

# ゆるぎないブランド構築へ

## 「BRANZ」の認知度高めたい

東急不動産は先にマンションや戸建てのブランドを「BRANZ(ブランズ)」に統一すると発表した。同社が供給する住宅の価値向上を目指す一環として行うものだ。同社住宅事業本部マンション事業第二部係長・泰道周作氏(36)は平成10年に同社に入社して以来、ほぼ一貫してマンションなどの用地取得・商品企画開発に携わってきた。「先人が残してくれた遺産を食いつぶすのではなく、しっかりと継承し、確固たるブランドとして当社のマンションをお客さまに認知していただけるよう頑張りたい」と熱く語る。



東急不動産(株)

住宅事業本部  
マンション事業第二部係長

泰道 周作氏(36)

### 4ブランドを一つに統一

東急不動産は、同社が展開する分譲住宅事業の4つのブランド名を統合し、「BRANZ(ブランズ)」に統一すると発表した。同社はこれまで平成18年から採用している「QUAILIA(クオイリア)」「SeasideCourt(シーサイドコート)」

「PRESTIGE(プレスティジ)」の4つのブランドを展開してきた。これは、顧客のニーズに合わせた商品を含め細かく提供する意味では効果を発揮したが、その一方で顧客に提供する価値

「PRESTIGE(プレスティジ)」が見えにくくなってきたという弊害も生じてきた。今回の統一ブランドの採用は、このような弊害をなくし、顧客に提供する価値を明確に示し、同時に「東急不動産のマン

プレッシャーもありますが  
仕事に関われる喜びのほうが大きいですね

### 「元気印」 人と企業

マンション・戸建の「BRANZ」という共通認識を持つようにするというのが狙いだ。泰道氏は、この「BRANZ」の主なブランド名を列挙

ANZブランド再構築のためのワークシヨップに参加。このワークシヨップは、住宅事業本部有志により、ブランドの核を決める重要な議論を行うもので、現在も続いている。泰道氏はいう。「スタッフは13、14名。ワークシヨップを積み重ね、ポトムアップ方式でどこにも負けないブランドを構築しようと考えています。これまで残していた先人の遺産を食いつぶすのではなく、5年後10年後を見据えたゆるぎないブランドイメージを構築していきたい。プレッシャーも相当ありますが、このような仕事をやらせてもらっている幸せのほうが大きい」と。

## 先人の遺産を引継ぎ、未来に繋ぐ作業



すると、同社は「BRANZ」三井不動産レジデンシャルは「パークホームズ」、三菱地所は「パークハウス」、住友不動産は「シティハウス」、野村不動産は「ブラウド」、東京建物「フリア」、大東は「ライオンズ」、藤和不動産は「ベリスタ」だ。面白いことに、住友不動産と大東を除く5社はみんな「八行」だが、野村不動産が2002年に、東京建物が2003年にそれぞれブランド名を統一して飛躍的に知名度をアップさせたことがよく知られている。三井不動産レジデン

シャルと住友不動産は今年に入って一層のグレートアップを図りブランドイメージの向上を目指している。三菱地所は来年1月から同社と三菱地所リアルエステートサービス、藤和不動産の住宅分譲事業を統合し三菱地所レジデンスとしてスタートを切ることを決めている。こうした一連の動きの中で、東急不動産は「他社に負けている部分は否定できない。早く追いつき追い抜く(泰道氏)のが当面の目標だ。」



第22回RBA野球大会

優勝戦線 異常あり



伊藤忠ハウジングを破ったベンハウス

優勝戦線異常あり—第22回RBA野球大会は決勝Tの進出全チームが決まった。水曜は6連覇中の王者・旭化成ホームズを始め昨年4強の住友林業、ちばりハウス、東急リパブルなど16チーム。日曜ブロックは昨年優勝の清水建設、準優勝の東電不動産、4強ケンコーポ、タイセイ・ハウジーなど12チームが勝ちあがった。ほぼ順当と思えるメンバー構成だが、それぞれが不安要素を抱え、伏兵にも優勝戦線に食い込むチャンスは十分ありそう。

4強のほかにも虎視眈々

水曜ブロック

メンバー構成から見れば、常連のオークラヤ住宅が姿を消したくらいで、ほぼ順当な勝ち上がりだ。王者・旭化成ホームズが危なげなく3連勝で昨年4強の東急リパブルを上回ったほか、準優勝の住友林業、力の強いイニシアを延長でやっ

