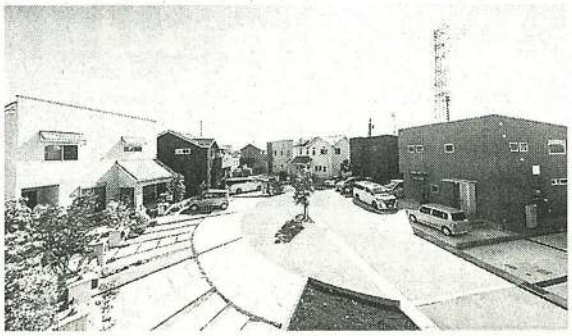
ポラスG ポラテック

「分譲注文」で顧客ニーズ対応

不動産と建築の融合

ポラスグループのポラテック（埼玉県越谷市、中内晃次郎代表取締役＝ポラス代表取締役）は注文住宅と土地分譲のメリットを合わせた取り組みを展開している。取り扱い内容は現場の区画を建築条件付宅地として販売し、建物は顧客の好みに応じて建てるというもの。現場の区画数によっては1棟だけモデルハウスを建てるケースもある。2月は人気が上昇しているエリア「おおたかの森」（千葉県流山市）で2棟現場の販売を開始、3棟現場の開発許可も取得した。



「分譲注文」で手掛けた住宅は顧客の好みに対応しつつ、街並みには統一感が生まれる

担当部署はユニオンレジデンスで代表直轄の組織だ。「ユニオン」には不動産と建築の結合・融合という意味を込めている。

担当部長である川﨑哲哉氏は「土地から探して注文住宅となると、どうしても古い街並みの中に1軒だけ新しい家が建つことになり、近隣との関係が難しくなる面も出てくる。建て売りだと間取りの変更も基本的にできない」と指摘し、「我々のサービスは注文住宅と建て売りの良いところを合わせている。訴求のポイントは分かりやすさで、そこを一番に考えている」と説明する。

土地を仲介で購入すると古家が建っているケースは多く、付帯工事、経費が発生する。同社では建築条件付宅地として各区画に地盤調査を実施。ガス、公共下水、上水道の引き込み工事、隣地境界ブロック、フェンス工事などを行った後に販売するので、土地、建物の購入総額が分かり、顧客は資金計画が立てやすい。

「分譲は全体のルールがあり、それに納得したお客様だけが購入する。ユニオンレジデンスでは注文住宅として建てている」（川﨑部長）と顧客の好みに対応、注文住宅のメリットである自由な間取り、外観スタイルが採用できる。更に、現場は3～5棟の区画数を中心に構成されている。そのため、街並みには統一感が生まれ、入居者同士のコミュニケーションが図りやすいというメリットもある。

同部署は現在、草加オフィス（埼玉県草加市）と南流山オフィス（千葉県流山市）の2拠点体制。スタッフには不動産と建築双方の知識が必要となるが、川﨑部長、両オフィスの所長は宅地建物取引士と共に建築士の資格を所有。「営業マンにはお客様の目の前で建物の絵が描けるように」（同）と指導し、提案力の向上を進めている。

同社では、顧客の要望が多様化、細分化する状況を踏まえ、「分譲注文」というカテゴリーで潜在的なニーズに対応。川﨑部長は「若い人材が育ち、お客様のニーズに応え、当グループの中枢になるような部署になれれば」と展望している。