

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

- P.01 賃貸DX事例6・店舗をもたない集客
- P.02 サブリース物件・2つの真実 成約になりにくい残念な部屋!?
- P.03 不動産・売り時を見極める!?
- P.04 新築物件紹介

TAKARA RENTAX GROUP
OWNER'S NEWS PAPER Vol. **112**
2024.07

DIGITAL TRANSFORMATION
賃貸仲介DX事例 VI~商圈拡大編
CASE OF DX VI
REAL ESTATE FOR RENT BUSINESS

店舗を持たない集客方法開始

住みたい街の不動産屋で紹介してもらった従来の部屋探しの方法は減少傾向。今は約8割のお客様がネットから事前に物件指定されています。従来の店舗への集客から各物件に集客する新しい仲介スタイルを開始しました。

物件登録の重要4要素

ネット上の物件は他業者も多く公開しています。反響に つなげるには情報の質・写真の質・物件量・公開スピードの4つが重要です。

物件登録の重要4要素

- 情報のクオリティ
- 物件を魅力的にする
- 条件・設備などの正確な登録
- 写真のクオリティ
- 1物件につき30枚の撮影・登録
- 広角やパノラマレンズを活用
- 新入社員に充実した研修
- 写真撮影・編集・登録作業
- 物件量
- 対応エリアの公開件数増加
- 紹介物件が多い印象づけ
- 公開スピード
- 募集開始からネット公開までの物件登録・図面作成
- 現地写真撮影などを迅速に
- 他社より早く新着マーク表示

専門部署化をするメリット

当センター開設・運営のメ

リットをまとめました。

開拓センターのメリット

- 駅前一等地の店舗不要
- 出店コスト大幅減・自社ビルやオフィスで運営可能
- 店舗免許と宅建士不要
- 広告・案内・契約は最寄りの店舗が担当
- 調査・撮影・物件登録のタスク専念↓物件登録や写真の品質化
- ニーズあるエリアに開拓スタッフの増員・配置換えも容易

このようにコスト、品質や、実店舗の売り上げ貢献など多くのメリットが期待できます。数年後には各店舗の物件登録もここに集約し、店舗は営業やオーナー様のフォローに専念する。そんな日が来るかもしれません。



写真研修の様子。広角レンズ付きスマートフォンで撮影、撮影スキル向上で物件閲覧数・反響数は増加する



仲介営業部
マネジメントディレクター
田浦 勝海
宅地建物取引士

PHILOSOPHY
JUL. 2024 JUN MIYANO

フィロソフィ

タカラレンタックスグループ各社
代表取締役
宮野 純



変化に対応できるかがカギ

今回は不動産市況や当社の話題など3点をお話します。

引っ越しシーズンに変化の兆候

昨年から大手法人企業社員の転勤による社宅探しが4月以降も継続的に続いています。

通常は1~3月ですが、後ろ倒しをされる企業が増えています。

引っ越し業者の費用がピーク時期に高騰したり、引っ越しの配車予約が満杯で受付を停止している日もありました。その状況避け、家賃相場も落ち着いている4月以降に転勤による社宅探しをする企業が増加したことが要因です。

資材高のこと

不動産、建築市況は未だ、資材の高騰が続いています。

為替面での円安、ウクライナ情勢、半導体不足、物流業界の労働制限など、複雑かつ多岐に関与しています。

多くの原材料、資材を輸入に頼っている日本では、すぐに資材の価格が下がる要因は今のところ見当たらないようです。

リノベーションや修繕工事など、早めの実施が得策なのではと思っています。

新卒17名が入社

タカラレンタックスグループの2024年度の新入社員17名が入社しました。座学研修や、仲介店・管理営業部でのOJT研修を2カ月半にわたり受け、6月中旬に配属されました。

