Reform By Action
RBAタイムズ
不動産業界情報紙
2010年(平成22年)
5月1日・5月16日
合併号
通算第306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.o.jp/rbayakyu/

トップランナーとして走り続ける

東京建物不動産販売㈱　法人営業部 第二営業室長　稲富 賢氏(42)

自ら手繰り寄せた部分もあるが、これほど強運の持ち主はそういない。東京建物不動産販売法人営業部第二営業室長・稲富賢氏（42）だ。就職時は、引く手あまたのバブルの絶頂期。バブルはすぐにはじけるが、入社後の15年間は「Brillia」を代表とする東京建物の記念碑的な物件の販売をことごとく担当する幸運に恵まれた。そして今、どん底の環境下にある法人仲介事業の掘り起こしに力を注いでいる。今年の8月には第一子が誕生する。

我々には情報と足しかない。
どれだけ人を知っているかが勝敗の分かれ目です。

ネットワークの構築に力注ぐ

稲富氏ほどものごとを前向きにとらえる人はそういない。いま担当している法人仲介事業は「オフィス空室率は悪化の一途で、本格的な回復までには少なくとも1年以上かかる」と本人も自覚しているように最悪の環境下にある。

しかし、へこたれない。「悲観することはまったくない。プリーズ回復するまでには少なくとも動き出した。1～3月の動きも悪くない。エンドユーザーを含めた5億、10億ぐらいの投資用不動産が動き出し、資金もつくようになってきた。今後は仕入れも活発に動く。我慢しながら攻めていくスタッフとは常にコミュニケーションを密にし、決まらなくたっていい、とにかく動こう、昼夜問わず人とのネットワークを広げようと話している。我々には情報と足しかない。どれだけ人を知っているかが勝敗の分かれ目となる」

稲富氏が、どのような状況でも前向きの姿勢を取れるのは、大学時代に学んだアルバイトと無縁ではなさそうだ。千葉の大学に通いながら4年間ディズニーランドのキャストとして働いた。「顧客満足の為の究極のサービスを学びました」

「Brillia」の記念碑的物件をことごとく担当

翌年、東京メトロ丸の内線新中野駅から徒歩4分の東京建物のマンション「ブリ・ウェール新中野」の販売を担当する。「ブリ・ウェール」が分譲された当時は、コンパクトマンションという評価はなかったが、単身者やDINKS向けの都市型マンションだった。東京建物が得意としていた商品企画のマンションでもあった。

「貴乃花部屋の近くして、坪単価は約300万円。先着順販売だったのですが、バブル崩壊後にもかかわらずすごく、販売2日前に現地に並ぶ人が現れたために整理券を配るほどの人気になりとても驚きました」

が、同業他社と比べ、それほど悲惨な状況には陥らなかった。同社グループは、賃貸事業も分譲事業も屋台骨を揺るがすような派手な投資を行ってこなかったからだ。

稲富氏へのインタビューを通しても、それほど悲観的な話は出てこない。むしろ逆だ。

入社1年目で宅建資格を取得した稲富氏はその

2面に続く

"元気印"人と企業

「Brillia」の第一弾「国領」も担当

販売現場の声を企画に反映

入社翌年に人気物件の販売を担当するという幸運に恵まれた稲富氏は、阪神大震災の直前に分譲した物件の申し込み者が全てキャンセルになるという経験もし たが、その後、東京建物に入社し、年にわたって担当することになる。

いい社風を守りつづけたい

1994年に完成したJR高崎線高崎駅前の「ツインシティ・ヴェーラ高崎」（150戸）もそうだ。最悪のマンション市場下もわずか半年で完売になった。

来場者が数万人にのぼったパティオス4番街（1995年築、100戸）のほか、商品企画によって5つに分かれていたヴェールシリーズを「Brillia（ブリリア）」の統一ブランドにした2003年の第一弾「Brillia調布国領」（291戸）をはじめ「ラグナタワー」（2005年築、501戸）「品川ヴァヌ・メミ」とも出会うことになる。

