



『不動産業マーケティングあれこれ』パート4

営業実務指導 柏測 博子

皆さんの住まいの周辺に、空家と思われる住宅がありませんか。総務省の住宅・土地統計調査の速報集計で、国内の住宅数に占める空家の割合が平成二十五年十月時点で過去最高の十三・五％になりました。たとえば愛知県の平成二十五年の空家率は十二％で、五年前より一・三％増えています。

その原因は住む予定のない家を相続したが居住していない、または家を別に新築したが以前の住まいを解体するには費用がかかり、建物のない宅地では固定資産税も高くなり維持費がかかるので、空家にしているなどです。借り手がいなければ活用も進まず、維持費が高つくので撤去もできないのでしよう。空家が増えますと屋根や外壁が落下したり、台風や雪により倒壊する危険があります。また外壁・落書きされたり、庭が荒れ放題となり景観が悪化、放火されたり不審者が侵入するなど治安が悪化する可能性もあります。空家は手を入れ安全な状態を維持するか、速やかに撤去するかしなければならぬのです。

名古屋市中でも平成二六年七月一日、「名古屋市長等対策の推進に関する条例」が施行されました。空家の所有者に対し適切な管理が行われるように、名古屋市長は建物だけでなく、その敷地も含まれます。詳細は名古屋市のホームページや市報等で御確認ください。

不動産の所有者には適切に維持管理する責任が問われるのです。自分が管理できない場合には、空家の維持をプロに依頼する時代と言えます。すでに二十年以上前から、「空家管理」という業務を、「リロケーションサービス会社」や「地域に密着した不動産管理会社」が有料で取り組んでいます。その需要は今後高まりそうです。一方で倒壊の危険を防止するために家を取り壊すと固定資産税が高くなる税制も、時代に即して検討される必要があります。不動産業のビジネスも空家の増加で、変化していくことでしょう。

ルーツを探して

建築工務課 辻出 政人



両親は三重県の山の中(三重県一志郡波瀬村)で生まれました。小生がまだ、幼少の頃、両親に連れられてよくここに来たものでした。山に囲まれ

たその村は一時間に一本来るか来ないかの三重バスが走り、喫茶店などはなく、広々とした田園があり、川で魚つりができる自然がいっぱいの場所でした。誰がこんな山の中に住み始めたのだろう・・・なぜ辻出の名字が多いのか・・・小さい頃疑問に思ったその悶々とした気持ちから、場所、名字、家紋などを伝に自らのルーツを探しに行ってみました。現在のこの村の人口は千六百三十八人だそう。昔、信長に滅ぼされた伊勢国波瀬城(城主は北畠氏一族)や上出城(城主→平家盛)がありました。今は城跡になっています。名字の辻出は京都にも多く、全国でおよそ三百人程います。家紋も京都や大阪に多かったりします。結局、辻出のルーツは今一明確にはなりませんでしたが、自分探しのルーツは、年齢を重ねるにつれ、ライフワークになっていきそうです。

みなさんも自分のルーツ探しをしてみたいかでしょうか？ ※次号は、賃貸管理課 橋本に直撃インタビューしてみます。どんな真実が隠されているか乞うご期待下さい。

あなたのルーツは？



編集雀

秋たけなわ。句の味覚も勢揃い。まさに天高く馬肥ゆる時、なぜか時折物思いに耽る・・・最近余りにも痛ましい天災地変が続き過ぎるせいでしようか？

少子高齢化時代に突入した我が国の総人口は二〇一四年八月二十日現在一億二千七百三十三万人(総務省統計局)古く明治大正に遡って見ると当時、小国が大國に勝利したと大騒ぎをしていた日清・日露の戦争後、欧米の列強諸國に追いつき追い越せと國を挙げて努力してきました。しかし何ともしがたい狭い国土・乏しい資源・加えて人口増加・世界的な恐慌など不安材料も重なり国内にも不況状況、その頃流行った言葉に「大學は出たけれど」とか「狭い日本にや住み飽きた支那にや四億の民がいる」國策の線にも便乗、有望な志ある若者の多くが新天地を求めて海外雄飛を試みた訳です。因に当時の日本総人口は(一九二〇年・大正九年)七千六百九十八万人、国内外の情勢もあり、未開の土地、治安不安定も予測されたが日本では果たしえない理想國家建設実現のため捨て身の覚悟で出発したものでしょう。果てしなく広がる未開の都市・道路計画・交通網をはじめるインフラ計画・住宅建設・上下水道施設・教育施設・病院施設等々近代國家に必要なと思われる計画は全て網羅され、実現すればまさに夢の國そのもの。しかし残念ながら敗戦によりこれらの夢は全て脆くも泡の如く消え去ってしまいました。当時世界一と宣伝されていた「超特急・アジア号」(時速一〇〇キロ)のノウハウは戦後日本に持ち帰えられ世界に誇る「夢の新幹線」の基礎技術に立派に活かされていることを忘れてはならないでしょう。これらの数々の事実は知る人ぞ知るで清朝最後の末裔を皇帝に迎えた満州帝國(幻の國)へのささやかな鎮魂歌だと思つて下さい。