今後オーナーさまの物件を、内覧や部屋付け、さらに管理などで担当する機会があるかと存じますので、よろしくおねがいします。

時代やニーズの流れに柔軟に対応しつつ、オーナーさまに価値を提供できる社員の育成にも力をいれてまいります。

物件の収益最大化を図るには？

How to Better Monetize Your Apartment

サブリース物件・2つの真実

最近、サブリース物件の所有のオーナー様から「相談ののってほしい」と、ご依頼が5件続きました。全員2つの共通したお悩みをかかえていました。その内容を本文で紹介いたします。

賃料相場はここ数年東京圏で上昇し、昨年頃から大阪圏でも上昇トレンドとなりま

た。大きく2つの理由として、新型コロナウイルスが第5類に移行、人の移動やビジネスが活性化してきたこと、建築費等の高騰が新築物件を中心に賃料に反映されたことがあげられま

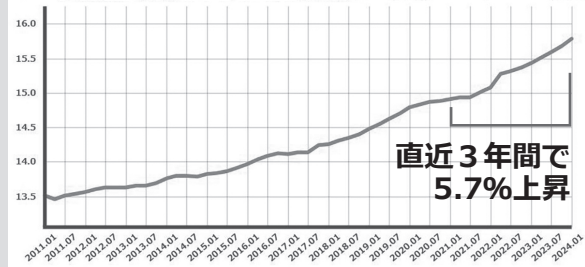
す。不動産情報サイト「ホームズ」の調査では、大阪府は直近3年間で賃貸相場が約5.7%上昇と報告されています。今回は上昇のトレンドに乗りにくいサブリースを取り上げます。

サブリース会社からの送金額は適正か？

サブリースの物件所有のオーナー様に、ハウスメーカーや仲介系のサブリース業者から「家賃を下げてください」、「部屋が決まらないので条件を変更して欲しい」等のお願いをされた事はないでしょうか？

大阪府の賃貸マンション賃料

築10年・70㎡をAI査定した参考価格
縦軸：万円
横軸：年月
出典：ホームズ



サブリースと一般・自主管理のメリット、デメリット

	メリット	デメリット
一般管理	<ul style="list-style-type: none"> 賃料設定を自身で行える 維持・修繕費の抑制 入居者を自身で選べる 	<ul style="list-style-type: none"> 空室リスク 家賃収入の不安定さ
サブリース	<ul style="list-style-type: none"> 運営手間がかからない 空室リスクが極めて低い 毎月決まった収入 相続税対策に有効なケースもある 	<ul style="list-style-type: none"> 収益性の低下 免責期間など契約の柔軟性がない 解約時に高額違約金の発生リスク 一定期間毎の家賃の見直し 運営会社の破綻リスク 入居者をオーナー様を選べない 維持・修繕費が高い(指定業者)

サブリースのデメリットと本当のメリット

ここ最近お会いした5名のサブリース物件所有のオーナー様は共通した2つの悩みをお持ちでした。1つ目はサブリース業者からの毎月の送金額が、サブリース料を引いたとしても「相場より安い金額である事」、2つ目は「物件の担当者との関係性がうまくいっていない事」でした。

サブリースと一般管理・自主管理を表にすると、デメリットの差はあきらかです。メリットは、安定収入と運営手間が少なくていいです。反面、デメリットは多く、契約に柔軟性がないこと、解約時に高額な違約金が発生します。売却したい時にできず、周辺相場が上がっているのに家賃を上げる事もできず、担当者と良好な関係を築けない場合でも契約が続いてしまうところが、サブリース運営の難しいところです。

自身の物件の収益最大化を

所有物件が自身の判断で経営を行えないことがサブリースの1番のデメリットです。今後考えられる金利上昇や人口減少等のリスク要因がある中で、契約に柔軟性を持たせることが1番の収益最大化と考えられます。周辺相場が上がった時に、家賃を上げて募集する、好条件での売却を行う等の環境作りが肝心です。