「当時は景気もよかったし、Brillia ブランド Tower東京（2006年築、634戸）「THE KOSUGI TOWER」（2008年築、689戸）なども次々担当。

販売現場の声を商品企画にフィードバックさせるため、メキシコのリゾート地やパリまで同行して企画に協力し、小学5年からは千葉市に移住する。

究極のホスピタリティを学ぶ

稲富氏は昭和43年、東京都新宿区に生まれた。その後、松戸市に引越し、小学5年からは千葉市に移住する。

「高校まではずっと野球をやっていました。高校は3回戦ぐらいで敗退する世界高校でしたが、投手で4番を打っていました。ヤクルト入りはこれまでとあきらめました」

大学に進学した稲富選手や土橋選手と同級生です。

大学のセレクションは「本当に厳しくて、レベルの違いを思い知らされました。それで、野球はあきらめ、大学のセレクションを受けましたが、レベルバイト先のディズニーランドで究極のホスピタリティについて学ぶことになる。

総勢9人の精鋭部隊

現在、担当する法人営業部第一営業室は総勢9人の精鋭部隊だ。「わが社の社風だろうか、目標達成の為の強い組織を作っていきたいと思いますが、みんなおとなしくギスギスしていない。平成18年に上場したところがないのがいいところです。この伝統を守りつつ、甲斐もあって、13回の引越しをしています。社宅などの借家住まいの引越しでも、荷造りなどに追われますが、新たに住宅を購入するとなると、さらに大変です。

初めての経験は、父親の退職が契機です。一家4人が生活するためには、是が非でも、住む場所を確保しなければなりません。当時は、バブルの真っ只中、郊外に新たにできる（返済可能な）価格帯の物件を探すことになりました。

私のみならず、多くの人が、家庭の事情に応じて、それに合う住宅を探すところから、不動産取引は始まります。

個々の家庭の事情を踏まえ、それにあった住宅を見つけるのが、ヒヤヒヤものでした。2回目は、父親が他界したとき、「狭くても、家族の近くに」という母親の希望を踏まえ、遠い消費者に対して、「引っ越してよかった」と思える場所を斡旋できるかは、流通業者の営業マンに懸かっています。

毎日の買物や子供の学校、いざというときの病院、両親の介護など、これらの事情が絡み合って、精力的に、不動産を生活の変化を踏まえて、物件の選定を行い、資金（ローン返済）計画を研究されている方もいると思いますが、多くの方がサポートすることが、今、不動産流通業に求められているのです。

不動産流通業への期待

第二企画さんから新しい企画の話をうかがったときに、駅伝のように何人もの方々が次々と提言をしたただく初回を依頼され、大変戸惑って、筆不精を言い訳に、執筆を延ばし延ばしにしておりました。そんな私の状況を察して、えきでん企画座談会が催され、久米社長はのRBA活動を創めた頃の熱いお話をうかがい、とりあえず、スタートさせることに意義があるのだと思い、寄稿させていただくことにしました。

想　えきでんコラム ①
―家族・住まい・街―

国土交通省総合政策局不動産業課長
海堀　安喜氏

職、自身の結婚、転勤など、数えてみると、これまで、13回の引越しをしています。社宅などの借家住まいの引越しでも、荷造りなどに追われますが、新たに住宅を購入できるマンションの広告を見つけては、申し込んだのですが、なかなか当選せず、新しい住宅が見つかるのか、ヒヤヒヤものでした。2回目は、父親が他界したとき、「狭くても、家族の近くに」という母親の希望を踏まえ、遠い消費者に対して、「引っ越してよかった」と思える場所を斡旋できるかは、流通業者の営業マンに懸かっています。

