

TAKARA RENTAX GROUP
OWNER'S
NEWSPAPER
Newsletter For Landlords (オーナーズ新聞)

- /// P.01
 代表者・部門責任者からご挨拶
- /// P.02-04
 仲介・管理 各担当からご挨拶
- /// P.05
 賃貸仲介最前線・繁忙期前の最終確認
 入居者に役立つ設備案内
- /// P.06
 協力業者からご挨拶
 不動産投資基礎6・他トピック

TAKARA RENTAX GROUP
 Vol. **86**
OWNER'S NEWS PAPER
2018.01

新年のご挨拶

～「200年を継続する企業」として～



タカラレントックスグループ各社
 代表取締役
 宮野 純
 出身：大阪府吹田市

新年あけましておめでとうございます。

昨年はタカラレントックスグループ各事業の母体であるタカラレントックスグループホールディングスの創業50周年という節目の年でした。

多くのオーナー様の多大なる支えのおかげでここまで来ることができたことに感謝の気持ちでいっぱいです。これからもオーナー様の管理、満室経営、リフォームはもとより、専門性を高めていき、不動産投資での出口戦略など資産形成全体のお手伝いをしてまいります。

節目を迎え、壮大な目標、「200年を継続する企業」をかかげています。その200年を継続する記念すべき51年目が今年はじまりました。

今日まで50年が経過し、これから150年を進みつづけます。

ふと、150年という期間を過去に(遡)さかのぼるといつ頃になるのかと思い調べると、1868年(明治元年)。それは江戸時代から明治へと変わった明治維新の年でした。その

年から150年後の現在までは、日本の歴史上、最も重要な激動の時代だったと言えます。今からの150年間も同様、想像も出来ない未知の未来と進化が待ち構えています。

しかしどんなことがあっても、未来へつないでいく決意です。そしてオーナー様とも長くお付き合いが続くよう、今のオーナー様だけでなくの次の世代、さらに孫やそのあとの世代にも関わることが出来ますよう、共に成長をし続けられるよう、全社員で脈々とDNAやこころざしを未来へつないでいく決意です。

当社のスローガンは「MOVE!」、これにはモノやココロを動かす、活気づく、感動する、(ほか部屋を引っ越す賃貸仲介管理業の根底の意味もあります)を胸に、チャレンジしてまいります。

この1年が皆様にとって素晴らしい年になりますようお祈りして、年頭のご挨拶とさせていただきます。

平成30年1月吉日



タカラレントックスグループ各社
 専務取締役
 内田 直久
 出身：大阪府豊中市

あけましておめでとうございます。

2018年は・・・どんな年になるのでしょうか？楽しみでもあり不安でもあります。今年も国内外を問わず今までになかった大きな変化があるかもしれません、しかしどんなことがあっても「起こることは必然である」と受け止め、前向きに対処していく心構えです。

不動産業界においてもAI(人工知能)等の進化を含め、ビジネスの流れが大きく変化していくと思われませんが、どんな時代にあっても人でなければ出来ないことがあります。人とAIとの融合を模索してタカラレントックスグループは進んでまいります。

そして、どのように「オーナー様の資産の最大化」に繋げていくのか深く掘り下げ、提案することで、生涯・・・いえ何代にも渡って未永くお付き合い頂きますように願っております。

今年もオーナー様にとってよい年でありませうように・・・どうぞよろしくお願い申し上げます。



管理営業部
 部長
 石田 英之
 出身：京都府亀岡市
 宅地建物取引士
 賃貸不動産経営管理士
 CPM(米国不動産経営管理士)
 相続支援コンサルタント
 損害保険募集人(全商品)

1・当社は昨年創業50周年を迎える事ができました。私自身は入社して23年目となりますが、この長い期間を無事に迎えることが出来たのも、オーナー様の多大なるご支援とご指導を頂いた事に尽きると考えております。この感謝の気持ちを本年度も入居率と収益向上に代えて恩返しができる様に気持ち新たに組み込んで参ります。

2・何ごとにおいても几帳面なところ です。



仲介営業部
 部長
 小笠 康平
 出身：埼玉県鴻巣市
 宅地建物取引士
 CPM(米国不動産経営管理士)
 相続支援コンサルタント
 全商簿記3級

1・本年度は、オーナー様の持つ最大の悩みである空室改善に全力で取り組んで参ります。ただ部屋付けをするのではなく、家賃を落とさずに部屋付けができる(資産価値を落とさない)提案をしていく所存です。その為に、市場調査・競合調査・提案力を磨き、「どこをどうすれば資産価値が向上・維持出来るか？」を考え実践できる集団となれるように努力して参ります。

2・オセロが得意な他、スノーボードや野球等、スポーツ全般をする事が好きです。

コメント1・担当業務やオーナー様へのメッセージ
 コメント2・得意な事、誰よりも優れていると自分で思っている事(公私共)

賃貸仲介 最前線 繁忙期前の 最終確認

繁忙期が到来しましたが、空室を埋める為のご準備はいかがでしょうか？空室募集で入居希望者を引き寄せる為の最終確認をおこないましょう！費用は一切かかりませんので。

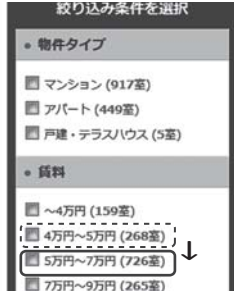
準備と一言で申ししましても物件や立地、ニーズ等、様々あり難しいですが、まずはどの物件にも必要な備えしておくことをおすすめ致します。

