

ポラテック 企画型に特化した注文住宅事業 「MOK HOUSE」をスタート

1000万円を切るハイコストパフォーマンス商品を提供

ポラスグループのポラテックは、企画型住宅に特化した注文住宅事業「MOK HOUSE」を新たにスタートした。ポラスグループの認知度が低い地域を対象として、1000万円を切るハイコストパフォーマンス商品を提供していく方針だ。

分譲住宅事業で強さを発揮しているポラスグループのなかで、注文住宅事業を手掛けているのがポラテック。同社では、「ポウハウス」と「北辰工務店」という2つのブランド名で注文住宅事業を展開している。

ここ数年、着実に受注棟数を伸ばしており、お膝元である埼玉県越谷市から東京エリアへと商圏の

拡大も図っている。すでに東京都北区の赤羽、練馬、足立などに展示場を開設しており、さらなるエリア拡大を進めようとしている最中だ。

同社の注文住宅については、フルオーダーを基本としている。そのため、とくに土地を保有していない一次取得者にとっては、予算などの問題から、同社の住宅を気

に入っても、なかなか受注にまで至らないというケースもあったそうだ。

また、「消費税率の引き上げによる反動減をいち早く克服するためにも、新たな取り組みにチャレンジする必要がある」（木造住宅事業部法人企画設計課・小網敏裕課長）という。そこで、注文住宅の新ブランドとして、「MOK HOUSE」をスタートさせた。

新規エリアで展示場に頼らない事業モデルを構築

「MOK」とは、Module Orderの略。同時に「木」という意味も含んでいる。

市に「MOK HOUSE」専用のショールームを開設。ホームペーJや地域誌などへの広告出稿を通じて、ショールームへの集客を図りながら、新たな住宅営業手法を確立していききたい考え。「イベントなどを開催し、まずは地域の方々にショールームの存在を知ってもらいたい」（新座ショールーム・徳原昇哲店長）。

さらに、こうした新たなチャレンジをポラスグループが進出していないエリアで行おうとしている。ショールームを開設した新座についても、ポラスグループが未進出のエリア。ここを拠点に埼玉西エリアでの事業展開を図ろうとしている。

商圏を拡大すると同時に、展示場を持たずに機動力を活かした事業展開も図っていききたい考えで、今後はポラスグループの「先遣隊」としての役割を担うことになりそうだ。

当面の目標は年間30棟

「MOK HOUSE」の商品は、女性を意識したものになっており、

「MOK HOUSE」の大きな特徴のひとつが、幅広い選択肢を用意した企画型住宅に特化している点。

例えば、ファサードデザインひとつをとっても、シンプルかつモダンなモデルをベースとし、フレキシビリティやプロヴァンス、スカンジナビアンといったデザインテイストも用意。

プランについても、「和室のある家」や「ガレージのある家」、「土間のある家」、「スキップフロアのある家」などのプランを取り揃えた。

内装や建具などの仕様についても、標準仕様に加えて、様々なオプション仕様も設定している。これによって、「企画型住宅でありながら、選ぶ楽しみも提供していく」（小網課長）というわけだ。

なおかつ、標準仕様はポラスグループの分譲住宅レベルのものを用意した。同グループでは、ワンランク上の分譲住宅を提供しており、「MOK HOUSE」でも高い品質の住宅を提供していききたい考え。

その一方で様々なコストダウンターゲットとしている価格帯は、1000万円を切るものから、高くて1400万円（本体価格）という層。若年層を中心とした一次取得者のうち、「シンプルなのを好むが、一部でこだわりも表現したい」という層の住宅ニーズを満たしていききたい考えだ。

また、グループ全体での調達力などを活かしながら、高いコストパフォーマンスを発揮する住宅を提供していくようとしている。ポラテックでは、日本一のプレカット事業も展開しており、この点も「MOK HOUSE」の強みになるだろう。

当面は年間30棟を目標として、新座エリアを中心に事業を展開していく。すでに5棟の受注を獲得しているという。

新しいエリアで、新しい試みにチャレンジしようとしている「MOK HOUSE」。ポラスグループ全体としても、これまでにない試みとなりそうだ。



外観はシンプルモダンなデザインをベースとしている



カウンターセールスの拠点となる「MOK HOUSE」の新座ショールーム



外観デザインのバリエーション。左上がフレンチシャビー、右上がプロヴァンス、左下がスカンジナビアン



新座ショールームのスタッフ。左から徳原店長、木造住宅事業部の小網課長、ショールームスタッフの奥村さん

策も講じる。例えば、展示場を持たない営業スタイルを確立していく。住宅展示場を開設し集客を図る一般的な住宅営業から脱却し、カウンターセールスによる販売を行う。

すでに今年3月には埼玉県新座