

時代の半歩先を行く魅力ある商品を生供給

ラ・アトレ

当社は不動産再生事業のパイオニアとして今年12月で設立25周年を迎えます。振り返りますと設立当時は新築の不動産がよく売れていた時代でした。確かに売れてはいましたが、大手が新築マンションを大量販売している時期に、同じ施策で戦っても意味がありません。お客様が新しいマンションを買うときは、それまで住んでいた中古物件を売ることになりませんが、当社はこのような中古物件を引き取り、リノベーションをして新たな価値を付加して販売するビジネスを考案しました。これが当社のリノベーション販売事業のスタートでした。

他社との違いは、新築の分譲マンションの企画販売、販売代理、投資用マンションの販売等を多角的に手掛ける「脱・特化、全方位型ビジネスモデル」を導入

していることです。不動産業界においては新築のデベロッパーと中古再生の業者は分かれており、ここ1～2年で新築と中古の両方を手掛けている会社が出てきたものの、業界では少数派です。またそれぞれの分野においても、例えば新築ならファミリー/コンパクト/戸建住宅、中古ならリフォーム(一居住区ごと)/リノベーション(一棟ごと)/コンバージョン(建物用途転換)というように専門化が進んでいます。これは、業務の効率化の面ではメリットがありますが、硬直性が進むというデメリットもあります。

当社では新築のノウハウを持った上で中古のリノベーションマンション事業を手掛けるので、住宅マーケット全体の流れや変化を、単に中古マンションのリノ

ベーションという再生事業の視点だけでなく、大きなマーケットの視点や戦略で俯瞰することが可能になっています。

今後は地方都市活性化事業として、今後ニーズが増加すると見込まれる中規模の商業施設の活性化を推進していきます。また、リノベーションマンションも他社に比べて高価格帯のものを多く扱っていますが、これからは1億円以上のプレミアムリノベーションマンション販売を強化していきたいと思います。他社があまり取り扱うことのない価格帯ですが、顧客のニーズを先取りした、時代の半歩先を行く魅力ある商品供給をすることによって潜在ニーズを開拓することができると考えています。バブル期のような豪華絢爛なマンションではなく、本来



脇田栄一社長

住む人が本当に使いやすいという意味での住宅の質にこだわったマンションを作りたいですね(談)。

株式会社ラ・アトレ
代表取締役社長 脇田 栄一
〒105-0022
東京都港区海岸1-9-18
国際浜松町ビル5F
<http://www.lattrait.co.jp/>