

みずほ信不動産販売 八王子センター所長 安藤 剛氏(40)

件数・金額ともトップクラス

安藤氏が主として「八王子センター」の所長に任じたのは、3年前の37歳のときで、まだ「若手」の域から年輩の域に達しては下から年輩の営業スタッフが、1は、全国63店舗ある中、最も若い就任だった。

みずほ銀行やみずほ信託銀行などみずほフィナンシャルグループ各社との連携が特色の不動産流通会社、みずほ信不動産販売八王子センターは、前年度下期の仲介取扱高・手数料収入で全国に60カ所以上ある営業拠点の中でトップクラスの成績をあげた。所長を務める安藤剛氏(40)は、所長に就任してから4年目。おにぎり弁当屋を営んでいた父から商売・接客の基本を学び、「金額の大小より件数」「基本に忠実」を掲げ、厳しい市場に挑んでいる。



**“元氣印”
人と企業**

「仲介は100円のおにぎりを売るのと同じ」

きがつまっていたときだった。どうしてそのような逆風の中で、いい成績を残せたのか。安藤氏はそう語った。で仲介取り扱い件数、手数料収入ともトップクラスの成績を収めた。1マンシビックで新築の中古もばったりと動向、経験する意味、取

は次のような地域特性をあげた。
「確かに厳しい環境で、したが、都心と比べ極端に価格が下がっているわけでもありません。これから、それほど下落もありません。むしろ、われわれが担当する八王子から日野、青根、橋本、さらには山梨県甲府あたりのエリアは、中古の戸建てが1000万円台でも買える地域です。個人投資家にとっても、人・投資家にとっても相対的に利回りの高い物件が豊富なのもプラスに働きました。」

さらにもう一つ、好成績をあげた要因として安藤氏は「ブランド力」をあげた。
「やはり、みずほという名前が結果として、件数も金額もいい成績を残せることにつながりました。」

「つまり、件数・金額の両方、いい成績を残せたこと、地域特性がプラスに働いたこと、ブランド力、後押ししたエの3点が、トップクラスの成績をあげた要因というわけだ。」
しかし、それだけなら他の店舗だって、他社だって、それぐらいの要素が備わっているところはどうにもある。厳しい環境下で好成績をあげたのは、基本に忠実の営業スタンスを徹底させたからだろう。



安藤氏は、「特別なことはしていません。基本に忠実にやる、やらないかの差です。それをやりぬくことです。常にお客さまのニーズに応えることを怠りません。そして、不動産は2つに、同じものが無いように、お客さまのニーズも一人ひとり全て異なります。いかにそのニーズに答えるかが勝負です。」
「今期についても楽観視はしていないが、目標達成は意欲的だ。」
「今期は5月に店舗移転があったりして、スタッフは、いま一つだ。でも、中古の動きも悪くありません。営業スタッフは、みな手をつけてきています。今年で40歳代から30歳代、20歳代とバリエーションが、多くなっています。」

昭和38年分譲の冷暖房付き「エンパイアコープ」



「ブラウド新宿御苑エンパイア」完成予想図

野村不動産は、民間分譲マンション草創期の昭和38年に分譲された「エンパイアコープ」の老朽化に伴う建て替え事業マンション「ブラウド新宿御苑エンパイア」を近く分譲する。新宿御苑に面しており、当時としては珍しい冷暖房、給湯器付きで、購入者の中には渋谷区松涛の戸建てと比較検討したというから、億ションの走りだ。すでに3,000件超の問い合わせがあるという。

「ブラウド新宿御苑エンパイア」

坪500万超、問い合わせ3,000件
物件は、JR総武線千駄ヶ谷駅から徒歩6分、また有明町駅から徒歩8分、新宿区大塚に位置する旧隣地全50戸（分譲戸35戸、事業協力者住戸15戸、事務所4戸）。専有面積は約665.125平方メートル、予定最高価格帯は9,000万円台、ボリュームゾーンは坪単価5,000円超となる見込み。入居予定は平成22年7月下旬。

