

# SUMU/TIMES

The Press to inform real estate information

No.27

## 勢いを増す仙台エリアで不動産買取を強化！



勢いを増す仙台市場を幅広くカバーする積水ハウス不動産東北株式会社の仙台北営業所。所長とメンバーに日々の取り組みをインタビューしました！

積水ハウス不動産東北株式会社  
仙台北営業所

所長 **山木 康弘** Yamaki Yasuhiro

(写真中央)

2005年入社。福島郡山営業所で不動産の仲介営業を経験後、2011年に仙台営業所へ。2019年9月から所長として、各メンバーの長所を活かせるようにマネジメント。各メンバーのモチベーションを底上げ。綿密なルート戦略により、仙台エリアを攻略する。

## 地下鉄開通により仙台市近郊の不動産価格が上昇。 さらには台湾の半導体大手の新工場も上陸！

積水ハウス不動産東北株式会社の仙台北営業所は仙台市の中心部から北部（青葉区・泉区・宮城野区等）の不動産を取り扱っています。商圏のメインとなる仙台市では2015年に開通した地下鉄東西線によって地価の相場が上昇。人の流れがより加速し、仙台駅の東側では1年間で不動産の価格が15%も上昇しています。一方で住宅街と工場地帯が広がる仙台か

ら北のエリアでは、トヨタの工場のほか2024年後半には台湾の半導体大手が出資する新工場が着工予定の大衡村（おおひらむら）が注目を浴びています。勢いを増す仙台界限において、事業用・収益物件の需要をカバーするため、昨今は買取に注力。積水ハウス不動産では買取金額に厳格な上限を設ける事無く、お客様に寄り添いながら活動しています。

さらに当営業所は積水ハウスの仙台支店とのパイプが太く、積水ハウスからの紹介請負棟数が東北の営業所でトップに。当営業所が分譲地を購入し、積水ハウスが家を建てるなどグループ連携も発揮し、おかげさまで売上利益は全国営業所内でもトップクラスとなります。仙台近郊の不動産の売買に関しては、お気軽にお問い合わせください。

### 積水ハウス不動産東北株式会社仙台北営業所のメンバー



2008年入社  
**大友 邦彦**  
Otomo Kunihiko



2018年入社  
**清野 剛史**  
Seino Tsuyoshi



2022年入社  
**阿部 勇汰**  
Abe Yuta



2022年入社  
**佐藤 優世**  
Sato Yuse



2023年入社  
**都澤 和弥**  
Miyakozawa Kazuya

地域 No.1 の総合不動産会社を目指して

# 仙台北営業所が強みとする マンションディベロッパー様との関係性



所長代理

大友 邦彦 *Otomo Kunihiko*

## マンションディベロッパー様と ギブアンドテイクの関係性を築き、さらなる情報を収集。

現在は仙台市全体的にマンション・商業ビル等の開発が活発化するなか、マンションディベロッパー各社との繋がりを活かし、買い取った土地を入札方式で売却する手法を取り入れ、高い金額の売買を成功させています。マンションディベロッパー様と関係性が深まるに連れて土地を紹介してもらえるケースも増えるなど好循環が生まれています。今後は積水ハウスグループとしてマンション事業部と連携し、都市開発に貢献したいです。



木内 佑至 *Kiuchi Yuji* ※2月1日付で山形営業所へ赴任

## 飛び込み営業で人気エリアの土地売却の情報が舞い込み 粗利2億となる大型契約へと導く。

不動産会社様から情報をいただき、仙台の住みたい街ランキング上位となる長町で、マンション用地の仕入れに成功しました。仕入れた土地の隣接地所有者様にもアタックし、隣接地も購入。開発価値を向上させたことで駅近マンションを計画するマンションディベロッパー様に売却して粗利は約2億に。2月に山形営業所へ赴任となりましたが、培ったノウハウを発揮して山形でも駅前ビルの売却プロジェクトを進行させています。



積水ハウス不動産関西株式会社

代表取締役社長

澤田 康志 *Sawada Yasushi*

トップメッセージは  
二次元コードから



President Story 04 — 前編 ～ 幼少期から積水ハウス入社まで～

## ダイナミックな仕事に憧れて積水ハウスへ

京都の伏見出身で、学生時代をはじめ社会人になってからもそのほとんどを京都で過ごしています。実家は祖父の代から自営の鉄工所を営み、幼少期は男社会の中で育ってきたため、やんちゃな性格をしていました。長男でしたが家業を継がなかったのは母の助言でした。毎晩徹夜で夜食を工場に運んでいた母が現場の色々な苦勞を見てきたので私に「景気も良いんだし、サラリーマンになれ」と。どちらかと言えば大枠思考な性格なので、職人さんのような細かい仕事はどれも苦手で（笑）。一方

でハウスメーカーや不動産などダイナミックな仕事に憧れていたこともあり、1986年に積水ハウスに入社。新人の頃は分譲地に1人で待機してお客様に家を建てただけ営業をやっていましたが、ひとつの家を売るためにはやはり色々な人の力を借りなければなりません。特に若い頃は知識も経験もないですから、コミュニケーションを取ることを重視して、営業所内外問わず交流していましたね。長く京都を知るからこそ、地縁を大事にしながらキャリアを積んでいきました。



積水ハウス不動産グループ