

ミサワホーム東京 本店営業第二部 次長 **岡崎 晃也**氏(39)

「人生の成功者から多くを学ぶ」

まるで機関銃のように次から次へ言葉が飛び出し、話題も四方八方に飛び火する——ミサワホーム関係者の間では知らない人はいない全国トップレベルの営業成績を残しているミサワホーム東京本店営業第二部次長・岡崎晃也(こうや)氏(39)だ。高校までは野球漬けで「全然しゃべれなかった」というが、野球で「完全燃焼」してからは、それまで埋もれていた素質が一気に開花したように社会人としてスパートを駆ける。名刺にはミシュランのような勲章の金星が10個も刷り込まれている。これまでの人生を熱く語った。

「あなた好み染めて」

インタビューの約束は新宿区の「東京都新宿住宅展示場」だった。取材時アポなしで訪ねてきた女性宅に訪れた時、岡崎氏は性二人連れのお客さんを接客しているところを見



「私なんか模倣だらけですよ」



ミサワホームのモデルハウスにて(東京都新宿住宅展示場)

“元気印”  
人と企業

てほしいと、接客現場に記者を招いた。お客さんにもその旨了解を取ったようだ。以下はそのお客さんとの主な会話。「リビングは、ファミ

リーリビングにプライベートリビング、それにここはアウトドアリビング。格子の窓に遮られていますから、人目を気にせず部屋でリラックスできますよ」「外壁は私の好きなブルーですが、お母さんの、お嬢さんのお好きな色に染めていただいで結構です」

金星10個 全国トップレベルの営業マン

「このリビングは宇宙をモチーフにしています。設計はプロがしましたが、私もデザインについていろいろ提案しています。どうです。照明器具が土星、金星に見えませんか」「私は建設・不動産業界の野球大会でMVPを獲ったとき、私の家を建てました。ええ、竣工日はミサワ(330)にちなんで3月30日です」。

約1時間

立て板に水とはこのことを言うのだろうか。時間にして約1時間。ほとん



ど岡崎氏が話しつつけたが、親子と思われる女性二人とはまるで旧知の間柄のように打ち解けて話していた。

ミサワの商品を売り込みながら、きちんと相手の趣味やご主人のこと、ペットのことなども聞きだしている。

帰り際にはちゃんと次のアポも取っていた。取材に同席した同社の女性広報スタッフも「根っからの営業マンなのでしよう」と。





## 相次ぐ即日完売 マンション回復を牽引

今年前半の主な駅近人気マンション(順不同)	※戸数は全体戸数(非分譲含む)
首都圏建築不燃公社・三菱地所「パークハウス阿佐ヶ谷レジデンス」121戸 阿佐ヶ谷1分	
三菱地所「パークハウス品川中延」51戸 荏原3分	
オープンハウス・ディベロップメント「オープンレジデンス中野桃園町」20戸 中野7分	
野村不動産「ブラウドシティ池袋本町」785戸 板橋駅5分	
野村不動産「ブラウドタワー本郷東大前」72戸 本郷三丁目2分	
三井不動産RD・新日鉄都市開発「パークホームズ日本橋浜町二丁目リビオガーデン」90戸 人形町5分	
三井不動産レジデンシャル「パークリクス初台」74戸 初台3分	
三井不動産RD・西武鉄道・東京建物「小手指 Towers」392戸 小手指1分	
藤和不動産「BELISTA高井戸駅前」167戸 高井戸3分	
大京「ライオンズ石神井公園ステーションゲート」108戸 石神井公園2分	
伊藤忠都市開発「クレヴィア恵比寿」78戸 恵比寿2分	
モリモト「アールプラン商品川」48戸 青物横丁2分	
明和地所「クリオ府中 中河原」31戸 中河原4分	
東京建物「Brillia武蔵小杉」131戸 武蔵小杉2分 / 東京建物「Brillia人形町」50戸 人形町4分	
住友不動産「シティハウス府中けやき通り」140戸 府中4分	
オリックス不動産「サンクタス西葛西」163戸 西葛西6分	
ナイス「ナイスシティアリーナ武蔵小杉」85戸 武蔵小杉6分	
総合地所・大京・オリックス不動産「ザ・ヒルトップタワー高輪台」225戸 高輪台1分	
三井不動産RD・東京建物・住友商事・ケンコーポ「THE ROPPONGI TOKYO CLUB RESIDENCE」611戸 六本木3分	

