

月刊不動産流通 10

No.485
October
2022

Gekkan Fudousan Ryoku

第41巻第4号(通巻485号) 令和4年10月5日発行(毎月1回5日発行) ISSN 0286-388X

[特集] 変わる マンション管理 ~仲介にどう生かす?



おかげさまで創刊

40
周年

[連載] 電鉄会社のまちづくり Vol.2



店舗探訪 おじゃましま～す

探店舗

おじゃましま～す

vol.193

(株)南柏リビング
(千葉県流山市)

- 設立 2013年
- 資本金 1,500万円
- 事業内容 賃貸賃賣仲介、賃貸管理
- 従業員 5名

代表取締役 川村 拓也 氏

www.minamikashiwa-living.co.jp



法学出身の知識生かし 事業用仲介・管理に特化

**銀行員から転身。
震災を機に不動産業へ**

千葉県柏市およびその周辺エリアを中心に事業用物件の賃貸仲介等を手掛ける(株)南柏リビング(千葉県流山市、代表取締役・川村拓也氏)。川村氏は、12年間の銀行勤務の後、2013年に夫人とともに同社を立ち上げた。脱サラ後に不動産業を選んだのは、銀行勤務時代に企業再生を担当し、不

動産の評価、流動化等についての知識があったことに加え、本店勤務の際に、気仙沼の震災復興に関わったことが影響しているという。

「さまざまな事業者とつながりがあり、復興についての意見を調整しながら取りまとめてくれる不動産会社がその地域にあるかないかで、復興のスピードが断然違いました。これこそ地域に必要な仕事だと、不動産業を手掛けたみたいと思ったのです」(同氏)。

「事業用物件の仲介では、多くの特約を設ける必要があります。私たちなら、弁護士のリーガルチェックを受けなくともきちんと法律に沿った契約書が作成できます。手間がかかり、成約まで数カ月を要する事業用物件は積極的に手掛ける事業者も少ないはず。事業用に特化すれば他社と差別化できると考えました」(同氏)。

月刊不動産流通 2022.10

コロナで取引キヤンセル。 ネット活用で商機をつなぐ

そこでHPで積極的に事業用賃貸仲介をメインに取り扱うことをアピール。取引を重ねていく中で、周辺の同業者に「事業用専門」の認知が広まり、事業用物件を探す人を紹介してもらえた。評判を聞きつけた管理会社や事業用物件オーナーからの客付け依頼が増えたことで、顧客に紹介できる物件情報も少しずつ増えていった。個人事業主から上場企業まで、物件は5坪の店舗から100坪以上の倉庫まで、依頼された仕事にはスピーディーかつ確実に対応。2年目からは仲介に加え管理も手掛けるなど、事業が軌道に乗り始め、業績は右肩上がりに伸びた。

しかし、この順風満帆な状況もコロナ禍で一変。20年3月に入ると1ヶ月に進めていた取引がすべてキャンセルになつた。そこで同氏は、このような状況下で「今、できること」は何かを考えた。まずはコロナ禍に苦しむテナントを支援援

し、少しでも退去を防止できるよう、管理物件のオーナーに家賃減免を要望。同氏の熱意に9割のオーナーが3ヵ月間5割減額に応じ、賃貸借契約の変更契約書は無料で作成した。テナントの努力もあり、管理物件からの退去はわずか2社に留まつた。

同年夏頃から客足 자체は徐々に戻り始めたものの、コロナ禍の長期化に備えて顧客層を拡大するため、HPの「お役立ち情報」を拡充。YouTube動画やLINEスタンプづくりなどにも注力した。

「集客を増やす前に、ネットで目に留めてもらえるよう、常に新しいことにチャレンジしているイメージをつくりたい。SNSで若い個人事業主とつながる機会も増えました」(同氏)。

管理物件を引き継ぎ支店に。 将棋好きが集う場も開設

昨年、廃業を予定する同業者から管理物件の引き継ぎを依頼された。その事業者の店舗は駐車スペースのある2階建ての路面店で、自社が管理する複数の店舗物件に近い立地だつたことも



地元の将棋愛好家でにぎわう「南柏リビング支店」の様子(写真 提供:株南柏リビング)

最後の勤務地で地縁のあつた南柏を商圈と決め、賃料の安い駅遠の空中店舗で開業。まずは、ホームページを作成してWeb集客を試みるも、アクセス数が伸びず開業後1年は客足が伸び悩んだ。そこで地元エリアを注目してもらえるきっかけになればと、地域の商店を紹介するブログを開設。毎日更新し続けたことで自社HPのアクセス数が増え、少しずつ問い合わせを受けるようになったという。

試行錯誤を続けていたある日、事業用物件を借りたいという人が来店。その顧客の取引を進めていく中で、夫婦とも法学研究科出身で法律の知識があることが、事業用物件の仲介に非常に役立つことに気付いた。

月刊不動産流通 2022.10