平成五年社内報「しんえい」が誕生して以来、「編集雀」の拙い文章にお付き合い下さり誠に有り難うございました。皆様の益々のご健祥をお祈りいたし筆を置きます。

来年新年号からは新進気鋭の執筆者が新しい気分コラムを書いて載けると楽しみにしています。

賃貸経営オーナー会

開催にあたって

営業部長 堀江 勝

三十六期下期、「賃貸経営オーナー会」を久しぶりに開催させていただきました。賃貸のお部屋をお探しになるお客様は、数多くの情報を簡単に取得されます。情報源であるネットに、確かな情報を登録する事を我々仲業者に求められます。リフォーム前のお部屋をいくらか推薦しても決まりません。またご案内時に於いても、共用スペースも大変重要で、しっかりと日常清掃計画を立てていただきたいと思ひます。当社は、現在築年数十五年平均で九十二％の入居稼働率を保ち続けております。これから更に厳しくなる賃貸市場の中では、「長期で入居されている方」から、「声」を得る管理業が出来るか？挑戦中です。当社は、そこでは得られない「暮らしの価値観」の情報収集を得る事が、永く資産保有する為に必要な情報源であると確信しております。現在、様々な暮らしの選択をされています。ペットと同居できるお部屋。ピアノの持ち込みが出来るお部屋。シェアハウスなどは、同じ価値観を持つ人の集まりです。シニアの方の賃貸ライフには、家賃補助住宅と、ご家族の方に安心して頂ける介護併設住宅を市場に提供し続けてきました。低コストに保管できる倉庫ビルは、今や、首都圏ではあったら良いと思うサービスに第一位の結果が出ております。

次のオーナー会の企画には、銀行と融資、商業店舗進出、シェアハウスなど具体的な事例を聞きたいとの声が多かったため、準備をしまいたいと思ひます。これからは賃貸経営オーナー様にとってメリットとなる情報のみ選択してまいりたいと思ひます。

第36期 二〇一四年十月十一日(土) クレストンホテル
賃貸経営オーナー様会

「テーマ」これからの賃貸経営とは？

「市況報告」

賃貸経営管理士 橋本 真実

「不動産投資の現状と成功例」

不動産東海エリア担当営業主任 武田 一成

「空室を埋める」

賃貸のお部屋紹介とご案内 賃貸仲介チーフ 松本 章平

「共用品改修工事」

出資建設主任 亀井 良二



アンケート集計結果

※は、お客様から頂いたお言葉です。

1 開催日についてお尋ねします

- ① 土曜日で良かった 12名
- ② 平日が良かった 2名
- ③ 日曜日が良かった 1名
- その他 0名

2 セミナーの時間はいかがでしたでしょうか

- ① 午前中が良い 2名
- ② この時間帯が良い 14名
- ③ 夕方が良い 0名
- その他 0名

3 報告者に対しての設問です

- 第一部の報告内容はいかがでしたでしょうか
- ① 分かり易かった 16名
- ② わかりにくかった 0名
- ③ 相談してみたいと思った 0名
- その他 ※左記 1名