都営浅草線高輪台駅に期10戸が約1800件、直結した総合地所・大京・の反響を集め、最高10倍、オリックス不動産「ザ・ヒルトップタワー」高輪台1分した。価格は3980万円、坪単価370万円。このマンションは当初、分譲用として計画されたが、その後、投資用に計画が変更され、リマーンショックの影響で計画が頓挫、再び分譲用として完成販売されたものだ。人気の要因は、①駅直結の利便性に恵まれた立地②360度の眺望が期待できるタワー型③單身者やDINKSにとってリーズナブルな単価設定など。単価設定でいえば、リマーンショック前なら間違いなく坪400万円を突破する立地だ。

この物件に限らず、別表に示した駅近マンションがことごとく即日完売か早期完売している。坪単価が510万円の

### 需要動向・世帯構成の変化が背景

今に始まったことではないが、「デパ地下」ならぬ駅近マンションが人気を呼んでいる。今年前半に新規分譲された物件がことごとく即日完売か早期完売するなど、マンション回復を牽引している。長引く不況で業務用や商業ビルが建ちづらくなったことに加え、利便性を重視する单身・DINKS、熟年世帯の増加などの世帯構成の変化が背景にあり、大手デベロッパーも建築規制が緩やかで、近隣紛争などのリスクも少ない駅近にシフトしているのが、人気に拍車をかけている。

# 「デパ地下」ならぬ「駅近」が人気



総合地所大京・オリックス不動産「ザ・ヒルトップタワー高輪台」

「THE ROPPONGI TOKYO」でも、单身者やDINKS層が購入可能な狭いタイプの住戸を用意して幅の広いニーズを吸収している。引く不況や需要動向・世帯構成の変化などが大きく影響している。駅近の立地は、本来なら業務用や商業ビルに最適だが、バブル崩壊後は業務・商業用の需要が大きく減退し、一部の都心立地を除きマンションが建設されるのがほとんどだ。

少子高齢化の進行で、单身者やDINKS層、熟年夫婦世帯の増加も需要動向に大きな変化をもたらしている。最近では駅近のマンションではファミリー層の購入は減る一方で、小家族の購入者が圧倒的に多い。郊外の戸建てから都心部の利便性の高いマンションに移り住む傾向はここ10年来加速している。駅近マンションの人気はまだまだ続きそうだ。

## 单身・DINKS、熟年層が需要の中心



スワロフスキー社の自然石が埋め込まれている把手(モデルルーム)

### 一流ホテル並みサービスが受けられる 三井不動産RD他「THE ROPPONGI TOKYO」

これまでに見ないマンションの4社JVマッシュアップのマンション「THE ROPPONGI TOKYO」(販売戸数345戸)の再開発マンションで、最多価格帯は6700万円、坪単価は510万円というものだ。

「プレミアムサービス」と呼ばれる一流ホテル並みのコンシェルジュサービスが受けられるのが特徴。ハウスキーピングやリッツ・カールトンの24時間ルームサービスなどが受けられるほか、フラワアーティスト、フードアーティスト、ネイルプロデューサー、ブックセレクト、スタイリストなど各界を代表するプロのサービスが受けられる。また、VIPサロンでの買い物、種々の予約・手配などのサービスも用意されている。

モデルルームとして用意されている160平方メートルのタイプには、ドアにはスワロフスキー社の自然石が埋め込まれている把手が、リビングダイニングには自動ドアがそれぞれ採用されている。モデルルームを見学した事業者も一様に驚くという代物だ。

