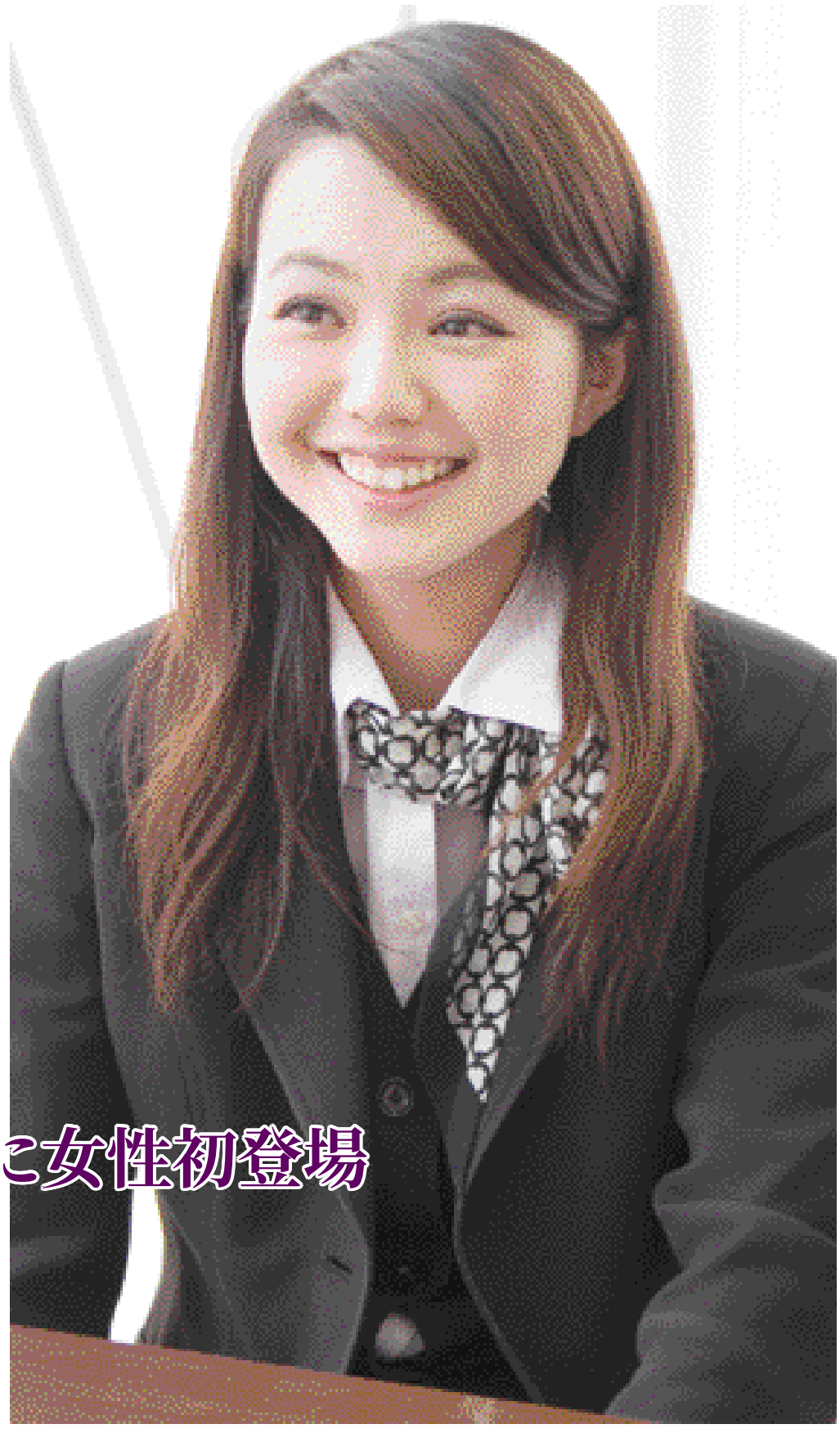
Reform By Action
RBAタイムズ
不動産業界情報紙
2008年(平成20年)
4月1日
通算第276号
発行／第三企画株式会社
発行責任者／久米信廣　編集者／牧田司
http://www.dai3.co.jp/rbayakyu/

