

中古再販は“回転率”、

八清

戸建て再販、年60戸「経年美」が価値に

築100年を買い取り

古い戸建てを買い取り、価値を高めて販売することに成功している。

「家の経年変化や歴史は、新築では得られない価値」と話すのは、八清京都市を「経年美」と話都府京都市)の西村孝平社長。同社では京都市内の戸建て住宅の再販事業を手掛ける。年間販売戸数は約60戸で、県内トップレベルの業績を誇る。

同社が販売する物件の約8割が、築60〜100年という「京町家」。性能面では、耐震性能や断熱性能など、現在の新築住宅に比べれば低い。しかし同社ではこのような



西村孝平社長

設備や床・壁・天井などはリニューアルされ、出来上がった物件は新材と

古材が組み合わされた独特な空間。「うちに来られる方は『建売のような均一化されたものではない家が欲しかった』とい

京町家のリノベーション。柱・梁・建具などは極力残して再生



「大正ロマン」物件。洋風と和が入り混じる独特な雰囲気が売り



「ウサギ小屋」物件。シンプルな内装が特徴。女性向け

「大正ロマン」、「ウサギ小屋」、中古に輝く個性

にある約20坪の土地込みの新築住宅と、それほど価格は変わらないという。再販物件は割安感をメリットとして訴求する企業が多い中、同社では価格ではなく再生の内容で勝負する。

今の新築にはない個性のある中古住宅再生に成功しており、新築と同程度の価格でも販売できている。さらに京都という立地や町家という希少性も合わせて物件の価値を高めている。

十人十色のリノベ

再生を担うのは10名の「コーディネート」。ユニークなのは「経年美」を生かすという再生コンセプトをベースにしたが、各人が自分のアイデア、趣味・嗜好を生かして「十人十色」の中古物件を再生する体制。例えば安田光徳「コーディネート」は「大正ロマン」という再生物件を作

る。この物件は純和風な町家を、外国人が自分で改修したような洋風な雰囲気を持つ。女性「コーディネート」の浜田真由美さんは「ウサギ小屋」を推進。小さくてコンパクトな家をウサギ小屋と捉え、シンプルな仕様が特徴の女性向けの再生物件を作っている。「コーヒー好きが作った、おいしい「コーヒー」が楽しめる家『フィカン』なんていうものもありますよ。これがまた人気。作った商品が良ければ売れます。亅亅な営業トークはいらない。モノで勝負」(西村社長) 同社はリフォームのみの請負も行っているが、対応できないほどの依頼が増え、現在は注文を断らざるを得ないほどの人気だ。「建築と不動産は相いれないところがありますが、これをうまくいことっていったら、仕事はまたまたある」