Housingstory
マイホームプロデューサーと進める住まい選び

一生で一回だから
マイホームプロデューサーと

ハウジングストーリー　香月敬民

お客様のために地力をつける

――注文住宅会社のご出身とのことですが、建築関係をもともと目指してらしたのですか？

香月　いえ、実は就職活動に入るまで、まったく興味のない分野だったんです。

――それがまたどうして？

香月　学生時代のアルバイトがきっかけで、営業の仕事に興味を持つようになり、どうせなら深くお客様と関わる営業がしたいと。それが何かと問い続ける中で、一生で一回の住まいづくりに関わる営業を志すようになりました。

――実際、就職してからはいかがでしたか？

香月　予想通りとてもやりがいのある仕事でした。ただ、なかなか契約までたどりつけず、辛いときもありましたね。

でもその時の上司が「新人の契約数なんて気にせず、まずは地力を付けるんだ」と指導しつづけてくれました。

――地力を、ですか？

香月　はい、今のようにセクションが分かれた時代ではなく、すべてを営業がやっていた時代にトップを走っていた上司だったので、様々なことを叩き込まれました。

間取り作成、フリーハンドでの立面図や3Dパース作成、費用と予算の調整、住宅ローンのコンサルティング、現場での収まり、周辺工事の知識、手続きや法規制、税金のことなど……。

――そんなことまでなさったんですか？

香月　最初から最後まですべて出来るから、設計や工事の言いなりになることなく、時にはお客様のために会社と闘うことが出来るんだ。だから、任せてくださるお客様のために、地力をつけろ、と。

――篤い想いを持った方だったんですね。

香月　はい、その上司のもとで学んでいなかったら、マイホームプロデューサーになるなんて考えなかったでしょうね。

商品を離れる

――ところで、マイホームプロデューサーとは、そもそも何ですか？

香月　住まい選びの専門家、特定の商品から離れ、購入者に寄り添い、手ほどきする存在です。

――商品を離れる、ですか？

香月　前職時代のジレンマがそもそもスタートなのですが、私は新築注文住宅しか販売できなかったわけです。ほかの商品を売ることはできない。

――確かに他の住宅会社の商品は進められませんね。

香月　しかも新築戸建てが商品なので、マンションや中古住宅もお勧めはできないのです。

――会社的にはそうですよね。

香月　自社の商品を勧めない、というカードも持っておくポリシーはありました。それでもほかの計画を直接お手伝いすることは決してできません。

目の前のお客様の価値観は様々で、住まいのカタチもたくさんある。商品を離れることでしか、お客様にとって最適な計画を手ほどきすることはできない。そう考えて、マイホームプロデューサーになりました。

――そういう仕事がもともとあったのですか？

香月　いえ、これは私の造語なんです。

――すぐに認知されたんですか？

香月　いやぁなかなか大変でしたね。何より今までに存在しない立ち位置でしたので。特にお客様からプロデュース料を頂く形を取ったので、最初は認められず苦労しました。

完全に購入者に寄り添う

――なぜお客様から頂く形に？

香月　そうしないと、完全に購入者側に寄り添えないからです。

入り口から出口まで、最初から最後までお客様のマイホーム計画に関わり、時には業者側の提案に改善案を出したり、コストダウンの選択肢を提案したり、まったく違う計画を提案したりできるのは、完全に購入者側にいないと無理なんです。

お客様からプロデュース料を頂くことで初めて完全に寄り添うことができる。なので、あえてその形をとりました。

――お客様の反応はいかがでしたか？

香月　安心して、不安なく、スムーズに計画が進んだと喜んで頂けました。スタートアップを特に喜んで頂けましたね。

――スタートアップ？

香月　計画の初期段階での準備です。例えば夫婦の価値観の軸を明確にし、共有することで、何を優先すべきかがはっきりする。テーマができる。これは間取りも含め、計画全体の軸になります。独自のツールを使って、そのお手伝いをしています。

――なるほど。

香月　注文住宅系の検討なら、先に間取りを作る。土地からの計画でも先に間取りを作ることで、費用と予算のバランスや検討できる住宅の価格帯なども見えてきます。

――確かにスムーズになりそうですね。

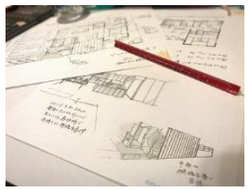
香月　時には、全然違う選択肢を同時並行で検討していけるのも、マイホームプロデューサーならではと喜んで頂いています。

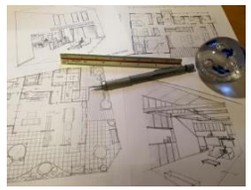
――全然違う、とは？

香月　土地から注文住宅と中古住宅を同時並行するとか、戸建てとマンションを一緒に検討していくとかです。商品から離れて、あらゆるマイホームの手ほどきをすることができるようになったので、そういう進め方も可能になりました。

――心強いですね。

香月　一般的に一生で一回の計画となるのがマイホーム。笑顔で始めた計画が笑顔のまま進んでいくように、そして一日でも早く一日でも長く、満足のマイホームにお住まい頂けるよう、今後も励んでいきます。





ハウジングストーリー

住まい選びの専門家集団 プロフェッショナルチーム

事業内容

マイホームプロデュース
不動産購入プロデュース
購入者向け不動産仲介
（宅建業免許：福岡県知事（1）第19166号）

ご連絡先

HP: https://www.housingstory.jp
Mail: katsuki@housingstory.jp
HD: 090-8359-1065
FAX: 092-510-0875