自分に課した月最低契約数一件

藤和不動産㈱ 首都圏事業本部 第三事業部営業部主任 島貫晶子さん



“元気印”に女性初登場

ただの“売り子”でない

女性で初めて”元気印“に登場するのは藤和不動産㈱首都圏事業本部第三事業部営業部主任・島貫晶子さん。”お嬢さん学校“として知られるフェリス女学院大学卒で、卒論は源氏物語。学生時代はフィールドホッケーのレギュラーとして活躍したそうだが、小柄で細身の体からはとてもそんな印象を受けない。仕事はマンションの販売。男性社員にまじっても全く引けを取らないトップセールスウーマンだ。「負けず嫌いと見られるのがイヤ」という、影で努力する頑張りやさんだ。

「彼女は優秀なんですよ。これまで男性営業マンにまじってほとんどトップクラスの成績をあげている。負けず嫌いなんですね。他の人に抜かれると、怒り出すぐらいなんですから」――島貫さんが同社に入社するとき、面接したことのある同社経営企画部広報ＩＲ室長・大出東洋氏がこう言った。

島貫さんは平成12年に入社した。「不動産業に就職する気はなかったのですが、会社説明会のハガキをもらったので出てみると、女子大出身の人も活躍しており、楽しそうな会社だと思ったので受けました」

当時、同社は大手マンションデベロッパーの一角を占めていたが、バブル崩壊後の厳しい事業環境下にあった。その前年は、倒産企業の負債総額は戦後最悪を記録していた。

フェリス女学院卒の彼女には、同社がそんな厳しい環境下にあり、経営悪化はまだ序の口に過ぎなかったことなど知る由もなかった。

多大な負債が重荷になり同社の業績は悪化する一方だった。債権放棄を3度も受け、株価が瞬間だが22円まで落ち込んだこともある。週刊誌には”危ない会社“として何度も書かれた。

島貫さんは、そんな市場の厳しい洗礼を受ける。「当時は、そんな厳しさを分かっていませんでしたね。」

配属されたのは関東営業部。マンションの販売部隊だ。「最初の物件は蒲生、それから越谷、東川口、所沢、大宮、戸田、さいたま新都心など埼玉県の物件ばかりを担当してきました。初契約は、入社して2カ月目の6月で、３０００万円の住戸でオールキャッシュの方でした。もちろん、厳しい物件ではチラシを投函したり、電話で勧誘したりしたこともありました」

“元気印”人と企業

蔀の物件でプロジェクトマネージャーも経験

「入社当初から心掛けたのは、毎月最低でも1件の契約を取ること。ゼロを創らないということでした。これまで月2件、3件は平均して契約できてきました。多いときは月5～6件でしょうか」

どうしてそんなに契約ができるのか。「負けず嫌い？　確かに、人が多く売っていると悔しい思いはしますが、負けず嫌いと見られるのもイヤで、表情には出さないようにしてきたつもりですが…（笑）。数字があげられたのは、うーん、準備をしっかりやったということかしら。お客様と話して、ちょっとでもお客様の希望に沿う物件だったらきっちりと説明しますし、ときには、あまり好きではないのですが、背中を押すこともしてきました」

2面に続く

入社2年目 市場から厳しい洗礼

「自分自身に甘えがありました」

入社以来、順調に成績をあげてきた島貫さんだが、2年目の終わりの頃、大きな壁にぶち当たる。同社の経営環境が最も厳しい頃だが、問題は外的要因だけではなかった。

「パタッと売れなくなりました。所沢の物件担当の頃でした。どうしてかしらと考えました。考えてみると、私は何も考えずに、自分のペースでしゃべっており、お客様に甘えている部分が多かったということに気がついたのです。接客に慣れてしまってお客様との、関わり方がおざなりになっていたのです」

