

天山文庫

住宅ローン崩壊ス!

広瀬仁紀



TENZAN BUNKO

じゆうたく
住宅ローン崩壊ス!
ほうかい

著者—広瀬仁紀

発行者—服部将太

発行所—株式会社天山出版

東京都文京区本郷2-3-9 〒113

☎03(818)0434

発売所—株式会社大陸書房

東京都文京区本郷2-3-9 〒113

☎03(814)7441〔営業〕

郵便振替 東京1-56612

FAX 03(814)5890

印刷—(株)光邦

製本—小林製本所

乱丁・落丁のものは、小社またはお買い求めの書店にてお取
替えいたします。

定価はカバーに表示してあります。

©NIKI HIROSE 1989

ISBN4-8033-1742-9

天山文庫

住宅ローン崩壊ス！

広瀬仁紀



TENZAN BUNKO

目次

家庭の風景

5

即日完売御礼

45

眺望環境共絶佳

92

移転の前後

137

ケース・バイ・ケース

184

資産価格増幅

233

砂上の楼閣

282

後記 広瀬仁紀

335

家庭の風景

I

多色刷りの、いかにも豪華な感じのカタログが、はさんで向かいあっている応接テーブルの上におかれていた。

東京駅八重洲口やえすを向こう側に渡って、日本橋寄りに一本裏にはいる右側に建てられた外壁がくすんだ褐色で六階建のビルの、最上階と一階下の階とが、富士住宅販売株式会社のオフィスだった。

その営業課長、大沢勝広おおさわかつひろと杉田隆一郎すぎたりのういちろう、こちらは歩給が主の特別契約の社員だが、二人がいるゲスト・ルームは、会社の企業イメージを良いものにするために、床に敷かれた絨緞じゅうたんから応接セット、壁紙、壁面にかけてられた油絵の額にいたるまで、慎重な配慮がはらわれていた。当然の話で、一応の構えをつけた規模でも、不動産会社となると、何とはなしに、胡散うさんくさい目で見られる事が多い。

慎重の上にも慎重な心くばりをしないことには、肝心の商談に支障をもたらしかねない怖れおそがあるからであった。

すわり心地がいい総革張りのソファの背にもたれかかったまま、大沢は手にしたカタログ、おそろく刷りあがったばかりの物に違いないページを、ぱらぱらと右手の指先で繰ってみた。

表紙は、大沢にも見おぼえのある湘南しょうなんの海浜がイラストふうふうに描かれ、天地が三十二センチ、左右二十センチという判型のスペースへ下辺にそって、しゃれたレタリングで、優に大手筋といつていい住井建設すいけん不動産の社名が浮きあがっていた。

見開き二ページにかけて、完工後のマンションの外観の予想図、モデル・ルームの俯瞰図ふかんずが、高台から見おろした市街地と、それに続いた海面の写真とに、張りあわせるように描かされていた。眺望の加減を誇示することで、需要者の購買欲をそそろうとしているのは、間違いなかった。

三ページ目には、建物の敷地の形状と植込うえこみの配置、駐車場の設置場所が示され、次のページから各室の平面図、東西南北に面する具合、間取り図と続き、最後の十一、十二ページの見開きには、以前の見開きで俯瞰した市街地の略図がイラストで描かれ、その周囲に近辺の様々な建物、光景を撮った写真が、レイアウトされていた。無論、大沢が視線をはしませたどのページにも数行、あるいは三十行前後のキャッチ・フレーズとも説明文ともつかない写植文字がちらなり、購買欲をより強いものにする工夫が、巧みにほどこされているようだった。

「さすがに住井建設さんですね。うまいものだ」

大沢と同じような姿勢で、カタログを見おえた杉田が、感にたえた口調でいった。

「そのとおりだな……」

富士住宅販売のセールスマンで、正社員である相手が、そんな姿勢のまままで話しかけてきたら、大沢も容赦なく叱責するところなのだけれども、杉田の場合は契約社員、それも実績をあげているだけに、そうそうきめつけるわけにもいかない。先方の無神経さに、大沢は目をつぶることにした。

「これだけのグレードがあれば、場所が場所だけに、ワン・フロア四室、四フロアで十六室が即日完売になっても……」

「そいつは確かに……」

眉をしかめる表情になって、ぼやいているのがわかる声音で、杉田が応じた。

「不自然ではないでしょうが、本当にそうするとなったら、結構大変ですぜ」

「きみのような……」

苦笑を浮かべた。

「腕のいいセールスマンがそんな気の弱い事をいっては困るよ。こっちまで心ぼそくなるじゃあないかね」

「だって、課長、施工主の住井建設さんは、系列の住井ハウジングに買いきらせて、即日完売の御礼広告を出しやあ終いですが、後始末をするのはわれわれですからねえ。たまったものじやありませんよ」

「きみたちの苦労は、それはぼくにもわからんじやないが……」

東京都内の新築マンションの月間契約率が底をつく形で、前年の暮あたりからここ数か月、

五十パーセントを割り続けているのだ。売れ残りのマレションの座敷は、業者にしたら悪夢に近い二万の数字を超えた。杉田のようなセールスマンに頑張ってもらわないことには、富士住宅販売の資金繰りも苦しいものになりかねない。大沢は、相手をなだめ、鼓舞する口調になった。当然の事であった。