ほぼ順当な勝ち上がりだ。王者・旭化成ホームズが危なげなく3連勝で昨年4強の東急リパブルを上回ったほか、準優勝の住友林業、力の強いイニシアを延長でやっ

強豪以外にもチャンス十分

日曜ブロック

予選で圧倒的な強さを発揮したのはケンコーポと東電不動産だ。ケンコーポは、エース小笠原が力任せから制球重視に切り替えた効果で、16回投げ四死球はわずか1個のみだ。ベテラン、若手の歯車もかみ合う。東電は、エース清水が13回投げ自責点ゼロ。打線も、主砲の田中は新婚ボケ(本人の弁だが、篠宮、清水、五月女、飯塚ら4割打者が4人もいる。対照的に、昨年優勝の清水建設は格下に苦戦するなど内容的には、山寺監督がかん口令を敷いているのか、エース小寺の調子がさっぱり

苦境を救った。優勝戦線は、この4チームが中心となって展開されそうだが、伏兵も虎視眈々。三井リハウスは東京は眞保榮投手が好投して3連勝。シード権を獲得した。知将・安西監督は、元巨人の作田の出場をほのめかすなど相手チームに揺さぶりをかけている。制球力に磨きをかけている篠原のいるちばりハウスも調子を上げていく。清水ハウス千葉西の主砲、佐藤を獲得し、新人・桑折(コオリ)投手が下すなど苦戦したが、新人・桑折(コオリ)投手が力アップした清水ハウスも怖い存在だ。このほか、リストに善戦した三井不動産リアルブルランセーター、打線好調の伊藤忠ハウジング、好投手・伊藤を擁する住友不動産販売、投打のバランスがよいスウェーデンハウスらも侮れない。22歳のエースで主砲の白井がチーム力を一変させたベンハウス、3本塁打を放った清水がいる初陣のボラスの戦いにも注目したい。

予選トーナメントの試合結果

日曜ブロック

8月1日(三郷)

Table with 2 columns: Team Name and Score. Includes teams like 三井不動産販売, 旭化成リフォーム, ポラス, etc.

7月25日(三郷)

Table with 2 columns: Team Name and Score. Includes teams like サンプルンティア不動産, 清水建設, 東電不動産, etc.

水曜ブロック

9月1日(大宮)

Table with 2 columns: Team Name and Score. Includes teams like 伊藤忠ハウジング, オークラヤ住宅, オープンハウス, etc.

7月18日(三郷)

Table with 2 columns: Team Name and Score. Includes teams like サンプルンティア不動産, 伊藤忠ハウジング, ナイス, etc.

7月14日(大宮)

Table with 2 columns: Team Name and Score. Includes teams like 伊藤忠ハウジング, 積水ハウス, リスト, etc.

7月21日(大宮)

Table with 2 columns: Team Name and Score. Includes teams like 伊藤忠ハウジング, リスト, 日神不動産, etc.



猛暑の中、お疲れ様でした。

《日曜ブロック》 太字はシードチーム. Table listing teams and their status for the Sunday block.

《水曜ブロック》. Table listing teams and their status for the Wednesday block.



とちの木公園から見た街並み

### 東急不動産「BRANZ GARDEN 上鷺宮」

ユーザーの「理想の戸建て住宅」アンケートを商品企画に反映した東急不動産「BRANZ GARDEN 上鷺宮」が人気を集めている。物件は、西武池袋線富士見台駅から徒歩7分、中野区上鷺宮二丁目に位置する全42区画。土地面積は112〜131平方メートル、建物面積は88〜104平方メートル、予定価格は6800万円台〜9000万円台、木造2階建て。竣工は平成22年7月、アンケート結果に基づいて、同社の建売住宅については、昭和50年代の大規模団地からバブル崩壊後の都市型建売まで大きく

## 消費者の声 企画に反映 モデル3週間で来場110組

「理想の戸建て住宅」アンケートを商品企画に反映した東急不動産「BRANZ GARDEN 上鷺宮」が人気を集めている。物件は、西武池袋線富士見台駅から徒歩7分、中野区上鷺宮二丁目に位置する全42区画。土地面積は112〜131平方メートル、建物面積は88〜104平方メートル、予定価格は6800万円台〜9000万円台、木造2階建て。竣工は平成22年7月、アンケート結果に基づいて、同社の建売住宅については、昭和50年代の大規模団地からバブル崩壊後の都市型建売まで大きく

さん見学してきたが、外観を見て、かつての同社の都市型戸建ての記憶が甦った。とちの木公園からの風景は、以前のものとほぼ同じではないが、記憶にあるものともあまり違わなかった。ゆつたりとした敷地計画と外構の造り込みはいかに同社の物件らしいものだ。会員優先でモデルホームをオープンして3週間で110組の来場者を集めている。

