

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

- /// P.01
案内 (内覧) 報告書の活用
- /// P.02
不動産売買の取り組み
- /// P.03
これからはじまる相続に備える
- /// P.04
オーナー様の声
人材育成・採用の取り組み

TAKARA RENTAX GROUP
OWNER'S NEWS PAPER Vol. **88**
2018.07

弊社仲介部門は、管理物件の部屋付けを第一に考えており、案内報告書という書式を、入居者募集に活用しています。

【案内報告書とは】
 仲介営業店の営業スタッフが管理物件を案内したときに、その時の案内の様子を案内報告書にて管理課担当者へ報告しています。

書面の内容は、入居希望者の年齢層、職業、入居人数、転居理由などと、成約・不成約の理由、入居希望者の方が何を理由に決めて頂けたのか、どこが悪くて決めて頂けなかったのかなどの情報を互いに共有しています。

その他、仲介スタッフの声も盛り込まれており、改善箇所等があれば、管理課担当者よりオーナー様へご報告しています。

全ての内容に対応すると費用がかかり、オーナー様の収益を圧迫しますので、管理課担当者は現場の意見や決まっ

不動産賃貸管理士
佐藤の部署は見た!

物件内覧時の反応や声を入居促進に
案内 (内覧) 報告書の活用

賃貸不動産経営管理士とは、賃貸管理の知識・技能・倫理観を持ったエキスパートです。弊社で9名在籍しています。

案内報告書 成約・非成約の報告例

△非成約

- ・近隣の比較物件が、条件・設備共に優っていた。
- ・エアコンが古く、電気代のランニングコストも考えられ成約に至らず。

○成約

- ・水周りがキレイで使いやすい等、奥さんの反応が良かった。
- ・網戸の破れ、扉の建てつけが悪い箇所を伝え、入居までに対応してもらった早さと良さ
- ・賃料1ヶ月分のフリーレント交渉がまとまった
- ・賃料3千円の減額交渉がまとまった。

た理由・決まらなかった理由を取捨選択し、オーナー様にご提案をさせて頂きます。

左記のように、条件面で成約となるケースが多くあります。案内したタイミングでは入居者の気持ちも高まっているので、交渉などで条件がすぐまとまれば成約しやすくなります。オーナー様と連絡が付きやすく、回答が早いほど成約しやすくなります。



管理営業部
 マネージャー
 賃貸不動産経営管理士
 宅地建物取引士
佐藤 哲也

この仕組みを通じて仲介・管理の連携の向上や、入居促進の貴重な材料となっており、今では弊社グループに欠かせない施策の一つとなっています。

現場の声や入居希望者の声に耳を傾けるには良い機会ととらえ、成約・非成約の生の声をどちらも今後の入居促進に活かしていくことが大切と考えます。



非成約の時は内覧時の反応がそもそも薄い事が多く、オーナー様に交渉を行っても、流れる可能性が高いので、むやみに交渉をすることは多くありません。

PHILOSOPHY
 JULY. 2018 JUN MIYANO

フィロソフィ
 タカラレントタックスグループ各社
 代表取締役
宮野 純

6月をもって東大阪市にある新石切駅前店を閉店し、瓢箪山店に統廃合することを決定しました。

日頃からこの店をご愛顧いただいていたオーナー様には、大変ご心配をかけ申し訳ございません。

しかしながら、今後新石切エリアでの入居促進のお手伝いは、統合した瓢箪山店および中央線長田駅前店でこれまで以上に力を入れて、オーナーさまの満室経営のお手伝いをしてまいります。

当社はここ2年間で利益が出ている店舗を統廃合し、各店舗の大型化をすすめてまいりました。

これは賃貸仲介店舗のビジネスモデルが、今までとは違う形態になっていくという変化を感じ取る機会が多くなっているからです。

スマートフォンの普及や学生さん、法人対応、外国人入居者の対応、民泊等のニーズに最適に対応できる仕組みづくり、さらに、賃貸契約時の重要事項説明のIT化では対面をせずに、TV電話を使用し、遠方にいながらも可能になりました。

室内内覧も TV 電話で動画で見ることなど、私たちの業界は急激に進化してきました。

それらの変化に対応するアプローチの方法など新しいことを進めながらも、これからもオーナー様との空室対策、物件の価値向上などを懸命にすすめていこうと決意をあらたにしています。

今号本紙面で人材育成や社員教育の取り組みを取り上げています。

当社は10年以上前に、仲介部のスタッフの歩合給を廃止し、月給目当てで働くひとはいなくなりました。ひとと接することが好き、だれかのお役に立つ仕事がしたい等、純粋に学んで仕事に活かしたいという想いのひとが増えました。これらはすぐ身に付くものでなく、入社して何年も培わなければできないものです。

当社のスタッフの皆が、人生経験の多いオーナー様から多くの学ぶ機会がある事に感謝しております。

仕事を通じていつもいつまでも成長しつづける人間集団でありたいと願っています。

TOPIC
不動産売買の取り組み
REAL BUYING AND ESTATE SELLING

当グループ仲介店舗での不動産売買の取り組みを紹介いたします。売買サービスを拡充することで、より身近にワンストップ・フルサービスの出来る総合不動産業としてオーナー様にお役に立てる様、取り組んでおります。