お客様の目線で考えることを学ぶ

結婚を契機にステップアップ

島貫さんは3年前に結婚。2歳の女の子を持つ主婦でもある。子どもを持ってみて、分かることも多いという。「自分が子どもを持ってみて、お客様の立場がよく見えるようになりました。子育ての大変さもよく分かりますから、近すぎて勧められなくなる部分もあります。難しいのは、距離のとり方ですね。独身の頃は、子どものことなんか考えずに物件を勧められたのですが、今はお客様の子どものことを考えると物件のネックも分かりますから、なかなかやるな“と思いました。建築に対する思い入れの深さに感心しました」

「プロマネ経験で大きな達成感得る」

島貫さんはただの“売り子”ではない。70戸ぐらいの規模の蕨市に位置するマンションでは広告展開―販売計画まで全て担当するプロジェクトマネージャーを務めている。「1戸当たり100万円ぐらいの予算でしょうか。すべて任せてもらえるからやりがいはありますし、達成感も大きいですね。もちろん収支計画も自分でつくりあげました」

鈴木氏との結婚は、島貫さんを一段とステップアップさせた。

「それまでは商品企画にはあまり深入りしませんでした。マンションは立地と価格が勝負というように考えていました。彼と付き合いだして、そうじゃないと考えるようになったのです。外観デザイン、プランが重要だと。設備仕様もその質感が重要なのだと。価格を重視するのも大事ですが、価格が高くても評価される物件を創らなきゃいけないというように考えるようになったのです。これは主人が常々言っていたことですけどね」

大学時代はホッケー部レギュラー

島貫さんは埼玉県浦和の女子の学校として創立された、横浜山手の丘の上に立つ名門校だ。建学の精神は“For Others”。「進学した理由？　よく分かりませんが、場所がいいところで、あこがれもありましたし…、親も賛成してくれましたから」

専攻は日本文学の古典。「源氏物語は原典をすらすら読めるようにはなりました。卒論は源氏物語が現代ではどのように読まれているかでした」

島貫さんは入学してすぐホッケー部に入部する。「4年間レギュラーでした。結構強かったですよ。関東大会にも出場しましたから。酒と煙草と恋は厳禁でした（笑）。ケガ？　スティックは肩より上にあげるのは違反でしたので大きなケガはなかったですが、すねはあざだらけでしたね」

趣味は読書

趣味は読書。好きな作家は山崎豊子。「最近読んだ『不毛地帯』がいいですね。ほかでは乃南アサ、宮部みゆき。女性作家が好きです」

子どもの名前は「凛」ちゃん。

「保育園は朝の8時半から夜の7時半まで。だいたいは私が送り迎えをしていますが、無理なときは近くに住んでいる母にお願いしています。でも、やっぱり半分以上は母かしら（笑）」

100㍍超中心の「アクアテラ」担当

島貫さんがいま担当しているマンションは「W・W・W・ワンダーワイドワールド」（アクアテラ）だ。JR京浜東北線王子駅からバス15分徒歩1分の総戸数820戸の規模で、100平方㍍超が中心のマンションだ。

昨年からの市況急変で、竣工完売はできなくなったが、島貫さんは「都内23区でこの広さと単価の安さはほかにない。頑張って売っていく」と答えた。

久米 信廣の 新・そ 21

流れに逆らわず

流れの速さで、自らの力で流れゆく

「人間は欲望をエネルギーに生きている」と教わったこともあり、人生とは欲望の使い方だと断じて今まで生きてきた。そしてその使い方に、プラスとマイナスがあることを発見した。不幸とは、マイナスの使い方の集積だといっても過言ではない。マイナスの欲望は、同類の人を呼び込んでくる。

