

SUMU/TIMES

The Press to inform real estate information

No.23

若手集団が切り拓く、名古屋市中区の不動産市場



再開発が進む名古屋市中区で奮闘する積水ハウス不動産中部株式会社のコンサルティング第一営業所。若手集団をリードする所長へ日々の取り組みをインタビュー！

積水ハウス不動産中部株式会社
コンサルティング第一営業所

所長 **金森 久** KANAMORI HISASHI

(写真中央)

2013年入社。名古屋東営業所に赴任後、不動産売買の経験を積み、2022年からコンサルティング第一営業所の所長として若手メンバーを牽引。人材育成に取り組みながら、就任1年半ですでに多数の不動産売買を成功へ導く。

リニア開通で活況に沸く、名古屋市中区の不動産市場。

積水ハウスブランドを活かして2年で20件の買取に成功！

2020年に誕生したコンサルティング第一営業所は名古屋市中区の商業用地・事業用地に特化し、法人様を対象に売買しています。栄を中心とする中区は名古屋駅周辺とともに名古屋を代表する商業地として知られていますが、先のリニア中央新幹線の開業に向けて再開発が各所で加速。今後さらに東京や大阪など各方面から大手企業の進出が予想され、不動産市場は活況を呈しています。

中区の土地の需要が高まり競争も激化するなか、やはり土地の仕入れでは常にアンテナを張り巡らすことが欠かせません。その点、20代と30代の若手メンバーで構成されている営業チームの特性を活かして、バイタリティと柔軟性を武器に常日頃から金融機関様・税理士様、地域の不動産会社様へ足を運び、情報収集しています。新規参入することが難しい商圏とされていますが「積水ハウス」

というブランド力を発揮することで日に日に引き合いも増加。中区栄を中心に2年で20件の買取実績を作り、最近では約450坪というスケールの大きい事業用地の売買も成功させることができました。今後も自社ビル、テナント、倉庫など企業様の多彩なご要望にお応えできるよう、強気な姿勢で買取を行っていますので、どのような土地でもお気軽にご相談ください。

積水ハウス不動産中部株式会社 コンサルティング第一営業所の営業メンバー



笠原 大将 DAISUKE KASAHARA

皆様との「ご縁」を大切にスピーディな対応を心がけております。



長谷川 令 RYO HASEGAWA

常に夢を語るよう日々精進しています。ぜひ不動産売買のご協力をさせていただきます。



渡邊 雅士 MASASHI WATANABE

お客様第一主義をモットーに心をこめてお取引いたします。



大井 一樹 KAZUKI OOI

企業理念の「人間愛」に則り、お客様第一の精神でご対応いたします。

地域 No.1 の総合不動産会社を目指して。

栄地区グランドビジョンが 積水ハウス不動産中部の飛躍のトリガー

2027年に向けて生まれ変わる！
「栄地区グランドビジョン」ってなに？

「栄地区グランドビジョンーさかえ魅力向上方針一」は、2027年に東京～名古屋間で計画されている「リニア中央新幹線」開業に向けた、栄地区のまちづくりの基本方針となるものです。名古屋市ではリニア中央新幹線の開業が都市の発展の追い風ととらえ、栄エリアで多くの再開発が加速。名古屋三越栄店の建て替え計画をはじめ、丸栄百貨店跡地や栄広場の再開発などさまざまな計画が進行し、今後の発展に目が離せません。



大通りが交差する「栄広場」の再開発の様子



所長 金森 久

ランドマークとなる商業施設の開発を目指して
よりスケールの大きい土地の売買に挑戦します！

どこを見渡しても巨大な工事現場が目に見え、栄地区では、商業都市復権に向けて新しい商業施設も開業し、企業誘致も積極的に推進。当営業所もこのトレンドに乗り、今後は中区エリアのランドマークとなる商業施設を手がけることをひとつの目標として、地域 No.1、全国 No.1 の営業所を目指します！



積水ハウス不動産東京株式会社

代表取締役社長

西村 裕 YUTAKA NISHIMURA

トップメッセージは
二次元コードから



President Story 02 ー前編ー 幼少期から積水ハウス時代まで～

差別化した営業スタイルでキャリアアップ

東京で生まれ、学生時代は世田谷区、大田区で過ごしました。新聞記者だった父親は六法全書などの法令書を揃えてくれましたが、小説を好んで読んでいました。親の希望は文系でしたが、若さ故の親への反骨心からか、一旦理系の道へ進むことに。その後、就職を考えた時に新聞記者の社会的意義に魅力を感じ、新聞社へ就職を目指すことに。当時の新聞記者は人気の職種で、理系からの採用率は極めて少ない状態でした。ゼミの教授から、学んだ内容を活かせる企業への推薦をもらう事もできましたが、たまたま開いた就職雑誌に

掲載されていた積水ハウスに縁を感じ入社することになりました。

入社後はすぐに新宿の営業所に配属され、営業マンとして住宅展示場で働く毎日。営業マンでは珍しく立面図を描くことが得意で、お客様の理想を具体的にビジュアル化していました。激戦区であり難しい市場でしたが、差別化した営業スタイルで新人賞を獲得。これまでメンバーの分も含めた多数のプランを作り上げて積水ハウスの成長へ貢献し、展示場の店長、支店の営業次長、シャームゾンの支店長へとキャリアを積み上げていきました。→次号、後編へ続く



積水ハウス不動産グループ