

ナイス(株)住宅事業本部首都圏営業部課長 初山 直輝氏(40)



「どんな状況でも需要はある」

昨夏のサブプライムローン問題をきっかけに、住宅・不動産市場は落ち込む一方、マンション市場も最悪の状況にある。供給が大幅に減少、その一方で在庫はなかなか空さばけない。しかし、地元横浜、川崎を中心に住宅事業を展開しているナイス株式会社住宅事業本部首都圏営業部課長、初山直輝氏(40)は「市況の悪化を全く気にしておりません」と意気揚々。「ザ・リーの個別ニーズに的確に答えれば、どんな状況でも確実に売れる」と確信している。かつてのバブル崩壊後の厳しい市場を乗り切ってきただけに、その言葉には重みがある。

個別ニーズを引き出す

ナイス住宅事業本部首都圏営業部課長、初山直輝氏(40)は「はやり、市況の悪化を全く気にしておりません。確かにマクロ的には市場は冷えかかっていますが、個別ニーズに的確に答えれば、どんな状況でも確実に売れる」と確信している。かつてのバブル崩壊後の厳しい市場を乗り切ってきただけに、その言葉には重みがある。

「汗をかかないといい知恵も生まれません」

「元氣印」
人と企業

「元氣印」は、ナイスの経営理念。人と企業、人と人、人と社会のつながりを大切にする。この理念が、ナイスの成功の秘訣である。

宅配の発想が生んだユニークな4LDK

ファミリー層の需要を掘り起こした結果、物件によっては求職者の5割が4LDKを希望するといわれる驚愕。

「元氣印」は、東京部の城南エリアでも供給が少ないが、まさに「圧倒的」の地味な強み。

「元氣印」は、東京部の城南エリアでも供給が少ないが、まさに「圧倒的」の地味な強み。



当社の社員は、誠実な人間ばかりで、負けず嫌いな姿勢で、何事も「やってみよう」という、チーム力運営が、ナイスの強みです。

お客さまは長い付き合いを求めています。お客さまは長い付き合いを求めています。お客さまは長い付き合いを求めています。

