

Vol.160 2015 6月

社長の  
ひとりごと  
【住宅】

## グローバルタウン『津店』の マル秘の住宅戦略

アサヒグローバル株式会社 代表取締役  
ゴールドトラスト株式会社 代表取締役  
ゴールドエイジ株式会社 代表取締役 Yoshimichi Kubokawa



全ての「社長のひとりごと」がWEBで読める!  
『くぼかわよしみち.com』毎月20日更新!!

ホームページ  
agg-hd.co.jp

asahiglobal.co.jp  
lglobal-mie.co.jp  
lsuper-chintai.com  
goldtrust.co.jp  
goldage.co.jp  
kubokawayoshimichi.com

くぼかわよしみち.com

検索

消費増税の駆け込み契約のあと、住宅会社の契約が30%近く下がってしまった各社が苦戦しているのが日本の住宅会社の現状ですね。その中でアサヒグローバルも苦戦中ですが、今年は何とか去年並の受注はいただけそうです。まじな方でしょうか…。

それはやはり『グローバルタウン』のお陰です。そのグローバルタウンのコンセプトは①3棟モデル②200坪の大型接客スペース③50坪の大型キッズルームの併設です。おそらく日本中でこの住宅展示場を所有しているのはアサヒグローバルだけだと思います。

やはり大型のキッズルームが人気です。奥様もご主人も子供さんを専任のお世話係の付いたキッズルームで安心して遊ばせてもらっている間に、打合せやコーディネートをされていますね。『生で二回の新築』ですから打合せに何時間も時間がかかります。大切な打合せを落ち着いてできることが何よりも一番大切です。キッズルームで遊んでいる子供さんを見ながらの打合せですから、安全安心ですし打合せに集中できます。ですから人気なんです。

次に大型の接客スペースにはたく

さんの実物大のサンプルが展示されていますから、どれがいいのかすぐに確かめられて失敗がありません。カタログだけですと色や形が実物と違ってしまいますから、あとでしまった、ということが多いのです。実物サンプルが1000コもあれば間違いは事前に分げますね。やはり実物を見たり触ったりすることが大切です。

そして3棟のモデルホームは何故あるのでしょうか…? 第一の理由は家の大きさの違いと第二の理由はデザインの違いと第三の理由はオプションや価格の違いを、2つではなく3つで比較検討することが一番いいと私は考えているからです。それともう一つのグローバルタウンのモデルホームの特長は、手の届かない家ではなく、現実にモデルホームをそのままに建てていたとしても価格が非常に安くなっています。予算を気にせずに誰でも建てていただけますね。『現実派のモデルホーム』ですから、3つのモデルホームを見ていただきますと奥様やご主人様が納得されてご契約していただけることが多いんです。

住宅受注が落ち込んでいる中で去年並の成績はやはりこのグローバルタウンのお陰でした。7月11日(土曜

日)に『津店』がオープンいたします。最新のモデルホームにバージョンアップされていますので是非一度ご来店ください。そして私はグローバルタウンがお客様に喜ばれていますから、調子に乗って次には『春日井店』と『岡崎店』などのオープンも計画しています。住宅受注が落ち込んでいる中で、そんなに出店してもいいのか…と言われることもありますね。

しかししかし私は売上を上げるためにモデルホームをつくっていません。一人一人のお客様の人生に二度の『家族の夢』の実現に失敗のないように、プロの立場で価格やデザインを分かりやすくして3つのモデルに凝縮して、比較購買していただくことが良いことだと思っております。グローバルタウンのモデルホームは私共アサヒグローバルの住宅づくりの『夢の実現』なんです。

契約はただでいいだけでなく、家づくりのプロとして少しでもいい家をつくりたいし、少しでもお値打ちに販売したい。それが私共の『使命』です。『目標』ですね。楽しい仕事をさせていだいて私は本当に幸せです。これからも『住まいの夢』づくりのお手伝いを続けたいと思います。