

情報・人脈・ビジネスにおける 交流の場。

不動産建設黒門会

今号の「特集」（2～5ページ）では「支部」について紹介していますが、なかでも活発に活動しているのが「職域支部」です。前回の「流通研究OB会」に続いて、職域支部の「不動産建設黒門会」の藤村 茂会長、大木寛之事務局長のお二人にお聞きました。

まず、会の設立趣旨などを、藤村会長におうかがいしました。

藤村会長「『不動産建設黒門会』の仲間たちは中堅、中小の不動産関係者が多数を占めます。どうやって円滑に取引するか、生き残っていくかという中で、信頼できる相手から質の高い『情報』を入手したり、仲間で共有するため、より広く情報交換ができる場として、この会を発足させました。『信頼』という点で、同じ本学出身ということは大きいですね」

大木さんは事務局長として、会の運営、サポートなどをされているそうですが。大木事務局長「私は会の立ち上げに携わった一人で、毎月第3木曜に開催される『情報交換会』『懇親会』の取りまとめなどを行っています」

毎月の開催ですと、けっこう大変そうですね。

大木事務局長「対外的な渉外窓口ともなっており、同じ職域支部の『流通研究OB会』とも、機会があるごとに交流するようにしています。

毎月の『情報交換会』の前には、会長や



幹部会の皆さんと一緒に1時間弱、幹部会を開き、参加者に喜んでいただくために意見交換などを行っています」

参加者や会員の皆さんにとって、どのようなメリットがあるのでしょうか。

藤村会長「参加者同士で成立した取引は、10数件になると聞いています。仕事の依頼も『特名』、つまり指名で来ることも少なくなっています。

そうした実利的なメリットのほかに、不動産業界といっても多岐にわたり参加者の年代も幅広いので、『多様な方たちと知り合えて良かった』という声が数多く聞かれます。最近では『ホームページを見た』との問い合わせ、参加も増えています。現在の会員数は170名ですが、将来的には300名くらいに増やしたいと考えています」大木事務局長「全国の地域支部、たとえば北海道から沖縄まで各地域支部と連携しながら、当会を全国組織にしていければという夢を持っています。そうした『ネットワーク』ができると、いままで以上に『情報』にも広がりが出てくると思います」

(聞き手・編集部)



お話を
聞いた人

(写真左から)
藤村 茂会長
(昭48・経済)
大木寛之
事務局長
(平5・経済)



<http://www.senshu-kuromon.jp/>

不動産建設黒門会 ●会員数 約170名(平成23年2月末日現在) ●年会費3,000円

スポットミニガイド
話題のキーワード

出店情報

ファーストフード店やコンビニエンスストアなどの出店に際し、大事なものは立地条件や生活者などのマーケティング情報です。『不動産建設黒門会』は流通関係者が多く集まる『流通研究OB会』とも交流を深めており、出店に関する情報の交換も活発に行っています。

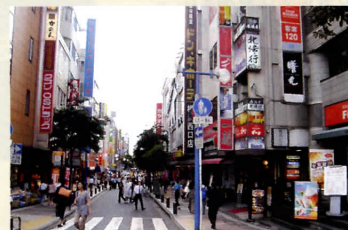


image photo

リノベーション

さまざまな定義がされていますが、たとえば中古のマンションやアパート、一戸建てなどの住宅を改装すること。ただ単に古い住宅を新しい状態に戻すのではなく、新たな付加価値を生み出すことを目的としています。リノベーションは一般に大規模な設備更新や間取り変更などを伴い、リフォームとはそうした点が違います。

免震、防災対策

3.11「東日本大震災」以来、免震ビルに引き合いが増え、防災マンションも人気を集めています。耐震性が高い分譲マンションは価格がやや割高ですが、大震災以前に比較すると販売は好調です。また、万が一の災害に備えての水や食糧の備蓄は、まだまだ多くはありませんが、これからはオフィス、家庭ともに充実していくものと思われれます。



image photo

主な年間活動カレンダー

原則として毎月第3木曜日、午後7時から、定例の「情報交換会」(会費1,000円)、終了後、「懇親会」(会費3,000円前後)を開催。8月には納涼会、12月には忘年会、ほかに随時、ゴルフ大会を開催。