そう考えるからこそ、マイナスに敏感にならざるを得なくなる。同時に、プラスを見るよりマイナスを見るほうがより効果的だと考える。人間は、良いものに心を奪われれば奪われるほど、固くなってしまい足元を見失う生き物である。だからこそ、最初に悪いものを正確に知るべきだ。そもそも人間とは、行きたくない場所は理屈抜きで避けて通る生き物だからである。

私達の潜在意識に内在している三大欲望の実体とは、①欲しいものをどこまでも欲しがるエネルギー、②相手を攻撃するエネルギー、③楽な方に向かうエネルギー、この三つの欲望エネルギーである。それが原因で取り返しのつかない事態を招くことがある。これが②の例として、良いことがあると、それに満足することよりも、更にもっと！と欲望に突き動かされるのが私達だ。もう、そこで止めればいいのに！というのが周囲の見方であるのに。

同様に、高ぶる感情を抑えきれなくなってしまい言いすぎることがある。それが原因で取り返しのつかない事態を招くことがある。これが②の突進してしまう。この行為に費やすエネルギーたるや半端なものではない。そんな誰もが理解に苦しむような行為が日常生活において、いまだに後を絶たない。

よく言われる言葉がある。「今あるすべてに感謝しなさい。縁のないものとは出会わないのだから。」「むやみに批判はするな、批判は依存の裏返しなのだから。」「見えない明日より、見える今に全力で生きろ。」など。総じて、「流れに逆らわず、しかもその流れの速さで自らの力で流れていけ。」との教えと解釈し今を生きていくのはどうだろうか。

不幸とはマイナスに働いた欲望の集積

自分の“甘さ”に気づいた島貫さんは、“それ以降、お客様の目線で考えるようになる。島貫さんはこういう。「女性の方がマンションの営業には向いていると思います。会社もフレックスタイムを採用し“子どもをみてくれるシステム”ができつつあります」

突出したデザイン・設備仕様が人気

坪単価239万円　1カ月半で 半分契約済み

モリモト「クレッセント船堀」

厳しい環境下にあるマンション市場だが、逆風をもろともしないデベロッパーがある。モリモトだ。一昨年の「三鷹」を皮切りに「川崎」「荻中」など次々に度胆を抜く高単価マンションを供給し、人気を得ている。今年2月には東証2部上場も果たした。好調の秘密は、突出したデザインと設備仕様にある。「クレッセント船堀」はその典型例だ。

逆風下で東証2部上場

都営新宿線船堀駅から徒歩8分、坪単価239万円で93戸――このアクセスと単価と戸数を聞いて、この時期に売る自信のあるデベロッパーはどれぐらいあるだろうか――おそらくほとんどないだろう。ところが、極めて好調に売れているマンションがある。モリモトが分譲中の「クレッセント船堀」だ。

物件は、江戸川区宇喜田町に位置する11階建。専有面積は約54～108平方㍍。設計・監理は日本エーコン一級建築士事務所、デザイン監修はプラネットワークス一級建築士事務所、施工は若築建設。竣工予定は平成21年2月中旬。

「クレッセント船堀」（完成予想図）

昨年12月にモデルルームをオープン、今年2月から契約を開始しており、現在40戸が契約済み、5戸に申し込みが入っている。1カ月半で分譲戸数の約半分を売ったことになる。

最悪の市況下でも好調な売れ行きを見せているのは、デザイン、設備仕様が一般的なマンションと比べ突出しているからだ。

まず現地。駅からのアクセスはメインストリートを抜けたところで、隣は公立中学校。用途地域は準工だが、嫌悪施設はないからまずまずだ。

次にデザイン。完成予想図でも分かるように、上層階に向って壁面が広がっているような錯覚を覚えるが、これはバルコニーの角度を15度だけ外側に傾斜をつけているためだ。そしてその外観もコンクリート打ち放しと6種のガラス素材を用いた斬新なものだ。