また、サブリースを継続してリスク回避したい場合は弊社提携業者によって約定金額にプラスして入居率に応じた送金を行うプランの提供等も行っております。

ご自身の物件の家賃・建物管理費が適切なのか、周辺相場のご相談いただくだけでも収益の最大化につながる第一歩になります。是非一度お声がけください。



開発営業部
マネージャー
辻本 怜史
賃貸不動産経営管理士

賃貸管理 知っておくこと

Things You Should Know About Property Management

内覧で部屋が真っ暗！成約になりにくい残念な部屋！？

前入居者が退去し、改装後入居者募集する際、電気が止まったままになっていませんか？

内覧した際に募集部屋が真っ暗だと、改装したお部屋でもいい印象が伝わらず、成約を見送られるケースをよく見かけます。ちょっとした工夫で募集部屋の印象が良くなるアイデアを紹介します。



管理営業部
係長
辻 千晃
宅地建物取引士
2級FP技術士
賃貸不動産経営管理士

■ただ照明がついていればいい訳ではない

照明がついていても、器具自体が劣化していると古臭い印象を与えてしまいます。トイレや浴室、脱衣所など光が入りにくい空間は薄暗く不気味な印象を与えかねません。対応策として電球を明るいものに変える、照明カバーを新調するだけでも明るい印象になります。

■照明設置で空室対策にもなり得る

最近では空室対策として室内に予め照明を設置しているケースも増えています。内覧時に印象が良くなるほか、入居後すぐに照明が使える、お客様の初期費用節約にも繋がります。工事費用もあまりかからず、コスパの良い空室対策の一つです。

照明デザインにもこだわってみると魅力的なお部屋になります。シーリングライトの全般照明は部屋全体が明るくなる反面、空間に特徴がなく内覧で印象に残ることはありません。間接照明のダウンライトやブラケットライトなどを設置する

と、光と影の濃淡がいい雰囲気演出します。

しかし照明も照度、輝度、配光、色温度などを考慮して設置しないと、暗すぎたり、グレア(不快なまぶしさ)を招いてしまうので、担当の工事業者と相談しながら行いましょう。

照明のちょっとした工夫ですが、内覧時のお部屋の印象が大きく変わります。空室対策の参考になれば幸いです。



左・照明がONの状態の洗面室、清潔な印象を与えます。
右・室内にダウンライト設置、印象がガラッと変化します。計画的に照度、輝度、配光、色温度、スイッチ制御などを考慮し、担当の工事業者と相談しましょう。

不動産投資基礎 28
PROPERTY INVESTMENT

不動産・売り時を見極める !?
損をしたくない方必見！ 事例から学ぶ

How to Know When to Sell a Rental Property



売買営業部 課長
不動産コンサルティングマスター
1級FP技能士
宅地建物取引士
事業承継 M&A エキスパート
相続支援コンサルタント
賃貸不動産経営管理士
藤重 圭