1997年にオープンして以来来場者は約20万人で、最近では年間約4万人が訪れているという。来場者の全てが同社の住宅を購入するわけでもないだろうし、その逆に全ての顧客がこのような施設を見学しているわけでもないだろうが、同社の取り組みには改めて感心させられた。

「関東・住まい夢工場」は、JR古河駅から車で約20分の古河市北利根に位置する敷地面積約31万平方メートルの同社関東工場の敷地内にあり、約1万8500平方メートルに合計21棟の体験館やモデルハウスが設置されている。全国に6カ所にある体験型施設の一つで、いつでも回りきれないほどの

## 年間4万人約20万人が来場

積水ハウスは8月30日、去る8月1日に創立50周年を迎えたのを記念して新商品発表見学会を同社「関東・住まい夢工場」(茨城県古河市)で行った。記者は、別の取材もあったため新商品発表会には出られなかったが、「関東・住まい夢工場」を見学することができた。自らが作業したり体験したりしながら住宅の全てを学ぶことができる体験型施設だ。これまで約20万人が来場している。

## 積水ハウスの体験型施設 「関東・住まい夢工場」見学

積水ハウスは8月30日、去る8月1日に創立50周年を迎えたのを記念して新商品発表見学会を同社「関東・住まい夢工場」(茨城県古河市)で行った。記者は、別の取材もあったため新商品発表会には出られなかったが、「関東・住まい夢工場」を見学することができた。自らが作業したり体験したりしながら住宅の全てを学ぶことができる体験型施設だ。これまで約20万人が来場している。



「関東・住まい夢工場」



様々な光を演出するペンダント



耐力壁実験室



手すりのセンサーに触れると光が灯る階段

# 住まいの全てが体験できる

大規模なものだ。

LED照明を採用した「くらしのあかり館」では、調光システムによって四季折々の光の演出をおこなったり、一つのペンダントで調理したり、食事したり、あるいは子どもと一緒に読書するのに最適な光を選択できるようにになっていた。

また、階段手すりのセンサーに触れると階段の各ステップに光が灯るようになっていた。引き戸は全てソフトクローズ機能付きだった。

### 記者の目

## 「大手寡占」進行するマンション市場 「中堅」の供給増えてこそ健全な市場

不動産経済研究所がまとめた7月のマンション市場動向によると、供給量は前年同月比27.8%増の4,128戸で、6カ月連続して前年実績を上回り、契約率も前年同月比2.9ポイントアップの78.2%と好調に推移し、平均価格、単価も上昇した。同社の発表を受けて業界紙もマスコミも「マンション好調」を報じた。

記者も異存はない。利益率はともかく、大手デベロッパーを中心とした販売好調は昨秋から続いていることだ。消費の低迷、雇用不安、株価の下落が続き、日本経済の先行き不安が払拭できない状況の中で明るい材料であるのは間違いない。

しかし、同社の発表やマスコミの報道だけでは全体のマンション市場を正確に捉えているとは言い切れない。

これまでマンション市場は大手と中小の各デベロッパーの住み分けが構築されており、中小の役割も大きな位置を占めていた。中小デベロッパーの物件は、基本性能や設備仕様面で劣るものも少なくはないが、それは価格に反映されて安くなり、中低所得層のニーズに答えてきた。

ところがリーマンショック後は、この大手・中小の住み分けの構造が一挙に崩壊した。

現在は大手寡占の市場と見てよく、中小デベロッパーは一向に元気を取り戻す気配がない。中小の市場占有率が高かった千葉県や埼玉県でのマンション着工は激減しており、他のエリアでも大手の供給比率が高まっている。新規マンション市場が縮小し、その一方で中古マンション市場が活性化されるのはそれはそれで結構だが、極めて

いびつな構造といわざるを得ない。

このいわば片肺飛行状況はいつまで続くのか。成り行きに任せていたら、それこそ中小は息の根を止められることになるのではないかと。中小デベロッパーへの事業資金融資を促進する政府の支援を期待したい。大手と中小の車の両輪がきちんと機能してはじめて経済再生のレールを敷くことができる。

国土交通省が発表した7月の住宅着工は、持家と分譲住宅が増加したため、全体では前年同月比4.3%増の6万8,785戸で2カ月連続の増加となった。

マンションは5,448戸(同37.5%増、2カ月連続の増加)、一戸建住宅は9,620戸(同23.0%増、7カ月連続の増加)といずれも増加した。首都圏マンションは東京都が前年同月比19.4%増の1,764戸となったが、他の各県はいずれも2ケタ減。大手デベロッパーを中心とする都内のマンションが回復しつつある一方で、郊外の減少が続くいびつな状況が続いている。