「その分、住井建設も手数料を、従前の料率より倍はすむといっているのだ。きみなどに頑張ってもらえないでは、富士住宅販売も、他社のひそみにならつて、一卷の終わりになつてしまふじゃないかね。頼むよ、杉田君」

まだ二十八で、独身と身がるな相手なら、契約先の会社が倒産しようがどうしようが、次の働き口に窮したりはしまいかねども、なまじ順調に昇進してきたことで、係長になつた五年前、二十七で結婚し、その年に生まれた子供が幼稚園にかよい始めた大沢にしたら、倒産などたまつた話ではない。今年の五月、二か月後には、第二子の出産もひかえている時に、そんな結果になつたら、失業保険だけでは身うごきもままならぬ破目になるに違いないのは目に見えている。

(妻子のためにも……)

自分がいる間は、富士住宅販売を、

(健在でいさせなければならぬ)

現状での収支を冷静に考えたら、有り得る事ではないのだが、中堅管理職では察しがつかない会社の財務状況もある事だし、まさかと仰天するのが倒産の現実、といいかえてもいい。

「住井建設が手数料を倍にすれば……」
 思わず大沢は熱心な口調になった。

「きみの収入もふえることだから、ここは一つ、張りきつてくれたまえ。最前もいったけれど、即日完売の御礼広告が引きがねになるであろうのは、間違いない。およばずながら、ぼくも陣頭に立つつもりでいるのだ。販売予約の広告が出るのが、来月中旬だからね。以後の二か月は休日も祭日もなく、販売努力をしなければならぬことになる。ぼくの販売分は……」

自分の収入増につながるわけではないのだ。餌を杉田の前に投げたそうと、咄嗟に思案をまとめた。

「きみの実績で計上する気だ。そのつもりでいてくれて結構だよ」

「そいつは大助かりです。課長、ありがとうございます」

独身であるためもあって、杉田はそれなりに遊び人だし、金づかいも荒いところがあるのは大沢も知っていたが、それは若さのせいと、杉田は格別、破滅型というわけではない。だから大沢も見て見ぬふりで、特に注意したりすることはせずにした。

（販売手数料が普段の場合の倍になったうえに、おれの分までが計上されるわけだから……）

こちらの配慮に満足もし、納得もした表情で、ぺこりと頭をさげた相手を見つめて、大沢は確信することができた。

（悪い話であるわけがない）

最前、そこは言葉の綾あやというやつで、

——およばずながら、ぼくも……

といったが、第一線のセールス活動でも、群を抜いていたからこそ、中位企業ではあっても三十二歳の若さで、営業課長のポストを掌中の物にすることが可能にもなったのだ。

暗算したに違いない実入りに、杉田が満足げな嬉しそうな顔色を大沢にしてみせて当然、と
いってよかった。

そうなれば、杉田にしても張りきらざるを得ない。

「課長、今度の物件、メゾン・ド・湘南は……」

もう一度、カタログで室数を確認して、杉田は言葉を続けた。

「十六室ですから、課長と二人で売りきってみせようではありませんか……」

「おいおい、無茶苦茶をいっちゃあいかんよ」

大沢は苦笑を浮かべてみせた。

物件は、富士住宅販売が一手で扱うわけではなくて、住井ハウジングも一枚かむのだ。こちらだけの独走、独占は、こう景気が落ちこんだ経済環境で考えられる事態ではなかったからである。

だが、相手は強引だった。

「無茶苦茶はありませんよ、課長」

こちらを押してきた。

「この場所ならば、別荘がわりにどうかとすすめることもできます。不可な話じゃありません

ぜ」

遊びにまかせての、知らずしらずの借金がいつの間にか増えているのかもしれない。杉田のいい方も、こちらに負けない熱心なものになっていった。

「第一、課長もいわれておったじゃないですか。手数料が二倍と高額である以上、契約を多くとればとるほど、会社も儲かるのです。休祭日を返上でやれば……」

(欲が、人にやる気を起こさせるのだから……)

苦笑を色濃いものにしながら、大沢は内心で呟やいた。

(そのあたりを効果的に利用しない手はない)

自分もその気になったような顔色をつくりながら、大沢は、相手を煽った。

「きみがそこまでいってくれるのなら、一つその方向でがむしゃらにやってみるとするか……」

「そうこなくちゃ、課長」

胸算用でも、ずっしりとくる懐中の感触に、杉田は浮きたつ気分になり始めながら、相手に訊ねかけた。

「それで住井建設さんは、住井ハウジングにいくらで仕きらせるのですか……」

「一室百万円のせの、三千万円台でいくそうだ」

「うちはいくらで売ればいいのです」

「三千二百万円平均だよ。そこに、二百万円を上のをせする」

「なるほど、ならしでも一室あたり二百万円から四百万円以上の粗利益が出るわけですね」
計算でいくと、原価二千九百万円の物件が三千四百万円に化けるわけだが、そんなことは杉田には関係のない事だった。

