

横浜支店開設し営業力を強化

松家ランデックス 年間受注数200棟へ

拡充させる。

この1月に新たにJRR横浜駅付近に横浜支店を開設、「横浜・川崎を中心とした神奈川エリアの開拓に力を入れていく」（日置文彦社長）。同社ではこうしたエリアでの販路の拡大はまだまだ出るとみえており、地場の専任を置くことで、業務の効率化を図る。

同事業所には新たに6名の営業スタッフを配置する。同社はこれまで本社のある東京・新宿を拠点に展開してきた。しかし、実績も増えるや共々、エリアも徐々に拡大してきていることから、「地域密着を進めていくことで、地元の関連会社とのネットワーク作りにも注力していきたいと考えています」（日置社長）と

行けば来年には1000棟を超える見込みだ。日置社長は話す。「戸建賃貸住宅自体の認知度はまだまだ低いものの、徐々に浸透してきていると実感しています。当社では毎月『現地構造・完成見学会』を実施していますが、これがPR効果を高めています」。

見学会は入居者募集はもちろん、これから賃貸住宅を計画している地主に対して、実際に物件を目で見てもらうことで、商品の良さをアピールできるのが強みだ。

戸建賃貸住宅は、従来の賃貸アパート比べて、小さな敷地で建築できることで、自宅の庭先での活用ができることや、相続税・節税に有効、将来的な分割売却が可能ななどのメリットが多く、土地活用法の一環として注目を集めている。

中でも「プライムアセット」シリーズは、標準仕様は延べ床面積約20坪3LDKで2棟セットの



日置文彦社長
（左）は日置文彦社長
（右）は松家ランデックス

場台、1棟当たりの金額8〜10万円。平屋タイプやビルトインカーポート付きなども用意している。

同社は今年の新規受注の目標を200棟としており、新商品の投入を含めて積極的な戦略を進めていく。

地元密着戦略推進 6名のスタッフ活動

松家住宅グループの松家ランデックス（東京都新宿区）では、主力商品の戸建賃貸住宅「プライムアセット」の販売網を

拡充させる。この1月に新たにJRR横浜駅付近に横浜支店を開設、「横浜・川崎を中心とした神奈川エリアの開拓に力を入れていく」（日置文彦社長）。同社ではこうしたエリアでの販路の拡大はまだまだ出るとみえており、地場の専任を置くことで、業務の効率化を図る。