■高い時に売るのが良いとは限らない不動産の特性

株やFXなどやっている方は「安い時に買い、高い時に売る」ことを目標にされているかと思いますが。では不動産はどうでしょうか？

多くの不動産オーナー様にとっては先祖から託された大事な不動産を、相場が高いからといって簡単に手放す訳にはいきません。

また、売って利益を出したところで使いどころがないし税金を無駄に取られるだけだという方もおられるでしょう。

■“売り時”の身近な事例

ただ、そうは言っても何が起るかわからないものです。

もしも売却するなら相場が高い時にしたいものです。

では、売り時はいつなのか、今回は不動産だけでなく身近な事例を挙げてみます。例えば、マスクの価格です。

現在ではドラッグストアなどで1箱60枚入りで500～700円で、1枚あたり10円程

度で購入可能となっています。

そんな安価なマスクですが、2020年1月中旬に発生した新型コロナウイルスの世界的な感染拡大（コロナ禍）により暴騰と暴落が起りました。

同年1月30日付の新聞のネット記事によれば、マスク60枚入1箱が4万円超で売りに出されているとのことでした。1枚あたり700円弱です。※1

極端な例ですが、当時は60枚入1箱が5,000円で売られていた記憶があります。

マスク1枚が80円。相場の10倍近くです。では、マスクを販売する業者の立場で見たときに、参考グラフで言えば②の部分、1枚78円の時が売り時だったのでしょうか？

実はこの時期はマスクの供給が安定しつつあり、感染しても死に至るケースは稀であることなどから、需要の方もすでに減少傾向でした。

供給の安定化と需要減少のサインが出ていたので、マスク価格はその後暴落して現在に至ります。

■不動産の売り時は？

値上げしても売れるような“売り時”とは、マスク1枚78円の時のように相場が最高潮の時ではなく、「相場はまだまだ上がる」と市場に認識されている時ではないでしょうか？

さて、直近の不動産市況で言えば、グラフ2の①が不動産価格の底でした。

2012年以降は概ね右肩上がりでも推移して、現在は②の位置です。

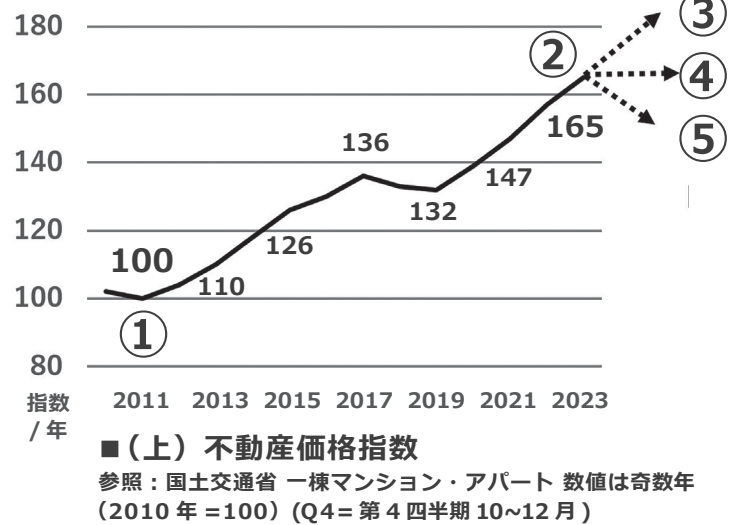
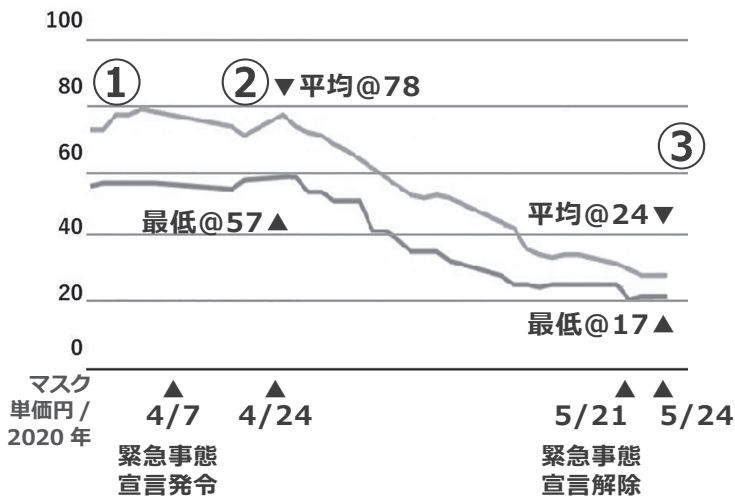
③のまだ価格が上昇局面なら当面保有しても良いでしょう。④の高止まりでもまだ余裕があります。

