

# ふるんていあ

柳沢 宏さん(39)

〓 エスクローリアル  
エステート社長

十年來の札幌分譲マンションブームの火付け役となり、しゃれた建物が立ち並ぶ中央区の山手裏参道地区。ここに昨秋、一棟の高級マンションが完成した。間口の広い玄関、ブランドのシステムキッチンやユニットバスを備えた部屋に上質感が漂う。

だが、このマンションの最大の特徴は外観からはまるで分からない。

「これは分譲ではなく、賃貸マンションなんですよ」。マンションを開発したエスクローリアルエステート(札幌)の柳沢宏社長は、完成したばかりの建物の隅々をチェックしながら、そう力を込めた。

## ●業界の話題に

「高級マンションは分譲」それが業界の常識だ。一生に一度の買い物である分譲物件とは異なり、入居者の入れ替わりが激しい賃貸物件は一ランク落ちる建物でもたいていの借り手は納得するし、家賃も抑えられる。

柳沢さんはその「常識」に挑戦した。「家賃は高めでハイグレードな物件に住みたいという層は、札幌に少なからずいるはずだ」。起業から七年、会社員時代から蓄えたノウハウと綿密な計画の下で「高級賃貸マンション」という道内では珍しい分野に打って出た。

二〇〇七年度だけで中央区を中心に計九棟(四百九十五戸)建設。収益性を見込んだ野村不動産レジデンシャル投資法人などが、不動産投資信託(J-REIT)用物件として九棟すべてを買い取り、

## 高級賃貸マンション建設

# 「常識」破り需要つかむ

一躍業界の話題をさらった。そんな柳沢さんだが、望んでマンション開発に身を投じたわけではない。東京生まれで、慶応大卒。住友不動産に入社したのは「ショッピンクセンターやテーマパークづくりを通して、まちづくりを手掛けたかった」からだし、地方への転動がないと聞いたからだだった。

## ●売れ筋を独学

ところが会社に入ってみると、初任地は札幌、担当はマンション販売、と完全に当てが外れてしまう。辞めようかどうかどうしようか考えているうちに、バブル期に売れ残った宮の森の高級マンションの販売を任された。

いわゆる「億ション」なのに、周辺の道路はベンツも通れないほど狭いという、首をかしげたくなる立地。モデルルームにはお客が週に一人来るか来ないか、というのも当然だった。

だが入社一年目で逆境に放り込まれた柳沢さんは、不思議なことに「好きこそものの上手なれではなく、僕の場合は『上手になれば好きになる』だ」と実感していく。週に一人の貴重な客を逃さぬよう、ひたすら話に耳を傾け、相づちを打ち、丁寧な札状を出す。客が来ないほとんどの時間は、買いあさった本でマーケティングの勉強に費やした。どんな物件が売れるのか、

いかにして売れるのか。「あの独学の一年間がなかったら今の自分はないかった」。入社二年目はマンション建設地周辺の住民交渉、三年目には用地買収も任せられ、社内で一気に頭角を現した。

二十歳代後半には「自分は日本一の不動産屋だ」と思うほどの自信をつけたが、ある時、知人に勧められて出席した異業種交流会で若手経営者たちに出会い、考えを改めた。「サラリーマンとして狭い世界で一番になって何になる」。三十二歳で起業に踏み切った。

## ●対応分譲並み

紆余曲折を経て、自分の原点であるマンション開発を見つめ直した時、以前から気になっていた「賃貸」「高級」という、従来相いれなかった言葉をつなげていた。

業者側は「賃貸物件はこの程度」と思いこんでいるが、借りる側の人の中には、こだわりの物件を探している人もあるはず。そこに分譲並みの物件があれば、十分受け皿になる。

そのために、仲介業者を通じて募集をせず、賃貸ではほとんど例のないモデルルームと入居者向け案内センターを開設。担当者がパンフレットで細かい点まで説明するなど分譲と変わらない顧客対応を目指した。

ここ数年の建設ラッシュで札幌の賃貸マンションはだぶつき気味。わざわざ家賃の高い物件の借り手などいるのか。業界の一部にある冷ややかな視線を、「マーケットが悪いときこそ、プロの腕の見せどころでしょう」と切り返す。柳沢さんの見立て通り、昨秋完成した高級賃貸マンション第一号はまもなく満室に。なるという。(舟崎雅人)

モットーは「我以外皆我師也(私以外は全員が先生である)」=3月に完成する中央区内の賃貸マンション前



やなぎさわ・ひろし 1968年東京都北区生まれ。91年に慶応大法学部政治学科卒業後、住友不動産入社。同社札幌支店で約10年間勤務した後、2001年に独立して不動産開発のエスクローリアルエステート(札幌)を設立し、社長に就任。