

ひと

人生意気に感ず

設立15周年を迎えるマンション
コンサルのトータルブレイン社長 久光 龍彦さん



毎月、顧問先を中心に40から45の事業者をまわる。市場の動向や企業の動きなど、情報交換する日々だ。「人生意気に感ず」。サラリーマン時代から大事にしている言葉を胸に、陣頭指揮を取る。

59歳だった99年、創業し

た。ダイベロップメント・販売・管理と、長谷工グループでマンションの川上から川下まで、企業のトップを歴任した経験や知識、人脈を生かそうと起こした会社は今年15周年を迎える。「開発・販売にも自信はあった。ただ、それには体

力がいる。年齢を考えてコンサルを選んだ」と笑う。起業したころ、スキューバダイビングを本格的に始めた。現在は年50回程度、海に潜る。累計は800回を超えた。目標の1000回までもう少しだ。

仕事も趣味も活動的。体力に不安など感じさせないその姿で、それでも15年前に選んだ仕事で良かったと振り返る。

「開発も販売も行わないフラットな立場だからその情報交換ができる。決して儲かる仕事ではないが、「意気」に感じて一生懸命やったことが、役に立っている実感がある。高いモチ

ベーションでいられる」建築費の高騰などで、マンションの事業環境は急激に変化している。ダイベロップパーはどうか対応していくべきだろうか。

「首都圏の購買層は3つに分かれている。『郊外』と『城北・城東や都内近郊』、そして『都心や城西、城南、川崎、横浜エリアなど』だ。前者2つは建築費高騰をどれだけ吸収できるのか、立地や過去の実績から買い手がかりを見極めなくてはいけない。後者は親の贈与による支援で購入体力が厚みを増している。更に海外富裕層なども加わった新しい層だ。トラックレコードからではなく、値ごろ感を感覚的に捉える必要がある」事業者に向けて語るその言葉はとても熱い。

（葭本隆太）