家具代金を含めることが可能。物件購入後別途ローンを組むより、低い金利で家具を揃

えられるのも大きな特徴という。

近くモデルルームを開設。中古分譲マンションの再生販売で実績を築き、賃貸物件にまで事業を広げたい考え。早期に、物件を除くリノベーションのみの売り上げで年間2億円を目指す。

狙い 強み生かし新しい価値提供

ウェーブハウスは、プロの見立てで理想の住まいを作れるという新たなサービスの提供で、顧客の掘り起こしと単価の向上を図りたい考え。市場の主要購入層と同じ30代に人気のフレックスギャラリーによるコーディネートという点が大きな付加価値になるという。

一方フレックスは、販売チャンネルの増加、モデルルームや施主の口コミによる「シンプルモダンというフレックスギャラリーらしさ」のPR効果を期待。また、住宅購入時にトータルコーディネートすることで、将来にわたって顧客の囲い込みが可能としている。

特集 付加価値求め住宅×家具店のコラボレーション急増

強み生かした相乗効果で販路開拓、アフターサービス強化など狙う

システムネットワークス、つり下げ型LEDスクリーンを格安レンタル

おかやま工房、東日本で話題の新食感スイーツを発売

ADR「住宅設備の施主支給」リフォーム資材30%安価に

2010岡山県下おすすめビール&グルメスポット

GENIUS 彩日の家 新登場

GENIUS「彩日の家」のパブリックは、「縁ダイニング」を中心に「キッチン」、軒下空間の「縁(en)」、和にも洋にも対応する「床座リビング」、1.5階「ファミリーライブラリー」が連続する設計。さらに新しい発想の蔵「3WAY蔵」を搭載。それぞれの空間が、住む人の気持ちに合わせて何通りにも変化します。GENIUS「彩日の家」は、住む人の想いの分だけ暮らしが広がる住まいです。