これは西南西の道路側に面した開放廊下側のデザインで、東南東の外観はコンクリート打ち放しのバルコニーの横ラインが強調されたデザインになっている。

「ZA　ROOM」（モデルルーム）

モデルルームは、白と黒を基調にした都会的なデザインで、単身者、DINKS、ファミリー、熟年層などあらゆる層に受けそうなものだ。

単にデザインが奇抜だけでは売れない。このマンションは床材も建具・家具もキッチン天板（人工大理石もセレクトできる）も全て天然石・木を採用している。人工だがレザー張りのドアも用意されていた。和室と洋室のほかに、和洋折衷の「ZA（座）ROOM」の提案もいい。現場の工事の進捗状況もリアルタイムで見られる映像も流されていた。

この種のマンションで全て天然石・木が採用されている物件は、おそらくないはずだ。同社のレベルが違うというのはこのことだ。

デザインが優れ、設備仕様がいいのは単価が高いから当然かもしれないが、それだけでは売れない。

同社は、グレードの高いのを価格に反映させない工夫も施している。最上階住戸の2戸こそ100平方㍍超だが、その他のプランは50平方㍍台、60平方㍍台、70平方㍍台がほとんどだ。グロスは高くても5000万円台となっている。

第19回RBA野球大会総合優勝戦

4月22日　東京ドーム

過去の対戦は水曜が圧倒15勝3敗

第19回RBA野球大会総合優勝戦が、4月22日（火）午後6時30分から東京ドームで行われる。

試合は2時間または9回戦。日曜ブロック決勝戦（ケンコーポレーション―ポラス）の勝者と水曜ブロック決勝戦（旭化成ホームズ―リスト）の勝者が対決する。

総合優勝戦は、これまで水曜ブロックが15勝3敗で日曜ブロックを圧倒している。

観戦無料。

国交省　地価公示を発表

住宅地、商業地とも上昇

国土交通省は3月24日、今年の地価公示を発表した。これによると、全国平均で住宅地は前年比1・3%、商業地は同3・8%それぞれ上昇し、ともに2年連続して上昇となった。

三大都市圏では、平均で住宅地が4・3%、商業地が10・4%それぞれ上昇し、住宅地は2年連続して上昇、商業地は3年連続して上昇となった。

しかし、昨年後半には上昇基調の鈍化が見られ、相対的に利便性・収益性が劣る地域では下落したとしている。

住宅地で地価変動率がもっとも高かったのは「港区南青山4―20―4」で、36・8%となった。坪当たり価格は835万円。ベスト10のうち8カ所が東京都。

商業地の変動率がもっとも高かったのは「仙台市中央1―10―1」で、40・1%となった。坪当たり価格は1073万円。変動率ベスト10のうち名古屋市が3地点、仙台市が3地点を占めた。

東京圏では、住宅地は平均で5・5%上昇し、2年連続して上昇。商業地では平均で12・2%上昇し、3年連続の上昇。港区、渋谷区、新宿区、豊島区などの高度商業地では30%を超える高い上昇地点が見られた。

住宅地の上昇率順位表（全国）

順位	標準地の所在地	平成19年 円／3.3m²	平成20年 円／3.3m²	変動率 %
1	東京都港区南青山4－20－0	6,105,000	8,349,000	36.8
2	東京都港区南青山4－12－1	5,280,000	6,897,000	30.6
3	東京都渋谷区神宮前4－14－9	5,610,000	7,260,000	29.4
4	仙台市青葉区錦町2－4－16	666,000	825,000	25.0
5	東京都渋谷区恵比寿西2－19－6	3,960,000	4,917,000	24.2
6	東京都渋谷区南平台町19－18	4,587,000	5,610,000	22.3
7	東京都千代田区九段北2－3－25	6,765,000	8,217,000	21.5
8	東京都武蔵野市吉祥寺本町4－19－5	1,848,000	2,244,000	21.4
9	東京都港区赤坂6－19－23	6,204,000	7,524,000	21.3
10	仙台市青葉区上杉5－6－8	603,900	726,000	20.2

