



尾和正暉社長

埼玉・東所沢に店舗を構えるアルファは、営業エリアを「東所沢」一本に絞った地域密着型の不動産会社だ。中心事業は、売りの95%を占めている売買仲介。

わが社の チャレンジ

「東所沢」の情報だ。同社の尾和正暉社長は、1つの地域に密着して物件を扱う理由を「何かあってもすぐに駆けつけられることができるから。アフターサービスにしてもスムーズにし



店頭のチラシにも「東所沢」がズラリと並ぶ

東所沢限定で情報先取り

ても、離れた場所にあると迅速な対応をすることができない」と話す。

また、離れた場所の物件を扱うと図面だけの説明に

なりがちだが、「扱う不動産は全て土地勘のある場所

地域深耕し「安心」を売る

なので、お客様に対して十分な説明ができる。顧客に安心して取引してもらうことを大切にしている。同社は設立して14年目、社長自身、毎日のように銀行やスーパー、地域のいろいろな所で今まで取引のあった人に出会う。売のつばなしの不動産業者も多いなかで、同社長は「街で会うときに顔をあわせられたいようなことはしたくない。今まで出会ってきた人は財産」という。エリアを絞った営業をしていると、良い情報先取りできることも多い。建築業者が広告を出す前に「1500坪の土地をのっ

住宅新報*平成十五年十二月十六日掲載

住まいは生活の基盤でありますが、また高額なだけに容易に売買できるものではありません。それだけにお客様もその売買には特に神経質にならざるを得ないと思います。

しかし、これまでどちらかと言うと、仲介する不動産業者のイメージは決して良いとは言えず、その為、お客様は必要以上の不安感と労力を要していた様に思われます。本当にお客様の立場に立った明るいイメージの不動産業者が出てきていいのではないかと、そういった考えでつくられ運営されてきたのがアルファです。

正確な情報を、きちんとしたアドバイスをつけてお客様に提供する。そしてアフターサービスもきちんとする。特に、住宅の購入についてはアフターサービスということが非常に大きなウエイトを占めます。家を買ったはいいが、故障してしまった、或いは改造したい箇所がでてきた、というようなケースは、決して少なくありません。

極端な話、不動産の物件と言うのはどこで買っても特別な掘り出し物というものはありません。違うのは、交渉の過程で感じが良い、安心感があり、買った後のサービスがいかどうかと言う点なのです。そのあたりが、業者選びの一番のポイントではないでしょうか。

お陰様で、こうした努力が実を結び、我が社では、買って頂いたお客様の数多くがご紹介客という結果が出ています。

最後に私どもを信頼して下さる地域の皆様に、より一層貢献していきたいと思っております。

株式会社アルファ
代表取締役 尾和正暉