※市況状況について現状まではわかったが、今後や考案についてももう少し説明が欲しかった
※パワーポイントが見づらいのでプリントアウトが必要と思ひます。

● 第二部の報告内容はいかがでしたでしょうか

- ① 分かり易かった 15名
- ② わかりにくかった 1名
- ③ 相談してみたいと思った 1名
- その他 ※左記 1名

※成功事例についてももう少し説明が欲しかった
※少しリーディングがわかりにくい。

4 次回開催するセミナーで希望される内容

- ① 所有資産価格設定の仕方 5名
- ② 不動産投資物件購入方法 4名
- ③ 高齢者向け賃貸住宅経営 2名
- ④ シェアハウス経営 5名
- ⑤ トランクルーム賃貸経営 3名
- ⑥ マンスリーマンション賃貸経営 0名
- ⑦ 銀行融資 7名
- ⑧ 保険診断 1名
- ⑨ 間取り変更プラン 2名
- ⑩ 計画修繕立案 3名
- ⑪ インターネット 3名
- ⑫ 相続継承の対策 2名
- ⑬ 商業店舗出店計画 3名
- ⑭ その他 ※左記 3名

※カーシェア経営
※ペット可のメリット、デメリット、ペット使用のリフォームのコスト

アンケートのご協力ありがとうございました。

経営管理課

『真永グループの経理（財務・会計）・総務（庶務・労務・法務）・渉外（顧客・取引業者・顧問・支援者）の管理を包括して支援し、会社の方針・代表者の意向を踏まえた指示のもとにお客様満足为先取りを目指しています。相手の身になり手となり仁慈を尽くす姿勢を忘れないで、一人では出来ないことも二人より三人の知恵を出し合い、感謝と労いを何か出来る事はないかの情報のアンテナを張り巡らせて、常に考え行動する組織作りを目指しています。』



今村ルミ子ショップ長

『経営管理課は頼もしい女性（八名）のパワーで日々健闘しております。信頼残高をつくるために大切にしていきます。』

- ♥相手を理解して、小さな築きを大切にします。
- ♥約束を守り、期待を明確にする。
- ♥誠実さを言葉と態度で示す。
- ♥謙虚さと素直さと感謝の気持ちを大切にします。

建築工務課

『顧客の創造を念頭に活動しています。ショップの自立という最大の課題に立ち向うためには 日々の行動の改善が必要であり、顧客の創造という一点に集中することで、様々な工夫が生まれ効率的に活動できるものと思います。新築工事、リフォーム工事でお世話になったお客様とのご縁を大切にさせて頂き、情報発信を行い更なるお付き合いをいただけるよう注力しています。』

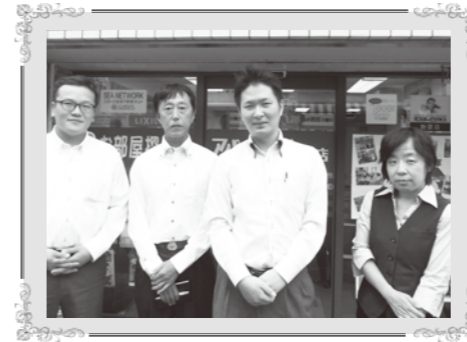


亀井良二ショップ長

『夢をかたちに、をモットーにお客様の土地活用、デザイン性、豊かな住まいづくり、高齢者施設の建設など時代に即した快適な住生活空間の創造に取り組んでいます。新築はもとよりリフォーム、修繕に至るまで、お客様のあらゆる要望にお応え致しますのでお気軽にご相談下さい。』

アパート賃貸課

『一人一人出来る業務の幅を広げ、基本業務を疎かにせず効率化を計りながら、各個人全員の更なる成長を目指しています。ショップとしては、書類の統一、情報の蓄積、並行してニーズの多様化する情報社会の中で生き残っていく為に、限られた時間の中で、如何にしてお客様に喜んで満足して頂き感動を与えられるか等を週一回ミーティングしております。目標達成へ向けて尽力し、【案件】を繋ぐことで相乗効果を図ります。』



長嶺紀英ショップ長

『平成 26 年も早いもので、半期が過ぎました。これも一重に皆様のお陰と御礼申し上げます。中月度より新たなメンバーを加え、新しい四人でスタートさせて頂きます。各個人人の『成長』と『相乗効果』をキーワードに、よりオーナー様と入居者様により満足して頂く為、一生懸命、実直に努力していく所存でございます。』

