



脱・仲介依存の企業体質 信用を生むのは「不動産売買」

バブル景気による地価高騰と地上げ、その後の土地神話の崩壊。耐震偽装や手抜き工事問題、あるいは仲介料のピンハネのイメージもあってか、不動産会社が信用を勝ち取るのは、そう簡単なことではありません。迅速・丁寧な対応で多くの顧客から愛される「河商」が今日まで歩いてきた道も決して平坦ではありませんでした。

創業者の河崎武雄会長は道産子三代目。東旭川に入植し約90年になる農家の家に長男として生まれ育ちました。しかし、農家を継ぐのがイヤで半ば家を飛び出し、総合食糧品問屋の仕事に従事。営業が好きで、色んな土地に出向くうち、自身の適職として「不動産業」を選んだのは、昭和53年44歳の時でした。



(南)河商 代表取締役会長の河崎 武雄さん。44歳の時に河商ハウスを個人創業。



黄色と黒がコーポレートカラー。看板が目立つため、人々の記憶に残りやすい。ちなみに社屋の看板の色も封筒、名刺も黄色と黒の2色。

河崎 光成さん

有限会社 河商 代表取締役 宅地建物取引士・賃貸不動産経営管理士

信用第一。不動産の売買・仲介・賃貸を通して心のかよう街づくりに貢献。今後は空家対策にビジネスチャンスがある。

その頃の旭川は、数年前に空港が開港し、歩行者天国「平和通買物公園」の開設、旭川医科大学も開校し、人口もすでに30万人を突破していました。市の都市計画でも、将来の人口を50万人に想定し、その構想の元でどんどん宅地開発は郊外へ広がり、不動産業界には、まさに「チャンス到来」といったところだったでしょう。

今とほぼ変わらない数の沢山の業者がひしめき合っていたとのこと。これはちょっと想像ができないことでした。そんなに多くの事業者が、なぜ存在し得たのか？会長曰く「多くは、仲介で食べていたのです。当時は手広く物件を集めて廻る人がいましたね。不動産事業者が自ら営業をしなくても成り立っていた時代でした」。



明るく広々とした社内

北海道知事 上川(9)第714号 許所属団体
社団法人 全国宅地建物取引業保証協会 会員
社団法人 北海道宅地建物取引業協会 会員
社団法人 北海道不動産公正取引協議会 会員



MY DREAM 「住みやすい旭川にしていきたい」

また、少ない広告予算の中で、最大効果を発揮するために、早くからコーポレートカラーを導入してきたことも功を奏しました。河商のカラーリングは、黄色と黒の2色。この配色でつくった看板はとにかく目立ち、街で見かけた多くの人に「あっちにもこっちにも黄色い看板が」。河商はいつぱい物件を持っていく」と印象づけ、知名度アップにつながりました。

自社で「賃貸アパート」経営へ

そうして脱・仲介業務を目指してきた河商ですが、平成14年に家業を継ぐために入社し、二代目となった河崎光成社長は、さらに売買業務と両輪となるような大きな業務展開を図ります。それは、不動産会社自ら賃貸アパート（不動産屋Ⅱ大家さん）を経営すること。

不動産会社としての目配りが行き届いた住みやすい間取り、採光、水回りが好評の賃貸アパート。



神居L (平成21年10月完成)



秋月E (平成19年3月完成)



神居G (平成23年3月完成)

ホームページの検索では、河商が保有する売主物件をはじめ、仲介の場合は専属専任媒介・専任媒介・一般媒介契約も選べる。細かな地域別、土地、中古物件(戸建て住宅、高層マンション、アパート)の情報が引き出せる。



中古住宅を見直す空家対策

社長によると「すでに市内には50戸ほど建設しています。おかげさまで98・99%の高い入居率を維持しています」。その結果、現在の河商は、不動産売買40%・家賃収入50%・仲介10%の理想的なバランスを保っているとか。但し、利益率としては不動産売買が最も高いため、今後も特に中古住宅には積極的に取り組んでいく方針です。同時に代替りしてからは、取引の大部分をインターネットで処理するようにになり、社長自身もホームページの運用に長けています。

かねてから日本の住宅は、築20年を建物としての価値はほぼゼロ、重要な課題です」。

住居地が郊外へ伸びていった時代には、河商も宅地開発（造成）を行ってきた経験もあります。しかし旭川も全国の他の市町村同様、人口減少に伴う空家率が上昇してきました。社長によれば「旭川の空家率は13%（全国平均12・8%）ですが、20年後には一説では30%になるのではないかと言われています。その意味でも空家対策は大変重要な課題です」。

1. ウソはつかない。
2. 人の悪口を言わない。
3. 人のせいにならない。
4. 自慢話をしない。



社屋は貸店舗としても機能し、1階に宅配ピザのチェーン店と居酒屋が入居。美容室と河商オフィスとが2階に。

え、不動産「売買」に強い体質づくりを行うことに。買取った物件をリフォームし、自社が「売主」となって仲介料のかからない販売実績を積み上げ、顧客にも金融機関にも信用をつけてきました。