



住宅販売会社と力を合わせ 最適な不動産提案を実現する

タージン 武田社長がこのお仕事を志された経緯からお聞かせ願えますか。

武田 結婚をきっかけに住んでいた大阪から和歌山へと戻ることになったのですが、その時に何がしたいかを考えた結果、金額的に一番大きなものを扱う不動産の道に進むことを決意しました。それまで営業の経験自体がなかったことから戸惑うことも多かったのですが、スタートから大きな取引を成功させられたという幸運や、周りの方の支えもあって順調に成長することができ、2008年に独立して現在に至ります。主に手がけているのは土地の売買の仲介業務になります。

タージン 扱うものの単価が大きいに、営業方法が気になります。独立して5年間堅実に会社を続けてこられたわけですから、何か秘訣がありそうですね。

武田 通常、不動産業者の営業は店舗を開いてお客様の来店を待つか、紹介が中心になります。対して弊社では提携を結んだ住宅販売会社さんの元に出向き、そこでお客様を待ちます。住宅を求めのお客様の中には家を建てる土地が決まっていなくても多く、そのような方に対して接客・提案をさせて頂くのです。

タージン 言わば、「攻め」のスタイルが御社の持ち味ということですね。武田社長がそのような方針を掲げたきっかけ

アイズ
I's 不動産 株式会社

〒640-8341
和歌山県和歌山市黒田17-4
TEL 073-498-6688 / FAX 073-472-7799
URL <http://www.is-fudousan.com>

Company data

代表取締役 / 宅地建物取引主任者

武田 雅博 SCOTT

アメリカで生まれ、2歳の時に和歌山県へと移り住む。18歳から5年間アメリカに留学し、帰国後は大阪でホテルマンやパートナーとして勤務。結婚を機に和歌山で住宅販売の仕事に就き、ノウハウを蓄えて2008年に独立を果たした。現在もアメリカ国籍を保持。



は何かあったのでしょうか。



武田 独立前に住宅営業をしていた頃、建てる家が決まっても土地が決まらずに苦労することが多々ありました。不動産業者さんに調査を依頼しても、なかなか思うような情報が得られず…私自身がそのような経験をしていたことから、今度は同じ悩みを抱える住宅販売会社さんをサポートしたいと考えたのです。

タージン ご自身の経験に基づいているのであれば提携会社さんが求めるものも

分かりますし、結果としてお客様にもメリットになりますね。では、営業の際に心がけていることというのは？

武田 お客様や同業の方の印象に残る言動・行動をできるように努めています。すぐに仕事には結びつかないとしても、何かある時に思い出して頂ければ、と。

タージン 物件を検討する際は、やはり「知っている」人に相談したいですからね。最後に、今後の展開はいかがですか。

武田 まずはここ和歌山でより強固なベースを築くことが目標です。そして、現在は私を含めて4名のスタッフで仕事をしていますが、このメンバーでずっと働いていくことが一番の夢です。不動産営業マンの会社への定着率は高くないのですが、だからこそ皆で一緒に長く働ける会社になりたいと思うんですね。

Guest Comment

タージン (タレント)

周囲の方の高評価もあり、創業当初から順調に歩んでこられたという武田社長。それも社長が真摯に仕事に取り組んできた結果でしょう。既存スタッフをはじめ、人との繋がりを重んじられている社長からは、不動産という大きな買い物を任せるに足る安心感を感じました。