確認1
募集条件は適正でしょうか？
繁忙期での値上げは禁物！

一昔前では、繁忙期に募集条件を値上げる事例はよくありましたが、ネットからの部屋探しが主流の現在では、入居希望者はシビアに物件相場を調べている為、候補から外れてしまいます。また入居したとしても、早期に退去となるケースも多く聞きますので、安易に条件を上げると顧客を失う事になります。

もし賃料等の募集条件を上げるなら、設備投資やリノベーションを行った等の何らかの根拠をもって、かつ仲介業者がきちんとその情報を打ち出せているかのチェックをオーナー様ご自身で確認される事をお勧め致します。根拠が無いと、ただ単に募集条件を繁忙期

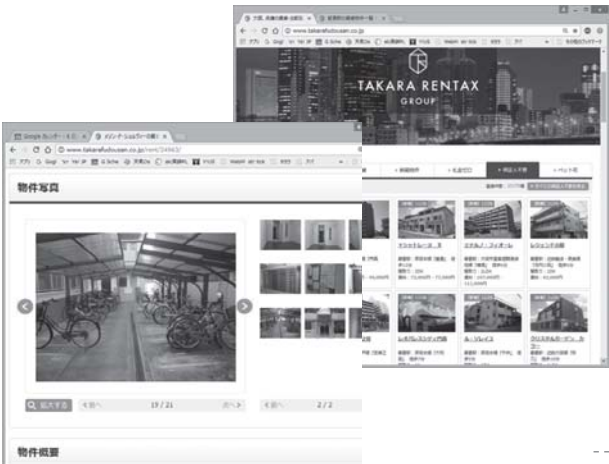
に便乗し、値上げしただけの物件として認識されてしまますのでご注意ください。



検索画面の一部
例えば 4.9→5.1 万にした場合、検索価格帯が変われば、埋もれてしまいます。

確認2
気持ちよく内覧できる物件に仕上がってますか？

お部屋の原状回復をされるのは必須の事ですが、エントランスの清掃状況や、部屋内にオーナー様が見てもらいたいポイントがあればそこを強調



弊社物件 WEB サイト
www.takarafudousan.co.jp

弊社WEBサイトや他のポータルサイトも1件あたり写真を20枚以上は掲載できる為、共用部は丸裸状態です。集合ポスト・自転車置場・ゴミ置き場等は整理整頓をおすすめします。



仲介営業部
マネジメント
ディレクター
與田 伸也

その他にもここでは書ききれないほど色々ありますが、今からでも遅くありませんので是非お近くの当社スタッフへお声かけ下さい。

剥がしておいてください。繁忙期だけでも頻りにエントランス清掃を心がけてみてはいかがでしょうか？、勿論私共がご案内した際に散らかっておれば拾い上げ捨てておきますのでゴミ箱だけご用意下さい。

入居者に 役立つ 設備案内

今回は安価でかつ、入居者の満足度や内覧時の印象アップに効果的な商品の事例を紹介致します。



フレクリーン・額縁に設置の例

空室対策における設備面の効果的な向上といえば、リノベーション、オートロック新設、無料インターネット等が挙げられますが、どの設備も導入するにはそれなりのコストが掛かります(弊社も物件の状況や市場、オーナー様のご予算に応じて提案を常に行っておりますので、これらもどうぞお問い合わせください)。空室対策として有効なのは分かっていても、費用面で導入を見送るオーナー様もいらっしゃるのではないのでしょうか？

そこで今回ご紹介させて頂きたいのが、(室内物干しユニット)フレクリーンです。

室内に洗濯物を干す理由として、雨天や冬の寒い時期、又は女性を中心に防犯上等の問題がよく挙げられますが、ニーズの多様化(後述で詳しく)やTV番組でも人気設備等で取り上げられ、ここ数年、室内物干しの需要がさらに高まり、單身者は4人に1人が常に部屋

干しを行い、全体で見ると状況に応じて部屋干しを活用する方が約7割いるとのデータもございます。(住宅・不動産ポータルサイト調べ)

しかし、室内物干しの需要が高まっても実際に干す場所は限られてしまい、室内物干しがない家庭では、カーテンレールやドアに干す事となり、場合によってはカーテンレールが曲がったり、物干しの痕が残ったりするケースもあります。



フレクリーン・収納も簡単・壁面に取り付けの例

そこで登場するのが、フレクリーンです。ニーズや導入するメリットをまとめてみました。

室内物干し ニーズ・メリットのまとめ

■ニーズの多様化
女性を中心に賃貸住宅全体の防犯面の意識は高く、ベランダに洗濯物を干すことに抵抗がある方や、共働きで洗濯を夕方や夜にする方、寒い日や雨の日、1階や交通量が多い道路側、最近では花粉やPM2.5、黄砂等の気候の問題も多く見受けられます。

■安価で工事も簡単
リフォーム後の後付けもほとんど可能です。

■部屋内覧時の滞在時間増加
部屋を案内する際に、この物干しを操作することで印象に残り、インパクトを与えることができ、また数分滞在時間が延びることで入居希望者様の印象に残り、成約率の向上に貢献できます。

■外干しを取り込む際、便利
外干しの洗濯物を取り込む際に、一時的に掛ける場所として利用できます。

いかがでしょうか？ この機会に室内物干しをぜひ検討してみてください。



管理営業部
サービス担当
マネージャー
若宮 修史