毎日の買物や子供の学校、いざというときの病院、両親の介護など、これらの事情が絡み合って、精力的に、不動産を生活の変化を踏まえて、物件の選定を行い、資金（ローン返済）計画を研究されている方もいると思いますが、多くの方がサポートすることが、今、不動産流通業に求められているのです。

私は、父親の転勤・退

より信頼できる産業へ

をアドバイスする。もちろん、計画的に頭金を貯めんだのですが、なかなか当選せず、新しい住宅が見つかるのか、ヒヤヒヤものでした。2回目は、父親が他界したとき、「狭くても、家族の近くに」という母親の希望を踏まえ、遠い消費者に対して、「引っ越してよかった」と思える場所を斡旋できるかは、流通業者の営業マンに懸かっています。

毎日の買物や子供の学校、いざというときの病院、両親の介護など、これらの事情が絡み合って、精力的に、不動産を生活の変化を踏まえて、物件の選定を行い、資金（ローン返済）計画を研究されている方もいると思いますが、多くの方がサポートすることが、今、不動産流通業に求められているのです。

高齢社会が進む中、「所有している住宅を、売却、賃貸しても、住み替えたい」というニーズは、高まる一方だと思います。

不動産の有効活用、証券化、金融との連携が強まる中、不動産取引が、単なる「経済的な価値の取引だけでなく、生活の生きがいや人生の価値をも左右するものだということが再認識される時代になっており、その業務に携わる方々に対する期待も、高まっています。

ライフスタイルに応じて、「安心で信頼できる住宅」を提供する信頼できる産業へと発展することを、強く願っています。

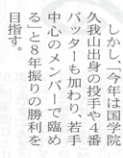
不惑過ぎて嬉しい第一子誕生へ

稲富氏には、前向きな発言が飛び出すもう一つ嬉しいことがある。結婚したことだ。

「昨年1月に結婚しまして、今年8月に子どもが生まれます。この歳になってですが、嬉しいのです。いまは、かみさんが住んでいる市ケ谷の10坪のコンパクトマンションに居候の身です。かみさん？　私と同じ部署ですっと働いていまして、いまも東京建物のマンションを販売しています」

趣味はバイクだそうだ。3年前に800CCのバイクを買いまして、週末は物件見学を兼ねて伊豆、箱根などまで遠出します。かみさんと一緒ういえ、かみさんとは休みが違いますし、もうすぐ産休にも入りますので…

42歳になって子どもが生まれましたも奥さんが買った都心のコンパクトマンションに住まわせてもらっている。稲富氏なのです。いまは、かみさんが住んでいる市ケ谷のないだろう。家族のためにもしっかり働かないと罰が当たる―幸せの真っ只中にいるのが稲富氏だ。



RBA過去7年間勝ち星なし

東京建物のヒット作をほとんど担当するなど仕事には恵まれてきた稲富氏だが、RBA野球では惨めな思いばかりしている。「入社した2年後（5回大会）3連勝したのを覚えていますが、その後、勝った記憶がありません。32、33歳ぐらいまで投げていました」

稲富氏が言うように、同社チームの成績は平成2年から昨年まで7勝36敗。最近の7年間勝ち星はなく、通算勝率は0・163。東京六大学の東大の通算勝率0・143に追る危機にある。

チームが販売担当と仲介担当の混成チームで、なかなか選手が揃わないのがふがいない成績が残せない原因だが、「みんなおとなしくギスギスしていない社風（稲富氏）にも一因がありそうだ。

しかし、「今年は国学院久我山出身の投手や4番バッターも加わり、若手中心のメンバーで臨める」と8年振りの勝利を目指す。

「今年は若手中心」勝率は東大に迫る0.163

「想」―家族・住まい・街

えきでんコラム「想」スタート記念座談会

不動産流通 新時代への助走

平元　誨二氏

海堀　安喜氏

大井　健成氏

黒沢　典彦氏

東日本不動産流通機構のデータによると、2009年1～12月の首都圏の中古マンション成約件数は31183戸となり、神奈川県（8291戸）と千葉県（4512戸）では新築供給戸数をそれぞれ591戸、389戸上回った。中古流通量も2009年は新築の流通量を上回ることが予想され、流通関係者は「中古流通時代の新時代、夜明けがやってきた」と意気が上がっている。