## 新築と中古を含めた住宅選定が当たり前の時代へ

### 三井不販「いま、既存住宅が熱い!!」を読んで

三井不動産販売が「いま、既存住宅が熱い!!」と題するレポートをまとめ発表した。昨年の同社ネットワークの不動産の売買仲介での取扱件数が3万3040件となり過去最高を記録、24年連続で全国売買仲介取扱件数ナンバー1となったと報告し、10年前は新築住宅着工戸数の半分程度だった既存住宅の流通量が年々増加し、平成21年には既存住宅が約46万戸であるのに対し、新設住宅着工は約45万戸で逆転するという画期的な年となったとしている。

また、既存住宅の選定理由について、価格面よ

り住宅の立地環境を挙げる人が急激に増加しているとしている。さらに、築浅の物件が好まれることや、新築物件の供給量が減少している中で立地や駅距離、環境、広さ、築年数など幅広い選択肢の中からオンリーワンの物件を選択できるという点が既存住宅の人気を物語っているとしている。

このレポートを読んで記者は、中古マンション市場が盛り上がるのは当然だと見ている。レポートにもあるようにバブル崩壊後のマンションの基本性能や設備機器の仕様は飛躍的に向上している。住宅ローンや税制面でも新築との差はほとんどなくなっている。

これからは、新築か中古かという選択肢ではなく、双方を含めた住宅選定が当たり前になると見ている。

中古住宅や賃貸中心の仲介店舗の展開も変わって来るのではないかと。新築の市場を理解していないと顧客対応ができない時代になると見ている。すでにナイスは仲介店舗で新築マンションの集客も行っている。新築と仲介の人的な交流もさかに行っている。その一方で、新築マンション「アルシア溝の口」のモデルルームに「すてき住まいの情報館」を設置、他のマンション・一戸建住宅の新築、中古、リフォームなど、お客様のさまざまなニーズに応じた住まい探しをサポートしている。

ミサワホーム東京 本店営業第二部 次長 **岡崎 晃也**氏(39)

「人生の成功者から多くを学ぶ」

まるで機関銃のように次から次へ言葉が飛び出し、話題も四方八方に飛び火する——ミサワホーム関係者の間では知らない人はいない全国トップレベルの営業成績を残しているミサワホーム東京本店営業第二部次長・岡崎晃也(こうや)氏(39)だ。高校までは野球漬けで「全然しゃべれなかった」というが、野球で「完全燃焼」してからは、それまで埋もれていた素質が一気に開花したように社会人としてスパートを駆ける。名刺にはミシュランのような勲章の金星が10個も刷り込まれている。これまでの人生を熱く語った。

「あなた好みに染めて」

インタビューの約束は新宿区の「東京都新宿住宅展示場」だった。取材時アポなしで訪ねてきた女性宅に訪れた時、岡崎氏は性二人連れのお客さんを接客しているところを見



「私なんか模倣だらけですよ」



ミサワホームのモデルハウスにて(東京都新宿住宅展示場)

“元気印”  
人と企業

てほしいと、接客現場に記者を招いた。お客さんにもその旨了解を取ったようだ。以下はそのお客さんとの主な会話。「リビングは、ファミ

リーリビングにプライベートリビング、それにここはアウトドアリビング。格子の窓に遮られていますから、人目を気にせず部屋着でリラックスできますよ」「外壁は私の好きなブルーですが、お母さんの、お嬢さんのお好きな色に染めていただいで結構です」

金星10個 全国トップレベルの営業マン

「このリビングは宇宙をモチーフにしています。設計はプロがしましたが、私もデザインについていろいろ提案しています。どうです。照明器具が土星、金星に見えませんか」「私は建設・不動産業界の野球大会でMVPを獲ったとき、私の家を建てました。ええ、竣工日はミサワ(330)にちなんで3月30日です」。

約1時間

立て板に水とはこのことを言うのだろうか。時間にして約1時間。ほとん



ど岡崎氏が話しつつけたが、親子と思われる女性二人とはまるで旧知の間柄のように打ち解けて話していた。

ミサワの商品を売り込みながら、きちんと相手の趣味やご主人のこと、ペットのことなども聞きだしている。

帰り際にはちゃんと次のアポも取っていた。取材に同席した同社の女性広報スタッフも「根っからの営業マンなのでしよう」と。