

収穫多かった

第2回「女性のマンション購入☆春の応援フェア」



セミナー会場

一般社団法人・女性のための快適住まいづくり研究会(小島ひろ美代表)は4月17日(土)・18日(日)、「第2回女性のマンション購入☆春の応援フェア」を開いた。18日には、有楽町・東京国際ホールで女性に人気のジャーナリスト、櫻井よしこさんと小島さんがそれぞれ講演を行ない、約640人の独身女性が参加した。2日間で約1,500人が参加した。

櫻井さんは「輝く女性になるために」をテーマに、ハワイ大学を卒業後、苦労を重ねながら「ジャーナリストになりたい。署名入りの記事が書きたい」という夢の実現のため努力を重ねた自らの体験を披露。「女性のほうが男性より人口も多いし、長生きする。女性が頑張って国家を担う人間として輝く女性になってください」と呼びかけた。

小島さんは、これまで5万人を超える女性に「マンション購入講座」を行い、2万人を超える会員の女性がマンションを購入した実例を紹介しながら、女性ならではの資金計画の立て方、物件の選び方などを語った。



800人収容の同ホール最大の会場に500~600人の独身女性が詰め掛けた。何もかも驚いたが、一番驚いたのは行儀の良さだった。男性のようにバラバラに座る人は1人もいなかった。スタッフの誘導に従い、きっちりと前の席から座った。

途中で席を立つ人も皆無だった。櫻井さんや小島さんの呼びかけに手を挙げたり、メモをとったりと参加者が真剣に聞いていたのにはただただ驚いた。それほど単身女性にとって住宅購入は大事なことなのだろうと思った。

記者は、櫻井さんの考え方には賛成できない部分もあるが、櫻井さん自らの体験談は、参加した女性に共感と呼んだに違いない。ニュースキャスターをしていた頃と比べ、表情が穏やかで、優しい語りが印象に残った。小島さんは、時に男性をこき下ろし笑いを誘ったが、ズバリ核心を突いたものだった。

参加者へのインタビューも行い、収穫の多い1日だった。「女性にはかなわない」というのを改めて感じた1日だった。快適住まいづくりの木村社長を始め男性スタッフは働き蜂になり、女王蜂(小島さん)のやりたいようにサポートするのがいい。

2万人を超える同研究会の会員が20年近くの間にはマンションを購入したということは、年間にすると約1,000人だ。2戸、3戸目の人もいるから戸数に換算すると多量と多い。業態が異なるとはいえ、年間1,000戸以上のマンションを赤字を出さず、債権放棄も受けずに継続して供給してきたところなど皆無だろう。



別の会場では、マンションデベロッパー15社が出展したフェアも同時開催され、各社は単身女性もターゲットの都心のマンションなどを展示した。会場で20人くらいの女性に話を聞いた。いくつかを紹介しよう。

○大変興味がそそられた。横浜市内で1、2年の間に購入したい。ローン？ ぎりぎり何とかなりそう(40代)

○お客さんの部屋も欲しいから2Lぐらいが希望。キャッシュで買いたいが出せる頭金は1000万円ぐらいかしら。今の賃貸は古く、この前風呂が壊れちゃった。家賃は9万円(40代)

○興味ある。これから考えたい(20代)

○武蔵浦和の駅前賃貸に子どもと住んでおり、家賃は10万円。2Lとか3Lが欲しいのですが、5000万円ぐらいするのかしら。貯金？ 1500万円ぐらい(30代)。どんどん減っていくので、何とかしなくちゃ(30代)

○家賃は10万円。更新料を2年に1回払っていますが、大家さんのほうから「長く住んで頂いているので家賃をサービスします」というのが普通じゃないかしら(30代)

○お友だちと2人で賃貸に住んでいます。購入も2人で考えます。品川がいい(30代)

○4年前、(山手線沿線)のマンションを小島さん(同研究会代表)に勧められて購入しました。売主の業者さんの決算前でもものすごく割り引いてもらいました。購入は大正解。今は、彼氏と住んでいまして、もう1戸、私だけの住まいが欲しい。スーパーとか郵便局とかが近くないとダメ(40歳)

○池袋に15年ぐらい住んでいます。板橋のマンションが人気？ 板橋はいや。結婚？ 多分しないと思う(30代)



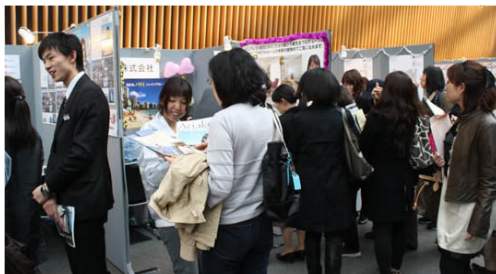
記者のようなオジサンの質問に答えてくれるかどうか不安もあったが、「急ぎますので」と断られたのは10人ぐらいしかいなかった。インタビューが成功したのにはヒントがある。それは、最初に年齢を聞いたことだ。40代と思える人には「30代?」、30代と思える人には「20代?」と10歳若く引き下げて聞いたことだ。(皆さんごめんなさい。これぐらいの知恵は私にもあるんです)

インタビューで強く感じたのは、皆さんが賃貸住宅に強い不満をもっていることだった。「礼金は入居者じゃなくて業者さんが払うべき。逆でしょう」とズバリ核心を突いた女性もいた。遮音性、耐久性、居住性、どれ一つをとっても分譲より劣り、持ち家優遇政策が続く限り、賃貸からマンションへの流れは止められないだろう。

黒山の人だかり “1番人気” は双日「インプレスト目白ヒルズ」

各社のブースで “1番人気” だったのは双日の「インプレスト目白ヒルズ」のブースだった。黒山の人だかりができ、先着順100名に用意されたチョコレートが瞬く間になくなった。契約者に抽選でハワイ旅行が当たるのが人気の要因のようで、双日関係者が和服姿で対応していたのが目立った。数十人から100人単位の集客が出来たはずだ。

出展したナイス住宅事業本部・首都圏営業部課長・面條晃広氏のような、同研究会からのこれまでの紹介客で100人以上の成約をした人もいた。



双日のブース(右は双日スタッフの関係者)

[大正解の初の「男子専科 マンション購入セミナー」\(3/24\)](#)

[独身男性向けセミナー開催 快適住まいづくり\(3/9\)](#)

(牧田 司 記者 2010年4月19日)