こうした動きをとらえ、弊紙RBAタイムズは、不動産流通業にかかわる識者から「住」に関する様々な想い、提案、意見を駅伝形式で寄稿していただく『えきでんコラム「想」』をスタートさせる。第一走者は、国土交通省総合政策局不動産業課長、海堀安喜氏にお願いした。

連載に先立ち、海堀課長を始め、今後「想」に執筆していただく予定の三井不動産販売大井常務、三菱地所リアルエステートサービス黒沢執行役員、東急リバブル平元専務執行役員に集っていただいた。

座談会では、業界の発展と親睦をスローガンに掲げ、平成元年にスタートさせたRBA野球大会の活動などについて久米が説明したあと、各氏がそれぞれの思いを語った。

座談会は終始和やかな雰囲気で行われた。左から平元氏、海堀氏、大井氏、黒沢氏

出席者	
国土交通省総合政策局不動産業課長	海堀安喜氏
三井不動産販売株式会社常務取締役	大井健成氏
三菱地所リアルエステートサービス株式会社流通営業本部副本部長執行役員	黒沢典彦氏
東急リバブル株式会社流通事業本部取締役専務執行役員流通事業本部長	平元誨二氏
（紙上参加）	
法政大学社会学部教授	長谷部俊治氏
（ご都合により急遽ご欠席、紙上で参加いただいた）	
進行役　RBA インターナショナル	久米信廣
RBA タイムズ記者	牧田司

物より人に向き合う業界へ

久米　お陰さまで、多くのチームに参加していただく日本不動産野球連盟があり、国際的には広くオーストラリア、中国、タイ、モンゴル等とのスポーツ交流、文化交流をするRBA活動があります。

22年前、RBAを創設するときは、苦労の連続でした。ここにお集りいただいた3社には、日本不動産野球連盟の幹事会社として、お力をお貸しいただき今日があります。最初のきっかけは、それぞれの会社のトップの方に直接アプローチして、秘書室の方に大目玉をいただきました。

海堀　かなりきわどい球を投げていたのですね。RBAは「業界の発展と繁栄と親睦のため」という目的をもって活動しているそうですが、私としても、この機会にお客さまに喜んでもらえる不動産流通の活性化のためには何をしたらよいか、皆さんから忌憚のない意見を聞きたいと思っています。

この座談会をキックオフにして、これからもいろいろなお話をお聞きしたいですね。

黒沢　私たちは仕事を通して、どうすればお客さまに一人お一人に喜んでいただくことが出来るか、幸せになっていただけるか、夢や感動を感じていただけるか。絶えずその答えを追い求めて日々の仕事に向き合っていこうと、社員にも声をかけています。

大井　お客さまや社会のニーズは、社会環境とともに目まぐるしく変化しています。お客さまや社会のニーズの変化を「感じる心」で的確に捉えることが必要です。

私たちが提供しなければいけないのは、質の高いサービスであって、「人」中心というよりは「物」に合わせてしまうと、そこに住む「人」や「家庭」が中心にならないわけですね。

牧田　ところで、新築マンションが売れ出しました。一方、中古マンションの成約件数も千件を超えて、大井常務は新築供給戸数を上回る劇的な状況になっています。

次回は是非、市場活性化のために当社はこれだけ頑張っているというようなことをこの座談会を通じて業界に発信していただきたいと思います。

海堀氏「座談会は不動産流通活性化へのキックオフ」　黒沢氏「絶えず顧客主義に徹して仕事と向き合う」

大井氏「ニーズの変化を的確に捉え時代を先取る」　平元氏「お客さまの希望には信頼と安心感で応える」

長谷部氏「住生活全体を視野に入れたビジネス展開を」

長谷部　俊治氏

不動産流通は生活スタイルの転機と重なって発生することが多いのではないでしょうか。「住む」ことは人生のスタイルを築いていくことでしょうが、就職、結婚、転職など、そのスタイルの転機と住宅の購入・貸借とが重なるわけです。