「二室だけ、三千九百万、三千七百万という部屋があるが、これは特別で、目玉にするのは三千五百万円の四室だ。あとは三千二百万と三千万円が半分半分の計十室、追々の話だけれども、方角の関係で日照が悪くなるらしい。その時に、まあ、文句がでないようにとの配慮だと思いが、安値におさえたようだね」

「追々の事なら……」

杉田が鼻を鳴らした。

「気にする事でもなかりうに、つまらない遠慮をしたものですねえ」

「まあ、きみ、そういつてしまつたのでは身もふたもないよ。住井建設の企業規模になれば、後々の信用というものがある。宣伝活動が活発なだけに……」

「実体以上の知名度が住井建設不動産にはついてまわっている。それが営業行為に便利なこともあれば、逆に不自由な場合もないではなかった。」

「これはと指摘されるような愚を、避けたに違いない。もつともな話だが、こちらにすればそんなことはどうでもいいので、販売の利幅があがりさえすれば文句はないのだ」
「確かに、そのとおりですね」

「営業会議の席上でも、杉田が気分を割りきり、整理もした時の仕種しぐさなのだが、右手の人差し

指と中指をこすりあわせるようにして、ピシッと鋭い音をたてた。

「問題は利幅です。当初から二百万円のせの価格となると、追々の一件は別にして、売りにくいのはわかっています……」

杉田は、曖昧な微笑を浮かべてみせた。

「さりとて、さばきかねる室数でもありません。課長と一緒にの仕事となれば、なおさらですよ。こちら一手でいくつもりで、やりましょうや」

「その意気ごみで頼む」

大沢は短くいった。

成約件数をすべて杉田の物にしたのでは、自分自身が誇示する手柄は皆無になるが、それはそれでかまわないのだ。要は、大沢が率いる営業課が、今度の物件の大半を一手で処理した現実が何よりの勲章になるからであった。大沢が懸念しなければならぬような事は何もなかった。

「それにしても、課長」

客に名刺を渡す時に、何やら胡散くさい印象をあたえないためもあって、大沢はダーク・グレー地に淡い白色が細かい縞になったピンドット・ストライプのスリーピースを、杉田はライト・グレーに同色を濃くしたブークレー・ストライプのツーピースをきっちり着こんでいる。その下に着た薄いブルー地のクレリック・シャツの襟許をゆるめながら、杉田はいいだした。

「他の営業セールスにも、来月中旬以降の事を検討させておかなければなりませんから、明日

の午前中にでも、販売会議をしたほうが……」

「よさそうだな。課に戻り次第、皆にいつておこう」

じわじわと闇がたちこめ始めたゲスト・ルームの窓外に視線をはしらせながら、大沢は大きく頷いて、返事をかえした――。

2

● ひがしおひろとも
東尾博友

年齢三十八歳 現職は大友銀行本店勤務・営業本部貸付第三課長――。

〈家族構成〉

妻 恵美子 えみこ 三十五歳 女子大卒。二十五歳で見合結婚、翌年長男を出産。

長男 八歳 小学校二年〓公立〓

長女 六歳 幼稚園年長組〓私立〓

銀行員の場合、支店から支店への異動は職業がら避けられない宿命に似ているが、そこはうまくしたもので、社宅が豊富に用意されていて、住居での不便さはまったくといっていいほどない。

もつとも、考えてみれば、そのあたりは当然の事で、銀行員となると勤務先から有利な条件で住宅ローンを借入できるためもあって、この際とばかり、新婚早々の二十七、八の時分にさ

つさと一戸建なりマンションの一室をマイ・ホームで購入する者が多いから、転勤がかさなつたところが、銀行側が空いた家、室を借りあげて流用すれば社宅のスペースに不自由するわけがないのだ。

そのほかにも、企業独自の社宅が団地方式の建物であり、幹部クラスになれば一戸建の家もある。

だから、転勤のわずらわしさにかまけて、ずるずるとその種の便利さに馴れてしまった場合、容易にマイ・ホームを購入できないという欠点にも運動しかねなかった。

東尾についても、それはいえることであつた。

三十八で本店の課長というのは、以前でなら珍しい話ではなかったのだが、学卒者の大量採用が毎年の恒例になつた時期に大友銀行に入社した東尾の年代で考えれば、都市銀行大手筋の組織内でかなり早い昇進といえた。

もつとも、^{ばうてき}抜擢されるだけの精励を東尾はやってきていた。

入社して二年間の本店勤務は、最初から貸付部門の末端に配属させられたのでもわかるように、研修期間中に認識された適性を人事部が採つた結果にすぎなかったのかもしれないが、以後の十四年間、それぞれ二度の本店勤務をはさんでの十年、五つの支店に異動中も、東尾は仕事を優先して働きまくつてきた。

銀行員としての生活が十年目を過ぎた頃には、仕事ぶりなら同期の誰だれにも負けるものではないと、自負できるまでになつてもいた。