2011年（平成23年）2月28日号
NO.2473 （毎週月曜日発行）
株式会社 週刊住宅新聞社
本社 〒163-0075 東京都新宿区高田馬場1-28-10 三恵ビル
TEL 03(3209)7621 FAX 03(3209)7780 郵便振替口座 00120-5-83424
発行人 長尾 浩 昭和35年5月10日 第三種郵便物認可
350円（税込み） 年ぎめ購読料19,800円（税・送料込み）
歩み続けて50年。そして… 50 TIME CREATION
週刊住宅

主な記事

住宅地"底打ち"／地価動向 2
国土交通省が24日にまとめた主要都市の高度利用地地価動向（地価LOOKレポート）によると、昨年10月1日から今年1月1日の地価動向は住宅地を中心に上昇、横ばい地区が増加。住宅系42地区のうち下落地区は7地区にとどまり、下落基調からの転換が鮮明になった。

人材強化に乗り出す中堅企業 10
住宅需要の緩やかな回復を受け、人材強化に乗り出す住宅・不動産の中堅企業が増えている。ヘッドハンティングのサーチファーム・ジャパンによれば、リーマンショック以降極めて低調だった住宅・不動産関連企業からのヘッドハンティング依頼が昨秋あたりから徐々に回復してきた。

業界カレンダー
2日 日本ツーバイフォー建築協会と カナダ林産業審議会が「ツーバイフォー床衝撃音対策セミナー」（西新橋、吉野石膏虎ノ門ビル）◇3日 国土交通省が賃貸住宅管理業登録制度について説明会（新宿、NSビル）◇4日

週刊住宅 ＜第三種郵便物認可＞

攻めの経営へ採用再開の機運

中堅デベや住宅会社

人材スカウトのサーチファーム 仕入れ担当の求人急増

住宅需要の緩やかな回復を受け、人材強化に乗り出す住宅・不動産の中堅企業が増えている。ヘッドハンティングのサーチファーム・ジャパン（東京都千代田区、武元康明社長）によれば、リーマンショック以降極めて低調だった住宅・不動産関連企業からのヘッドハンティング依頼が昨秋あたりから徐々に回復。09年6月の8件を底に、昨年6月には14件だった同社への依頼件数が、ようやく今年2月になってピーク時の半数に近い24件まで持ち直した。同社では今後もハンティング依頼が増えると見込んでいる。

サーチファームに寄せられた主なスカウト依頼（2月分）

業種	依頼人材	条件
デベロッパー	用地仕入れ	
デベロッパー	用地仕入れ	価格競争なく取得できる人材
ハウスメーカー	マンション用地仕入れ	マネージャー候補
デベロッパー	用地仕入れ	用地仕入れ経験者
ハウスメーカー	用地仕入れ	分譲住宅の仕入れ経験者
デベロッパー	流通部門の立ち上げ	不動産売買経験者
ハウスメーカー	中古仕入れ	
ファンド会社	アセットマネージャー	投資家開拓、商品開発
不動産会社	海外不動産経験者	海外不動産仲介、投資経験者
ファンド会社	投資家開拓	資金調達経験者

求める人材も昨年までのPMやリーシングといった"守り"型の職種から、用地仕入れや海外事業、さらに新規事業の立ち上げ経験者といった"攻め"の経営に必要な人材にシフトしつつある。

とくに昨年末あたりから目立ち始めた住宅・不動産業界からのヘッドハンティング依頼が、マンションや戸建ての用地仕入れ経験者だ。

リーマンショック以前に取得した不良在庫の処理にめどをつけた中堅や新興デベロッパーなどが新規マンション開発のために一斉に仕入れを再開したものの、競合激化や売り出し物件の減少によって東京圏のマンション用地は高騰。

「デベロッパーに持ち込まれる用地情報の大半を占める入札案件では採算の合う仕込みができなくなっている環境を背景に、独自の情報ネットワークを持っていたり、地主交渉などを通して売り物件をゼロから開拓できるスキルを持った人材を求める依頼が相次いでいる」（伊藤紳専務）。

金融危機後のリストラによって人員を必要最低限まで絞り込んでいたり、経験豊富な幹部が流出してしまったデベロッパーも多く、再成長に向けて積極策にかじを切るには人材不足感が強くなっているという背景もある。

実際、用地仕入れの経験者を募集するある中堅デベロッパーの人事担当者は「通常ではマンション開発が不可能と思われる土地でも独自のプランによって収益化してしまうようなノウハウを持った人材や、地上げが必要な難易度の高い仕入れをこなせる人材を急募している」と話す。

伊藤専務によれば、早急に用地仕入れができないと来期以降の売り上げのめどが立たないデベロッパーも少なくなく、ハンティングを依頼してくる企業の切迫感は強いという。

このほか同社に寄せられるハンティング依頼は、戸建事業に進出したマンションデベロッパーやハウスメーカーが求める戸建用地の仕入れ経験者や、海外不動産の仲介経験者など新規事業の立ち上げを想定させるものも多い。「今年下期には即戦力となるノウハウを持った優秀な人材は払底してしまうのではないか」と伊藤専務は見ている。

サーチファーム・ジャパンは、経営幹部や事業責任者といった顧客企業が求める特定の人材をピンポイントで発掘・スカウトする日本資本の人材サーチ会社。独自のネットワークや口コミを通して多くの企業の中からスカウト候補者を探し出し、転職意思を顕在化させるというオーダーメード型の人材コンサルティングを展開している。