この度、仲介営業店の一部の店舗で本業の賃貸仲介のほか、売買仲介も取り扱うようになりました。

長きにわたり、賃貸仲介のみを対応してまいりましたが、2年程前から売買仲介を試験的に始めると、意外にもニーズがあるものだと感じました。そのお声を拾うべく、売買仲介を行いたいという思いで、売買スキルのあるスタッフの増員や育成を行っております。

しかし、20代後半〜30代前半を中心に初期費用やローン生活への不安を抱え、悩んでいる方も多く、まだまだ賃貸への需要は衰えていない状況になっております。当社では、どちらのお客様へも提案ができるように、賃貸スキルと売買スキルを更に磨きをかけ続けております。

居住用物件の相場は好調、続く低金利で購入しやすい

実需（物件を購入し居住用

として実際に使用する事）に關しては、大きく変動はないものの、緩やかに上昇傾向です。

近畿圏不動産市況	
H30年4月版	
中古マンション 成約㎡単価	前年同月比 5.6% UP
31.6万円/㎡	
中古戸建 平均成約価格	前年同月比 1.5% UP
1953万円	
物件情報マンスリーレポート H30年5月号 (近畿レイズ)	

また、住宅ローンの低金利が続く影響で買主の購入限度額も高くなり、順調に成約が推移しています。

最近では住宅ローンの金利が、0.457%の商品も出てきております。(18年6月現在 変動 通期型)

しかし金利ばかり安くても、各銀行ごとにローン実行時の事務手数料・保証会社手数料や、繰り上げ返済をする際の繰上返済手数料の有無等で大きく変わります。購入希望者のライフスタイルに合わせて

提案するよう心がけています。

売却のデメリットは意外と少ない!?

不動産売却に關して、致し方ない売却を除外と、ほとんどの方は物件に思い入れがある分、売却に二の足を踏んでしまうこともあるでしょう。これは実需・収益物件でも同様と思いますが、売却のデメリットはさほど無いように感じます。では売却するメリットをあげると、

- ①ローンの完済で支払に悩むことがなくなる。
- ②次の購入資金に充てることができる。
- ③固定資産税や都市計画税等の支払いが無くなる
- ④現金化できる

その他にもあると思います。この4つが大きく挙げられます。

それに対する、デメリットは、売却に關する費用がかかる(諸費用や一時的な税金など)、ローン残債が売却価格よ

り上回るケースでは、売却できない、といった事などです。

売却に關してのリスクは？

メリットが多いだけでは売却に關しての成功とは言えません。メリット・デメリット以外にも、リスクをあげるなら、買主様がどのタイミングで見つかるかという事です。

よくある事例では売り出しを開始した直後に購入希望が入り、その際の価格交渉の条件が合わず、もっと高く売りたいがためにこれを見送り、しかしその後はさっぱり引き合いもなく、数か月後に結局価格を下げて成立してしまう等のケースも見受けられます。

収益物件・増え続ける売却依頼

賃貸、売買だけでなく、オーナー様からの収益物件の売却依頼も増えており、毎月売却相談を頂いております。

さらに収益物件の購入相談で、定年リタイア後の収入を考えた将来設計として購入検討される方が増えております。

公務員や医者、会社役員などいわゆる高属性の方や、不動産会社・中国などからの外国人投資家から購入を求めら

れたり、反面、個人オーナー様は所有不動産を手放すという事が現状多くあります。

現在所有されているマンションを手放す理由としては、主に次のようなものがあります。

- ①入居者のトラブル
(滞納や騒音トラブルなど)
- ②赤字のキャッシュフロー
- ③後継者の継ぐ意志が弱い

これらの理由で、売却を決断するオーナー様が増えていきます。

また、売却価格も高値で推移しております。

過去5年間を振り返ると、不動産価格は緩やかに値上がり傾向で、プチバブルと言われているのも、価格変動を見ると一目瞭然です。

それでも購入を希望する数が必要がまだまだあるからだと思います。

リスクを軽減・回避する為には

売却に關しては、売却査定から、ご購入をご検討されて

いる方もお力になればと思います。

仲介店舗で売買をするにあたり、売却・購入どちらのお客様にもメリット・デメリット・リスクの共有を行い、誠実に対応していく所存です。

当社では不動産売買の取り組みを賃貸・管理との連携で蓄えた多種多様なノウハウを基盤としつつ、現在提携させて頂いている法人様や現顧客、オーナー様とお付き合ひの中、幅広いネットワークがあるという強みを活用してまいります。

賃貸・売買・管理の総合不動産業として、これからも邁進していきますので、些細な事でも私たちに頼って頂けると幸いです。これからも宜しくお願い致します。

※収益物件の売却・購入は、売買開発部と連携して対応させていただきます。



仲介営業部
京阪寝屋川店
18年6月付け、はなてん駅前店から移動してあります
店長 宅地建物取引士 上床 慎哉