設計・監理・施工は大成建設、隣地7階地下1階建て、総戸数約1,000戸の新宿御苑に面したエンパイアコープで、当時としては最上級ホテルに仕上がった。関係先指導や新宿区の認可を得たという。

冷房や給湯器が標準で備えられた高級マンションとして話題となったという。平成10年に建替委員会が発足して賛成の検討が始まったが、都の景観法発令によって、景観法指導や新宿区の認可を得たという。

「絶対高さ制限」条例により、計画は白紙化していた。平成18年6月、同社は事業協賛者として参画し、都の景観法指導や新宿区の高さ制限緩和の認可を受け、事業化に向けた動きが出たという。

総専有面積は従前の約4,000平方メートルから約7,300平方メートルに拡大し、約3,000戸の戸数を確保する。また、約2,000戸の戸数を確保し、約3,000戸の戸数を確保する。また、約2,000戸の戸数を確保し、約3,000戸の戸数を確保する。

「絶対高さ制限」条例により、計画は白紙化していた。平成18年6月、同社は事業協賛者として参画し、都の景観法指導や新宿区の高さ制限緩和の認可を受け、事業化に向けた動きが出たという。

総専有面積は従前の約4,000平方メートルから約7,300平方メートルに拡大し、約3,000戸の戸数を確保する。また、約2,000戸の戸数を確保し、約3,000戸の戸数を確保する。また、約2,000戸の戸数を確保し、約3,000戸の戸数を確保する。

野村 高級マンションの草分けを建替え

絶対高さ規制は建替えの道閉ざす

記者の目
今回の野村不動産の建て替え事業は注目すべきことがいくつかある。

一つは、同社の建替事業への積極的な取り組みだ。今回の事業は、同社にとって千里山一歩、大きな挑戦である。同社は、今回の事業を通じて、建替事業の推進を図りたいと考えている。

二つは、同社の建替事業への積極的な取り組みだ。今回の事業は、同社にとって千里山一歩、大きな挑戦である。同社は、今回の事業を通じて、建替事業の推進を図りたいと考えている。

三つは、同社の建替事業への積極的な取り組みだ。今回の事業は、同社にとって千里山一歩、大きな挑戦である。同社は、今回の事業を通じて、建替事業の推進を図りたいと考えている。

四つは、同社の建替事業への積極的な取り組みだ。今回の事業は、同社にとって千里山一歩、大きな挑戦である。同社は、今回の事業を通じて、建替事業の推進を図りたいと考えている。

取扱件数が過去最高
三井不販の仲介ネットワーク 4~6月

三井のリハウスを中心とする三井不動産リアルティ（株）は、4~6月の取扱件数が過去最高となった。これは、同社の仲介ネットワークが、全国的に拡大していることが要因と見られる。

三井のリハウスは、全国的に拡大していることが要因と見られる。これは、同社の仲介ネットワークが、全国的に拡大していることが要因と見られる。

三井のリハウスは、全国的に拡大していることが要因と見られる。これは、同社の仲介ネットワークが、全国的に拡大していることが要因と見られる。

三井のリハウスは、全国的に拡大していることが要因と見られる。これは、同社の仲介ネットワークが、全国的に拡大していることが要因と見られる。

三井のリハウスは、全国的に拡大していることが要因と見られる。これは、同社の仲介ネットワークが、全国的に拡大していることが要因と見られる。

三井のリハウスは、全国的に拡大していることが要因と見られる。これは、同社の仲介ネットワークが、全国的に拡大していることが要因と見られる。



挨拶する佐藤社長



挨拶する岩崎取締役

RBAホームページアクセス40万件突破！

おかげさまでアクセス数は順調に増え、7月に40万件を突破しました。これから「記事はラブレター」を掲げ新鮮な記事をお届けします。何卒、よろしくお願ひ申し上げます。

<http://www.dai3.co.jp/rbayakyu>



R-B-A
REAL ESTATE JOURNAL