ただ、実際には⑤の下落のサインが出ています。それは変動金利上昇の見込みです。マスクの例に倣えば、緊急事態宣言が解除される見込みです。

金利の上昇は支払い利息が増える分、収益不動産の賃料収入の手残りを少なくしますので、価格下落要因です。

今回はかなり割愛しましたが、引き続き市況を注視して分かりやすい情報提供を心がけてまいります。

※1 「マスク1箱4万円超え ネット通販で高騰 新型肺炎影響」産経新聞 2020年1月30日



CHUBB®

チャブ保険が提案する
賃貸住宅入居者のための「安心」のかたち
「リビングプロテクト総合保険」

〈チャブ・グループについて〉
チャブ・グループは54の国と地域で事業を展開する世界最大級の損害保険会社です。
チャブ保険はチャブ・グループの日本法人です。

54 事業展開している 国と地域	103 年 日本での実績	AA 保険財務格付 (S&P社)	約 4 万人 従業員数
-------------------------------	------------------------	-------------------------------	-----------------------

(2024年5月現在)



www.chubb.com/jp

Chubb 損害保険株式会社

新築賃貸マンション紹介

Newly Built Properties
Convinient&GoodLocation

前号に続き新築物件紹介。最新の間取りや設備など、今後の新築や改装のご参考に是非活用を

<物件詳細>
名称：SAKURA Hills八尾
所在地：八尾市桜が丘
交通：近鉄大阪線「近鉄八尾駅」徒歩7分
構造：RC造7F建
竣工：2024年6月
総戸数：住居24戸+店舗1F
間取・専有面積 2LDK56㎡・1LDK42㎡ 他



管理営業部
マネージャー
鳥丸 孝平
宅地建物取引士
賃貸不動産経営管理士

この度、2024年6月に竣工しました賃貸マンションを紹介します。

<ロケーション・ランドプラン>

近鉄八尾駅から徒歩7分、準急停車駅で3.3万人の乗降客数です。

大型商業施設のアリオ八尾とリノアスの2つがすぐ近くにあり、八尾市内ではアクセス・ロケーションともに便利な環境です。

建物配置は東間口、広い前面道路に面しながらも、十分なセットバックがなされ、全住戸の日当たりは十分です。

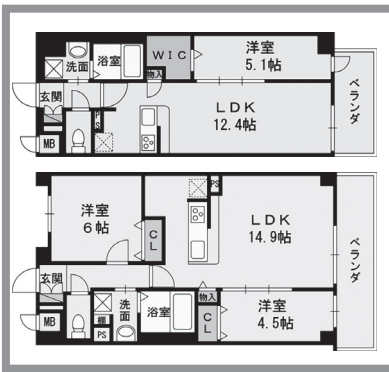
<物件の特徴・設備>

物件は1LDK・2タイプ、2LDK・2タイプの計4タイプです。主な設備は宅配BOX、人感センサー付き照明、エレベータ、ペアガラス、W750洗面化粧台、浴室乾燥機などを装備しています。

管理部ではお預かりするこの物件を高品質のサービスで提供し、オーナー様、入居者様双方に安心いただけるよう心がけてまいります。



左：東間口で広い前面道路とセットバックで全戸日当たりは良好、1Fは店舗
上：Bタイプ LDK、3口ガスコンロ付きシステムカウンターキッチン



上：A'-TYPE 42㎡ 1LDK 大型WICが特徴
下：B-TYPE 57㎡ 2LDK 広めのリビング

VOL

Voice of Landlords
オーナー様の声

弊社オーナーズ新聞前号のアンケートや、オーナーさまと弊社担当との会話の一部を紹介します。

(本紙)4月号は情報が多く、大変参考になりました。ありがとうございました。

O様 当社管理 物件 八尾市

物件のゴミ収集を行政から、業者に変えたところ、便利になった、清潔になったなど多くの入居者から感謝のお礼をいただきました。

管理をレンタックスさんに切り替えた際、BM(建物管理)面を全て見直し、浮いた費用で回収業者を依頼しました。

K様 当社管理 物件 大阪市

※多くのコメントありがとうございました。部屋付けの件等は最寄り店の店長または管理担当にも伝えております。どうぞよろしくお願いいたします。

管理部では、BM(建物管理)の見直し相談も承っています。ぜひご連絡ください。



各部署だより

TRG NEWS & TOPICS

2024年度 新入社員 17名をむかえました

Welcoming 17 New Recruits, Expect For Them.