商業地の上昇率順位表（全国）

順位	標準地の所在地	平成19年 円／3.3m²	平成20年 円／3.3m²	変動率 %
1	仙台市青葉区中央1－10－1	7,656,000	10,725,000	40.1
2	東京都港区六本木7－4－8	7,590,000	10,560,000	39.1
3	福岡市博多区博多駅前1－12－18	1,617,000	2,247,300	39.0
4	名古屋市中村区名駅2－41－5	2,739,000	3,795,000	38.6
5	名古屋市西区牛島町5－5	2,013,000	2,788,500	38.5
6	仙台市青葉区一番町3－4－23	5,577,000	7,720,000	38.5
7	名古屋市中村区椿町15－2	5,940,000	8,217,000	38.3
8	福岡市中央区大名2－6－38	6,204,000	8,540,000	37.8
9	仙台市青葉区本町2－16－10	4,389,000	6,039,000	37.6
10	東京都渋谷区神宮前5－2－2	34,320,000	47,190,000	37.5

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ふまえて分析

第3章: 会社が考えていること
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）

お問合せ：発行所：第三企画株式会社（質問用）TEL：03-3346-3363　FAX：03-3346-3360　発売：創英社／三省堂書店（注文用）TEL：03-3291-2295　FAX：03-3292-7687

2008年(平成20年) 4月1日　通算第276号

Reform By Action

RBAタイムズ

不動産業界情報紙

今号の箴言

よい種を植えること（ホップ）、
よく育てること（ステップ）、
それでこそよい収穫となる（ジャンプ）！

魚名

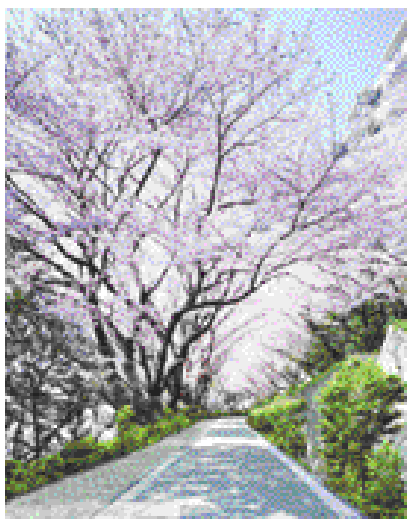
ランドスケープが素晴らしい２つのマンション

積水ハウス他「グランドメゾン東戸塚」

味の素の研究所跡地で開発が進められている積水ハウス・東急電鉄・相鉄不動産の３社ＪＶマンション「グランドメゾン東戸塚」の外観がヴェールを脱いだ。企画を主導したのは積水ハウスで、既存樹を残し「里山」の再生を目指した景観美が見事なマンションだ。

「グランドメゾン東戸塚」完成予想図

既存樹活かす「里山」再生テーマ



物件は、ＪＲ横須賀線東戸塚駅から徒歩10分、横浜市戸塚区前田町に位置する開発面積約５万３０００平方㍍、建物は９～10階建て10棟全７４３戸の規模。平均専有面積は約89平方㍍、坪単価１８８万円。設計・監理は積水ハウス、長谷工コーポレーション、施工は長谷工コーポレーション。

竣工予定は平成20年６月下旬。

設計・監理を積水ハウスが担当しているようなプランになっている。もちろん敷地東側から南側にかけて整備された「桜並木の坂」「照葉の丘」やログハウス3棟を備えた「ログの森」などの植栽も素晴らしい。

用意されている3つのモデルルームは、基本性能・設備仕様は水準以上だし、メーターモジュールの廊下幅、壁面までセットバックさせたドアノブなど細かな配慮もなされている。

Ｊ棟などは、北側にリビングを設けても売れそうなプランになっている。もちろん敷地東側から南側にかけて整備された「桜並木の坂」「照葉の丘」やログハウス3棟を備えた「ログの森」などの植栽も素晴らしい。