売買流通課

『第一に、お客様への「住まいの提案」と「マイホームの夢の実現」をお手伝いすることをスローガンとして「土地」「戸建」「マンション」各物件の売買仲介及び、買取り再販案件の獲得を主とした事業展開を強化継続していきます。シナジー効果を発揮して、お客様にとって最善且つ安心して頂ける総合的な提案が出来るよう尽力し【案件】を繋ぐことで相乗効果を図ります。』



吉田賢二ショップ長

『私たち売買流通課は、この 10 月から新体制になり、四人の仲間で頑張っていきます。「お客様のお役に立つためには何が必要か」「お客様のお求めになっていることは何か」4 人それぞれがいつも考え、行動しています。不動産のご購入やご資産の活用でお手伝いできることがございましたら、どうぞお声をお掛け下さいませ。』

メッセージ
賃貸物件、駐車場等の管理、客付けの事でお困りの事がありましたら、ご相談下さい。弊社には、仲介、管理、売買の専門部署が問題解決のお役に立てます。

信条
「粘り強く最後まであきらめない事」

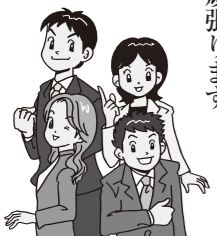
メッセージ
お客様に心のこもったサービスをご提供することをお約束いたします。

信条
「何事も感謝」

メッセージ
着実に成長していけるよう頑張ります。

信条
「情けは人の為ならず」

メッセージ
着実に成長していけるよう頑張ります。



賃貸管理課
宅地建物取引主任者
AFP
賃貸不動産経営管理士



南 文夫
平成二十六年八月二十一日付入社



新入社員紹介

十月一日付で営業主任を拝命致しました。責任の重さを感じながら、精一杯努力させて頂いていただきます。入社以来、常に「お客様の立場になって」の気持ちでご提案をして参りましたが、この営業スタイルは変えることなく行きたいと思っております。意気軒昂な売買チームをショップ長と共に作り上げ、お客様に選んでいただけるよう頑張っておりますので、今後ともご指導・ご鞭撻のほど、よろしくお願い申し上げます。



主任になった心意気

売買流通課 武田 一成

アパート賃貸
宅地建物取引主任者



松本 一成
平成二十六年九月十八日付入社

建築工務課
福祉住環境コーディネーター二級



佐分 宏衣
平成二十六年十月一日付入社

高齢者住宅課

『住まいと介護の双方の実績が創る丁寧で安心なサポート体制、又ドクターとの連携で往診対応しているので安心してご入居して頂けます。料金もリーズナブルに設定させて頂いています。住宅の特徴としては段差のない床や手すりの設置、高齢者にとって生活しやすいバリアフリーに配慮した仕様です。小さい所にも目を配れるよう介護にも携わっています。入居したいけど・・・と迷っていらっしゃる方に分かり易く優しくアドバイスさせて頂いています。』



市川信二ショップ長

『下半期から体制的には変わりませんが、各人の目標達成ポイントが明確になり平成二十四年から事業開始しましたゆうゆう倶楽部北部三事業所も最終段階になりつつあります。今後は健康型住宅と介護型住宅の高齢者住宅の内部充実を図るためにショップ全員がレベルアップと今年度の会社の課題であります、シナジー効果がだせるように頑張っております。』



賃貸管理センター

『我々ショップに求められる責任がスキルアップに他なりません。第一に管理業務の商品化をショップ員全員自覚すること、第二「この会社は、きちんと資産を扱ってくれているな」と安心してご確認頂ける資産管理会社としての責任、第三にクレーム即応「現場最優先の考え」に「現場のリスク管理確認」を加味してまいります。』



堀江勝ショップ長

『下期より、全国有数の賃貸管理業者が目指す共通目標に歩調を合わせてスタートしました。(全国大会もあります)空室の改善数値、延滞者改善数値、バリューアップ工事の受注。家主様から委託を受けた物件の収益力アップの成果を競います。担当物件を明確にして1棟1人で改善点を明確にして進めます。賃貸管理営業の責任を追及する選択をしました。またここ数年、資産を換金する動き、郊外遊休地の活用相談も増えつつあります。当社の総合不動産業を、最も活かす必要があるのが我々賃貸管理部です。賃貸管理目的は、物件の収益性を高める事、また借主にとって安全・快適・便利で良質な住環境を提供することであると原点に戻って、日々仲間と共に進めてまいります。』