

西武不動産流通(株) 金沢文庫営業所所長 松本 仁 氏 (38)



“元氣印”
人と企業

最年少所長は苦勞人

忘れものにも初契約
は、一本の電話から始
まった。この本がこれ
の横柄に本業と並行し
マシオン社へ移るこ
に就議してから9月目の
7月、専門学校卒業生
の間も平成元年、20
歳のときだ。
仕事は「売り子」。

電話で受話器をガムで固
めて耳くさして、朝
の8時から夜の11時通
る店員とは全然休みな
い。マシオン開業勧誘す
るまで、コレに立つ
てあつた。トコを外した
だけ愛着があるという日
また、件数として1人

約400件、電話帳見
ても「マシオン」電話
松本氏は、マリニール
として電話した。
○さんのお名前ですか？
アツタ？ たんさん電話
があつたきって分かん
ない。「甲斐」派といふ
ん、それとも二度

[illegible]

”失敗は成功のもと“ 20歳で会得

初契約は冷や汗ものの1本の電話から



い場所でしたし、何が起きているのか、全く分かりませんでしたが、

松本氏は、これで大きな勉強をした。「マニニユアル通り、しどころもどろろの話をするより、コミュニケーションを取ることで、営業の基本だ。失敗は成功のもので、誰に教わるのもなく、自らの経験で会得したのだ。」

それからコンクリートに
月に1件くらくらの契約
を決めることができた
ようになった。そして、そ
んな仕事は長続きしな
か。2年動まらずに辞
が、家に帰るのははつと
つ。友人たちと話すこ
と、またなんざ自分
とスタイルが違てあ
るようになった。そ
会社を辞めた松本氏
はホテルの配膳員アル
バイトをして2年間し
と再び一戸建の分譲
や仲介業を展開する横浜
の不動産会社に就職
した。バルの閉業
後の市況は厳し、例
から5、6年で会社は倒
産、西武不動産流通
時、西武不動産に就職
した。平成9年だった
配属先は横浜賀賀所だ

昨年半ばから急激に高騰してきたマンション市場は、今年も株の暴落に悪影響の状況で明けた。だが、今年も市場で低価格の「需要」が復活するのかが、業界の最大の懸念事項だ。



トータルレイン・久光龍彦社長

どう生き抜くかマンション業界

価格調整で“需要”喚起へ

「価格調整で需要を喚起する」というのが、これぞ業界の常識。だが、今年も市場で低価格の「需要」が復活するのかが、業界の最大の懸念事項だ。また、今年も市場で低価格の「需要」が復活するのかが、業界の最大の懸念事項だ。

「価格調整で需要を喚起する」というのが、これぞ業界の常識。だが、今年も市場で低価格の「需要」が復活するのかが、業界の最大の懸念事項だ。また、今年も市場で低価格の「需要」が復活するのかが、業界の最大の懸念事項だ。

大和ハウス工業「The Kashiwa Tower」



「The Kashiwa Tower」完成予想図

土地の魅力を最大限活かす

再開発マンション

「再開発マンション」は、都市の中心部に、古い建物を解体し、新しいマンションを建て替えることを指す。このように、都市の中心部に、古い建物を解体し、新しいマンションを建て替えることを指す。

商品企画の充実を

「商品企画の充実を」というのが、これぞ業界の常識。だが、今年も市場で低価格の「需要」が復活するのかが、業界の最大の懸念事項だ。また、今年も市場で低価格の「需要」が復活するのかが、業界の最大の懸念事項だ。

クレセント社日本進出



フージャースコーボが販売受託

「フージャースコーボが販売受託」というのが、これぞ業界の常識。だが、今年も市場で低価格の「需要」が復活するのかが、業界の最大の懸念事項だ。また、今年も市場で低価格の「需要」が復活するのかが、業界の最大の懸念事項だ。

「物との関係は12メートル」というのが、これぞ業界の常識。だが、今年も市場で低価格の「需要」が復活するのかが、業界の最大の懸念事項だ。また、今年も市場で低価格の「需要」が復活するのかが、業界の最大の懸念事項だ。

こんな元気印仕事マンいかがですか？

不動産流通業界編 監修 久米 信廣

いま、不動産流通業界に求められている人材は？

会社はどう考え、何を欲しているか？

- 第1章：元気印仕事マン 25人の仕事マン登場
- 第2章：「人」を求める不動産流通業界 みずほ総合研究所が業界動向をひかえて分析
- 第3章：会社が求めていること 仕事マンが所属する業界大手・中堅18社は何を考え、誰を求めているか？

A5版、オールカラー192頁/1200円(税抜)

発行者：発行所：第三印刷株式会社(東京)TEL: 03-3346-3363 FAX: 03-3346-3366 編集：東京：三井物産(株)TEL: 03-3281-2205 FAX: 03-3281-7687