用意されている3つのモデルルームは、基本性能・設備仕様は水準以上だし、メーターモジュールの廊下幅、壁面までセットバックさせたドアノブなど細かな配慮もなされている。

現在まで来場者は３００件を超え、残りは１００戸強。竣工まで売れるのは間違いない。むしろ、建物が完成するこれからのほうが人気は高まりそうだ。単価も超割安といってよい。

同社は、これまでも「グランドメゾン玉川上水」「東京テラス」「グランドメゾン杉並シーズン」など、ランドスケープデザインに力をいれたマンションを数多く手がけている。マンションの外構を軽視しがちなデベロッパーは、見習うべきだろう。

旭化成ホームズ「アトラス国領」

旭化成ホームズが開発を進めていた公団建て替えマンション「アトラス国領」が完成した。同社は、これまでも「同潤会江戸川台」など数多くの建て替え事業を行っているが、この「国領」は、これまでの物件の中でもトップクラスの出来栄えだ。ランドスケープデザインが素晴らしい。

完成した「アトラス国領」エントランス部分

多棟構成・雁行設計で路地創る

物件は、京王線国領駅から徒歩６分、調布市国領町８丁目に位置する４～１０７平方㍍、坪単価２１７万円。設計・監理を担当したのは「同潤会江戸川アパートメント」と同じＮＥＸＴ ＡＲＣＨＩＴＥＣＴ＆ＡＳＳＯＣＩＡＴＥＳ。施工は安藤建設。

従前の建物は昭和39年、当時の日本住宅公団が分譲した「国領住宅」で、４階建て７棟１４４戸の規模で、専有面積は平均約45平方㍍「一団地の住宅施設」（都市計画法11条）規制のため建ぺい率は「同潤会江戸川アパートメント」と同じ20％、容積率70％に制限ざれていた。

しかし、平成13年に国土交通省から「一団地の住宅施設の見直し」運用指針によって建ぺい率60％、容積率２００％が可能となり、同16年に都市計画決定された。同17年に建て替え決議がなされ、同18年に着工されていた。変換率は１２５％

戦略室課長・深瀬潔氏は語っている。

「地権者の方々にも満足して頂いている。どこにも負けない建物を造った。『江戸川』に次ぐ力作。17戸残っているが、これは残っているというよりは、完成してじっくり見てもらおうという『江戸川』と同じ方針によるもの」と語った。

地権者は、ほとんど持ち出しがなかったというが、これは容積が２００％取れたからだという。東京都などは、今後の建て替えに際しては容積を１５０％程度に抑えようとしているが、これではなかなか事業採算に乗らないのではとも深瀬氏は語っている。

高い評価得るには建築家自身も努力を

記者の目

国土交通省は昨年から「良好な景観形成のための建築のあり方検討委員会」（山本理顕座長）を立ち上げ、これまで６回会合を開いている。

興味があったので、同省のホームページを開いてみたら、次のような意見が紹介されていた。

「建築の専門家というのは都市から製品に至るまで、幅広くものを組み立てる創造的な役割を持っており、日本の場合、そういう意味では建築家とか建築の専門家というのは非常に狭く位置づけられてしまっている」

こんな意見もある。

「美しいまちなみをつくっていくということは、同時に建築の専門家としてどのような責任をとるべきかということを我々は問われている。バルセロナの事例だが、公共であろうと民間であろうと必ずどんな建築にも建築家、構造技術者、設備技術者などの名前が明記されていて、この人が全責任をとりますということが分かるようになっている」

同感だ。建築家は極めて高い評価をされる一方で、“先生”などと揶揄されることもある。それはなぜか、建築家自身が分かっていることだろう。名実ともに高い評価を受けるには、建築家自身も努力すべき部分が多い。マンションの販売現場を見ると、つくづくそう思う。（牧田司記者）