

再販売上高、5割増の50億円

買取再販
最前線

前期比3割増の177棟に

中央住宅(ポラスグループ)

販売棟数、単価とも上昇傾向にある



都心部で新たに2件を売却した



2020年築、3階建て、2SLDK
駅から徒歩6分 木造
全室クロス張り替え実施。車庫スペース1
台分あり。小学校、幼稚園、買い物施設近く

2005年築、14階建ての2階 2LDK
駅から徒歩5分 HC(鉄筋コンクリート)造
二重サッシ、二重床、バリアフリー設計。水
回り一式の交換、クロス張り替えなど実施

「戸建ては手間がかかるから、と敬遠する同業者も多い。弊社は戸建てをグループとしてワンストップで手掛けられるのが強みです」と、取締役の齊藤辰彦事業部長は話す。仕入れの平均価格は2000万から2500万円ほど。これを3000万から3500万円ほどで販売する。「手つかずの中古をただそのまま売りに出す、というだけでは、販売が難しくなっている。高い値段に見合う価値が求められます」

「戸建ては手間がかかるから、と敬遠する同業者も多い。弊社は戸建てをグループとしてワンストップで手掛けられるのが強みです」と、取締役の齊藤辰彦事業部長は話す。仕入れの平均価格は2000万から2500万円ほど。これを3000万から3500万円ほどで販売する。「手つかずの中古をただそのまま売りに出す、というだけでは、販売が難しくなっている。高い値段に見合う価値が求められます」

「戸建ては手間がかかるから、と敬遠する同業者も多い。弊社は戸建てをグループとしてワンストップで手掛けられるのが強みです」と、取締役の齊藤辰彦事業部長は話す。仕入れの平均価格は2000万から2500万円ほど。これを3000万から3500万円ほどで販売する。「手つかずの中古をただそのまま売りに出す、というだけでは、販売が難しくなっている。高い値段に見合う価値が求められます」

「戸建ては手間がかかるから、と敬遠する同業者も多い。弊社は戸建てをグループとしてワンストップで手掛けられるのが強みです」と、取締役の齊藤辰彦事業部長は話す。仕入れの平均価格は2000万から2500万円ほど。これを3000万から3500万円ほどで販売する。「手つかずの中古をただそのまま売りに出す、というだけでは、販売が難しくなっている。高い値段に見合う価値が求められます」

「戸建ては手間がかかるから、と敬遠する同業者も多い。弊社は戸建てをグループとしてワンストップで手掛けられるのが強みです」と、取締役の齊藤辰彦事業部長は話す。仕入れの平均価格は2000万から2500万円ほど。これを3000万から3500万円ほどで販売する。「手つかずの中古をただそのまま売りに出す、というだけでは、販売が難しくなっている。高い値段に見合う価値が求められます」

「戸建ては手間がかかるから、と敬遠する同業者も多い。弊社は戸建てをグループとしてワンストップで手掛けられるのが強みです」と、取締役の齊藤辰彦事業部長は話す。仕入れの平均価格は2000万から2500万円ほど。これを3000万から3500万円ほどで販売する。「手つかずの中古をただそのまま売りに出す、というだけでは、販売が難しくなっている。高い値段に見合う価値が求められます」

「戸建ては手間がかかるから、と敬遠する同業者も多い。弊社は戸建てをグループとしてワンストップで手掛けられるのが強みです」と、取締役の齊藤辰彦事業部長は話す。仕入れの平均価格は2000万から2500万円ほど。これを3000万から3500万円ほどで販売する。「手つかずの中古をただそのまま売りに出す、というだけでは、販売が難しくなっている。高い値段に見合う価値が求められます」

「戸建ては手間がかかるから、と敬遠する同業者も多い。弊社は戸建てをグループとしてワンストップで手掛けられるのが強みです」と、取締役の齊藤辰彦事業部長は話す。仕入れの平均価格は2000万から2500万円ほど。これを3000万から3500万円ほどで販売する。「手つかずの中古をただそのまま売りに出す、というだけでは、販売が難しくなっている。高い値段に見合う価値が求められます」

「戸建ては手間がかかるから、と敬遠する同業者も多い。弊社は戸建てをグループとしてワンストップで手掛けられるのが強みです」と、取締役の齊藤辰彦事業部長は話す。仕入れの平均価格は2000万から2500万円ほど。これを3000万から3500万円ほどで販売する。「手つかずの中古をただそのまま売りに出す、というだけでは、販売が難しくなっている。高い値段に見合う価値が求められます」

「戸建ては手間がかかるから、と敬遠する同業者も多い。弊社は戸建てをグループとしてワンストップで手掛けられるのが強みです」と、取締役の齊藤辰彦事業部長は話す。仕入れの平均価格は2000万から2500万円ほど。これを3000万から3500万円ほどで販売する。「手つかずの中古をただそのまま売りに出す、というだけでは、販売が難しくなっている。高い値段に見合う価値が求められます」

「戸建ては手間がかかるから、と敬遠する同業者も多い。弊社は戸建てをグループとしてワンストップで手掛けられるのが強みです」と、取締役の齊藤辰彦事業部長は話す。仕入れの平均価格は2000万から2500万円ほど。これを3000万から3500万円ほどで販売する。「手つかずの中古をただそのまま売りに出す、というだけでは、販売が難しくなっている。高い値段に見合う価値が求められます」

「戸建ては手間がかかるから、と敬遠する同業者も多い。弊社は戸建てをグループとしてワンストップで手掛けられるのが強みです」と、取締役の齊藤辰彦事業部長は話す。仕入れの平均価格は2000万から2500万円ほど。これを3000万から3500万円ほどで販売する。「手つかずの中古をただそのまま売りに出す、というだけでは、販売が難しくなっている。高い値段に見合う価値が求められます」

「戸建ては手間がかかるから、と敬遠する同業者も多い。弊社は戸建てをグループとしてワンストップで手掛けられるのが強みです」と、取締役の齊藤辰彦事業部長は話す。仕入れの平均価格は2000万から2500万円ほど。これを3000万から3500万円ほどで販売する。「手つかずの中古をただそのまま売りに出す、というだけでは、販売が難しくなっている。高い値段に見合う価値が求められます」

販売棟数3割増



不動産ソリューション
事業部
齊藤辰彦事業部長

新築分譲住宅に強いポラスのグループ会社である中央住宅(埼玉県越谷市)の買取再販事業が伸びている。前期の販売棟数は177棟で約50億円を売り上げた。前々期は約32億円だったので5割増しとなる。グループ会社によりワンストップでリフォームを手掛け、中古の価値を高めるのが理由だ。

会社概要

会社名：中央住宅(ポラスグループ)
所在地：埼玉県越谷市
従業員数：606人
売上高：950億円
売買仲介手数料：26億6400万円
売買仲介取扱高：540億6200万円
グループ年商：3614億円(連結)
(※売上高2021年度実績)

都心部に進出

高額の案件では6000万円で購入する物件もあるが、それでも新築住宅を買うよりは安いからという理由で購入してもらえるケースが増えている。今年3月には、従来の商圏と異なる東京都墨田区で戸建て、マンションの2物件の販売を始めた。前者は4780万円。後者は5180万円。で、間もなく売却が決まった。新たな商圏開拓のため、昨年、「リボラス課」という3人体制の部署を立ち上げた。その成果が表れた形だ。今期目標は前期の約6割増となる280棟、2027年までに800棟を計画する。「ポラスの経営陣からは、早く新築とプレカットに次ぐ「事業の第三の柱になれ」と言われています」