

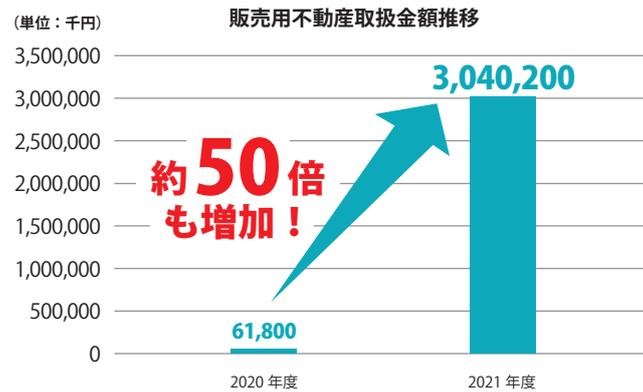


◆ プロフェッショナルスタイル vol.03

販売用不動産の取扱高が急伸！ 埼玉エリア売上 No.1 を走る チームリーダーの決断力

積水ハウス不動産グループで活躍する社員にスポットを当てる「プロフェッショナルスタイル」。今回は浦和第一営業所の角田所長が取り組んだ、不動産買取ルートの開拓に迫ります。

※「販売用不動産」とは積水ハウス不動産が直に不動産を買取・再販する事業を指します。



大手仲介業者が競合する埼玉の南エリアで 「不動産買取＝積水ハウス不動産」という形が定着

浦和第一営業所は埼玉県南部を中心とする「不動産会社様・金融機関様・税理士様」をメインに営業しており、昨年頃から「不動産買取に注力しよう」という積水ハウス不動産グループの方針に沿って、販売用不動産の買取を重点的に取り組んできました。

埼玉の南エリアは多数の大手仲介業者が競合するエリアであり、まずは地道に大手仲介業者から徹底的に攻めることにしました。しかし、買取実績の少ない当社に対しての間口は狭く、なかなか買取に繋がらず、早速大きな壁にぶち当たることに…。現状を打破するために戦法を変え、これまで取引のあった共同仲介業者に再度アタックする流れにシフト。すると、これまでの取引実績があるためスムーズに買取の話へとつながり、どんどん取引実績が生まれるごとに、さらに何方向へも枝分かれして取引ルートが拡大していきました。



躍動する
若きチームを率いる
次世代リーダー



(写真中央)

ツノダ ノブヒロ

積水ハウス不動産東京株式会社
埼玉・北関東営業部 浦和第一営業所

角田 順弘 所長

2009年4月入社。入社後6年間は浦和営業所に配属。その後3年間は大宮営業所で大宮エリアを担当後、2019年に再び浦和へ戻り、所長として若き営業チームを統率する。

買取に関して、当社が強みを発揮できたのは大きく3点あります。まずは「強気の買取姿勢」。当社では戸建用地・収益用地として2方面の出口戦略を検討できるため、他社よりも高い金額を提示することをクライアントに説明しました。あとは「買取金額のスピード提示」。例えば他社で1ヶ月かかるところを、当社では2週間でお答えできるスピード感もお客様に喜んでいただいたポイントです。あとはやはり「ブランド力」でしょう。「積水ハウス不動産が買う」という安心感を売主様に感じてもらえる点も大きかったですね。現在は「毎月1人1件は仕入れる」という目標を立てており、各営業が自信を持って「うちは競合負けしませんよ！」と四方八方へアピールしています。営業所全体の雰囲気もガラッと変わり、6ヶ月でたった2件ほどだった買取件数は6ヶ月で19件へと飛躍的に伸び、取扱金額も約50倍に増加。物件を買うごとに次々と問い合わせが来る好循環が生まれて認知度も向上。今では埼玉の南エリアにおいて「不動産の買取＝積水ハウス不動産」という形が徐々に出来上がりつつあります。

THIS IS PROFESSIONAL STYLE.



営業事務
上田

営業
小尾 俊介

若手が
大活躍！

浦和第一営業所の チームメンバーの取り組み

「全員を所長に育て上げる」という目標を掲げる角田所長。
人材育成に対する取り組みを一部ご紹介します！

1

「自己成長」という意識づけ

「会社の目標を達成すること」を仕事の動機付けにせず、あくまで「仕事は自己成長のため」という意識を定着させています。自分の将来のために今何をしなければならないのか。常に将来像を見据えてモチベーション高くプロジェクトに取り組んでもらうことで、全員が自己ベストの成績を叩き出すようになりました。



営業
高橋 優斗

営業
庭野 アール

2

定期チームミーティング



チーム内の情報共有、ベクトル修正が肝となるため、週1回のミーティングは全員参加で行っています。どんなに忙しくても全員のスケジュールを合わせることを最優先としています。数字に対する意識改革により、全員が日々成長しております。

3

緊張感が生まれる関係

仲良しこよしの関係性ではなく「良い緊張感が生まれるチーム」を意識しているからこそ、常に緊張感と責任感を持って仕事に挑んでいると感じています。また、丁寧に教えることはもちろんのこと、それ以上にまずは「自分で考えさせる」ことを徹底させています。一人ひとりの「思考力」が伸びることで主体的に行動できるようになり、チーム全員にその力が備わることで、少数精鋭でも大きな結果が出せるようになりました。

積水ハウス不動産グループでは
各地営業所でもチーム力を生かした取り組みを行なっています。
あらゆる不動産に関してお気軽にご相談ください！

＼ 積水ハウス不動産東京株式会社「埼玉・北関東営業部」のある浦和の街を散策！ /
サッカーだけじゃない!? 実は「うなぎの街」だった！



中山道の宿場町として栄えた埼玉県の大宮市所在地「浦和」では江戸時代より街道を旅する人々にこの地の名物として鰻をふるまってきました。浦和駅周辺は老舗の有名な鰻屋が浦和駅の半径1km以内にたくさん点在しています。全国的にも有名なプロサッカーチーム「浦和レッズ」同様、有名な名産である鰻を浦和にいらっしやっただけは是非ご賞味を下さい。
(SUMUTIMES編集部一同)



浦和駅西口から徒歩約6分。創業明治21年のうなぎの老舗「満寿家」。伝統の味を誇る炭火の蒲焼と和食の数々を堪能できます。



積水ハウス不動産グループ