不動産流通業の皆さんには、そういう住生活の必要に応えるためのサービス技術を向上させ、生活全体を視野に入れたビジネスを展開していってほしいですね。（談）

久米　海外の不動産業者の方は年配の方が多いですね。

平元　不動産流通業はお客さまの大切な資産に携わる事業です。その業務を行うのが私たちですから、お客さまや社会から信頼され、安心して不動産に関する希望を託していただけるようでなければいけませんよね。年配であるということは、そういう意味では信頼や安心を得やすいかもしれません。

海堀　海外の場合は、信用や人を優先するということですかね。

平元　日本の場合は、「人」中心というよりは「物」に合わせてしまうのかもしれませんね。

黒沢　採算を最初にもってきて、この場所だったら平米いくらだったら売れると。

久米　「物」に合わせて「人」を、そこに住む「人」や「家庭」が中心になるようなことをこの座談会を通じて業界に発信していただきたいと思います。

かすり力でしょうね。

久米　海外の不動産業者の方は年配の方が多いですね。

平元　不動産流通業は、お客さまや社会から資産の業務を行うのが私たちですから、お客さまや社会から信頼され、安心して不動産に関する希望を託していただけるようでなければいけませんよね。年配であるということは、そういう意味では信頼や安心を得やすいかもしれません。

海堀　海外の場合は、信用や人を優先するということですかね。

平元　日本の場合は、「人」中心というよりは「物」に合わせてしまうのかもしれませんね。

黒沢　採算を最初にもってきて、この場所だったら平米いくらだったら売れると。

久米　「物」に合わせて「人」を、そこに住む「人」や「家庭」が中心になるようなことをこの座談会を通じて業界に発信していただきたいと思います。

2010年(平成21年) 5月1日・5月16日 合併号 通算第306号
Reform By Action
RBAタイムス

今号の箴言

目指す対象を見逃すな！
日常の忙しさに流されるな！
今の心に根を張らせ！

魚名

マンション絶好調 即完相次ぐ

①価格下落②金利安③税制支援－トリプル効果生む

各社、絶妙な価格設定

マンションの売れ行きが絶好調だ。リーマンショック後、各社が価格調整を急ぎ、資金の早期回収を図ったのと、地価・建築費の下落で高値から1～2割分譲価格が下がり、買い易感が高まっていること、低い水準で推移しているローン金利、手厚い住宅取得促進税制などが、急回復の要因だ。リーマンショック後は新規仕入れを中断していた中堅デベロッパーも仕入れを再開するなど、市場に明るさが戻ってきた。

「ブラウドシティ池袋本町」完成予想図

池袋本町

今年の3月9日、野村不動産の「ブラウドシティ池袋本町」1期325戸が最高7倍、平均1・6倍の競争倍率で即日完売したニュースが、業界内外に駆け回った。

板橋駅から徒歩2分の大型で、共用施設の充実を図り、環境問題へも積極的に取り組んだ点がユーザーに評価された。そして、何よりも坪単価250万円、最多価格帯が550万円台という絶妙な価格設定が人気の要因であった。

ほぼ同時期、首都圏不燃建築公社と三菱地所はJR中央線阿佐ヶ谷駅前の再開発マンション「パークハウス阿佐ヶ谷レジデンス」が供給した83戸のうち82戸に登録が入ったと発表した。分譲単価は355万円で、2年前の相場より50万円くらい安かった。

