

社長 第171回 INTERVIEW

付加価値を高めて
ワンストップで中古住宅を提供

スミタス(株)

— 佐藤 直樹社長に聞く

中古住宅の売買仲介を主体に、グループ会社を通じて、リフォーム、建物診断からデザイン、インテリアまで幅広く展開するスミタスグループ。今年4月には社名をそれまでの副都心住宅販売(株)からスミタス(株)へ変更、「スミタスブランド」として統一した。常に先を見据えて、住まいと暮らしの質の向上、価値創造に取り組む佐藤直樹社長にお話を伺った。

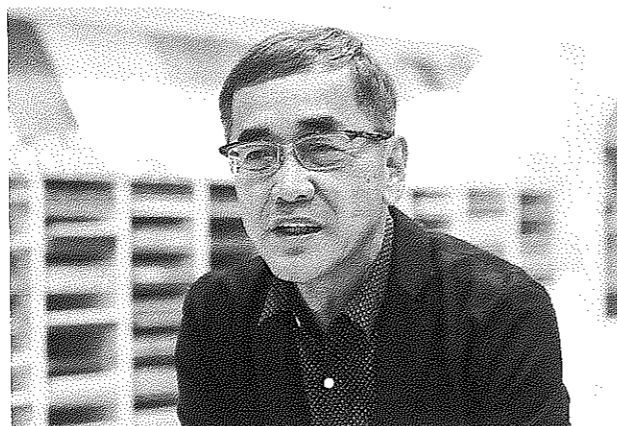
(聞き手：札幌支店情報部長 篠塚 悟)

—これまでの経緯についてお聞かせください

1989年に前社長とともに当社を立ち上げまして取締役を務めてきましたが、それ以前も不動産業界を含め、様々な業界を経験させていただきました。最初に勤務したのは木材会社でしたが、縁あって会社の立ち上げ時に声を掛けていただきまして、一従業員とはいえ、大変貴重な経験をさせていただいたと思っています。その後、バブル絶頂期のサラリーマン時代を過ごしていましたところ、当時勤めていた会社の上司から『一緒に独立しないか』という話になり、当社の設立に至った訳です。ところがその途端のバブル崩壊です。不動産価格が音を立てて崩れ落ちていく大変な思いをしましたが、そうしたなかで、ではどうすれば売れるのかということのをそれまで以上に考えるようになりました。結果的にそうした創意工夫が良かったと思っています。

—社長に就任されてからはどのような取り組みをされてこられたのでしょうか

私が社長に就任したのは2003年のことになりま



佐藤 直樹社長

すが、その頃、ある大手企業が行った中古住宅に対する消費者のアンケート調査を目にしたのです。そこには「価格の妥当性」、「目に見えない部分に対する不安感」、しかも「中古住宅には保証もない」という消費者の声が反映されていました。確かに、中古住宅は「原状渡し」が従前からの売買として根付いていましたが、こうした既存のやり方、考え方を変えていかなければならないと強く感じたのです。

当社では、お話をいただいた売却物件全てにおいて建築のプロが住宅品確法や建築基準法に基づいた検査を実施し、検査結果となる「住まいカルテ」を作り、情報公開を行っています。そしてその結果を価格にどう反映させるかというところまで全国でも先駆けて対応し、ノウハウを積み上げてきました。透明性、納得性、安心安全性を提供することにより真に良質な中古住宅の流通活性化に繋がる訳です。そして、何か問題が見つかった場合には問題箇所をリフォームして販売することで、将来にわたって快適な住まいの提供を行っております。当社が取り扱った中古住宅の約8割はリフォームを実施しております。

—建物に問題が見つかった場合、売り主側のリスクヘッジはどのようにされておられるのでしょうか

建物検査で何か問題を発見した場合、売り主側の瑕疵担保責任に対応する保険が政府の後押しで出来ました。検査のうえ瑕疵保険に入れるということは優良な住宅の証となるわけですから、当社としても積極的に保険の利用を推進し、その結果、瑕疵保険の利用率は全国1位になっています。

このほかにも、これらに先だって行ってきた

サービスが「生涯メンテナンスサービス」です。これは不動産売却後もお客様との関係性を維持していくにはどうしたらよいかということを考えて始めたサービスになります。中古住宅を購入されたお客様に年1回担当者が訪問し、建物や設備のメンテナンスや修繕を無料で実施しています。お客様は年々増えていきますし、大変な時期もありましたが、継続して実施してきたことで最近ではリフォームや売却のお話を頂戴する機会も増えてきております。

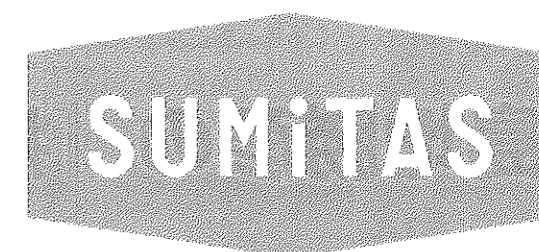
—中古住宅流通の活性化に向け、さまざまな変革を実践されてこられたことが伝わってきます

中古住宅に対するトータルな安心保証制度として一昨年より「お住みつき」という商品をスタートさせました。建物診断を行ったうえで、建築や設備への保証、そして長期的なアフターサポートまでを網羅しています。住宅かし保険ではJIO(日本住宅保証検査機構)の「かし保険」により建物の瑕疵を戸建ての場合、最大1000万円、マンションの場合は最大500万円まで補償しております。このほか建物と付帯設備の長期にわたる長期修繕計画のご提案なども提供しております。また、一定の要件を満たせば、住宅購入の際の各種税金の負担軽減や住宅ローン金利などでのメリットも受けられます。この「お住みつき」によって、お客様への提案力、問題解決能力、そして価格の妥当性を高めるための方程式を当社として作り上げてきました。今後、この仕組みを全国の不動産会社向けに提供していきます。

—不動産市場についてはどのようにみられていますか

国の政策としても従前から中古住宅の流通活性化が打ち出されていましたが、マンションに関して言えば、札幌市内においても、あと5年も経つと築30年以上の中古マンションが約6割を占めるようになります。築30年以上となれば販売価格も低くならざるを得ません。そこで、スケルトン状態からリノベーションを施すことで新築、いや新築以上の物件にする「√s(ルートエス)」という商品を開発しました。価格は専有面積×10万円の定額制で、グループ会社のスミタスデザインスタジオ(株)で手がけています。また、インテリアを扱うグループ会社も今年4月に立ち上げました。不

住まい イズ。



www.sumitas.jp

スミタス

動産業者のあり方というのは、いまや中古住宅、リフォーム、インテリア販売までを融合させ、ワンストップで提供していく時代に突入していくと感じていますし、こうした動きを全国に先駆けて総合的に展開していきたいと考えています。

—最後に、今後に向けて一言お願いします

不動産業界が転換期を迎えていることは間違いありません。最終的に業界としてどのような姿が求められていくのか、これはまだ見えていないと思っていますが、当社なりに描いてきたものはありますし、これまでその描いてきた様な流れになってきていると感じています。今後も皆様に快適な住まいと暮らしを提供し続けるため、グループ丸となって進化していく所存です。これからも当社グループを宜しく願いいたします。

—本日はありがとうございました

佐藤直樹社長が「KENJA GLOBAL "PRESIDENTS OF 500"」に掲載されています。詳しくは以下のサイトからご覧下さい。

<http://www.kenja.tv/president/detkae3zb.html>

会社概要

スミタス(株)

企業コード：010447236

本社：札幌市中央区宮の森3条1-4-1

TEL：011-622-3678

<http://www.sumitas.jp/>