2024年4月1日に2024年度新卒入社式が行われ、今年度は17人が入社しました。2ヵ月半にわたる様々な研修を終え、6月中旬に仲介店・管理部に配属されました。今後の活躍を期待しています。

古家空家 買取ります!

- ・室内がボロボロ、雨漏り、連棟、残置物有り (ゴミ屋敷!) ... どんな状態でも問題ございません。
- ・当社買主につき、手数料は不要です。
- ・およそ1週間以内に査定価格をご連絡させていただきます。

対応エリア：近畿2府4県

(株)タカラコンステレーション売買営業部
Tel: 06-6990-7021

「オーナーズ新聞」を見てとお伝えください

¥0

仲介手数料
(当社買取の場合)

国土交通大臣(5)第6206号
この枠の有効期限 2024年8月末日

不動産総合管理

管理・リフォーム・不動産有効活用

RENTAX

www.rentax.co.jp

(株)レンタックス

管理営業部 Tel: 06-6990-7023

- ・管理業務をラクに
- ・入居者募集の代行
- ・清掃・営繕作業の充実
- ・収益性を高めたい
- ・不動産有効活用
- ・内外装リノベーション

宅地建物取引業 大阪府知事(3)第56318号
賃貸住宅管理業 国土交通大臣(02)第004551号

不動産売買

収益不動産売買

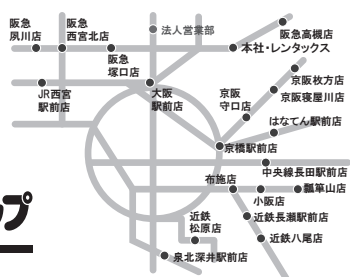
(株)タカラコンステレーション

売買営業部 Tel: 06-6990-7021

国土交通大臣(5)第6206号

賃貸不動産仲介

入居者募集・空室対策は



Dramatic Communication
アパマンショップ
NETWORK

大阪・阪神間に19店舗運営
www.takarafudousan.co.jp

(株)宝不動産

大阪府知事(11)第25952号

(株)タカラコンステレーション

国土交通大臣(5)第6206号

TAKARA RENTAX GROUP

タカラレンタックスグループ 株式会社タカラレンタックスグループホールディングス

〒533-0013

大阪市東淀川区豊里2-25-8

ブルートワジュールラフルレオオフィス棟2F

Tel: 06-6990-7022 (代表)

創業 1967年5月

従業員数 220名

www.trg.co.jp

- 宅地建物取引士 80名
- 賃貸不動産経営管理士 10名
- 不動産コンサルティングマスター 3名
- CPM(不動産経営管理士) 6名
- マンション管理士 1名
- 1級FP技能士 1名
- 2級FP技能士 5名
- 行政書士 1名
- 管理業務主任者 1名
- インテリアコーディネーター 1名

<配信停止・送り先変更・オーナー様の名義変更等>
以下の方法をお願いします。

■メール
下記のメールアドレスに、お名前、住所、ご所有物件名と、
配信停止または変更内容をお送り下さい。

Mail: info@takarafudousan.co.jp

■FAX ~同封のアンケート用紙を利用ください
お名前・住所・ご所有物件名をご記入の上、用紙中段の
コメント欄に配信停止または変更内容を記入下さい。

FAX: 06-6327-5508

<お詫び>

本紙を、お亡くなりになられたお名前のままお送りしているケースがございます。お気づきがありましたら、お手数ですが左記の方法でお知らせください。不快な思いとご迷惑おかけし申し訳ございません。