エコポイント

この後も人気物件が相次いだ。

国分寺市の事業コンペに当選した大京、野村・瑞江ファーストウォーライオンズ武蔵国分寺公園1406戸が瞬く間に完売した。坪単価は220万円だった。

大京はこのほか、同社平井グランフォート58戸も早期完売している。

東京建物・伊藤忠都市開発・東京機械製作所「Brillia 武蔵小杉」1期95戸も3月21日の抽選で即日完売した。単価は高値時より2割ぐらい安い270万円だった。

「パークハウス阿佐ヶ谷レジデンス」完成予想図

オリックス不動産が4月1日から分譲開始した「サンクタス西葛西」も5月中旬までに全163戸のうち120戸を販売済みとした。

三井不動産レジデンシャル・新日鉄都市開発「パークホームズ日本橋小網町」二丁目リビオガーデン」も4月末から販売を開始しており、分譲全2戸のうち9割以上が販売済みだ。

分譲価格は高値圏より1～2割下落

キャスビー

川崎市の建築物環境配慮制度（CASBEE川崎）で初の最高ランクS評価を得た東京建物「Brillia e-SQUARE 武蔵小杉」（ブリリア イースクエア）も全129戸が即日完売した。

関西最大

コスモスイニシア・伊藤忠商事「V・I・GARDEN The Residence（ヴィーガーデン ザ・レジデンス）」は、販売を開始した3月の間に約1800戸の抽選組の来場があり、総戸数795戸のうち351戸に申し込みが入った。

大阪から唯一、住友不動産と関電不動産の西日本最大級のマンション、大阪府八尾市の全1499戸の「メガシティタワーズ」1期1次180戸が即日完売した。ニュースも飛び込んできた。

中堅も商品企画充実させ早期完売

エルシード

華々しい即日完売のニュースが伝わってくるのは大手デベロッパーの物件ばかりだが、中堅ところも健闘している物件が出始めている。

エルシード・菱重エステート「グラウス日本橋浜町」は南部3棟のうち82戸が登録済みとなり、ほぼ1カ月で完売した。

坪単価は280万円台。専有面積が72～83平方メートルであることでも分かるように、コンパクトタイプでなく、ファミリーをターゲットにしたものだった。

1フロア4戸の構成で、3戸が角住戸、もう1つのタイプは南面3室と、二重床・二重天井、床遮音等級はL-40を採用するなど高い商品企画が目立った。

「グラウス日本橋浜町」完成予想図

企画を主導したエルシードは、自社・販売代理企画だ。

供給過剰気味のコンパクトマンションだったから、果たして早期完売できたのだろうか。

「ディアナコート八雲桜樹」完成予想図

モリモト

モリモトも絶好調だ。1月から販売開始したエステイン性の高いマンション「ディアナコート八雲桜樹」34戸は残り2戸のみ。持されていることを証明している。

だが、最多価格帯は8200万円台で億ションも少なくない高額マンションだ。

同社はこのほか、1月末にモデルルームオープンした「アールプラン新百合ヶ丘」58戸が残り3戸と好調だ。

再生会社のマンションがこれほど売れるのは、金融機関やスポンサーのお墨付きがあるが、突出したデザイン性の高いマンションに供給にこだわっていることがユーザーに支持されていることを証明している。

中堅も仕入れ再開

マンションの売れ行きが好転しているのは、言うまでもなく①リーマンショック後、地価・建築費の下落し、高値圏から分譲価格が1～2割下落の住宅ローン金利が低い水準で推移③ローン減税や贈与税の非課税枠の引き上げ、住宅版エコポイントの導入など手厚い住宅取得支援策―がトリプル効果となり、ユーザーの買い出動を呼び込んでいるためだ。売れ行きが止まっていた都心部の高単価マンションも売れ出している。

現在は、依然として着工件数が減りつづけ、「全開」とまではいえない状況にあるが、好調な売れ行きを背景に、中堅のマンションデベロッパーも仕入れを再開するなど先行きは明るい。