

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



- P.01**
仲介ー SNS 活用編
- P.02**
管理ー良い管理会社の見分け方
管理ー金利上昇局面を乗り切る方法4選
- P.03**
売買ー売却・半空・全空の出口戦略
投資ー不動産・株式との中間的投資商品
- P.04**
管理ー新築物件紹介
管理ー賃貸住宅修繕共済
他トピック


TAKARA
RENTAX
GROUP

TAKARA RENTAX GROUP Vol.
OWNER'S 115
NEWSPAPER
2025.04


賃貸最前線～SNS 活用編
 独自の集客・ファン作り・ブランディング
**FOREFRONT OF REAL ESTATE FOR RENT
GET CUSTOMERS WITH SNS**

弊社仲介部門は 2023 年に WEB 戦略チームを開設。SNS をフル活用し、自社サイト「Karilun」への集客増加を 4 人のメンバーで行っています。活動方法と効果などを紹介します。


**仲介営業部
WEB 戦略チーム
マネジメントディレクター
新居 賢人**
 宅地建物取引士

SNS 運用の主な目的は自社ブランド「Karilun」の強化。集客に SNS を活用し、アパマンショップ・SUUMO・HOME' S などのポータルサイト以外からの集客を増やすことです。

■SNS 運用の拡大と成果

TikTok から運用を始め、2024 年からは Instagram や YouTube も開設し多角的に活動しています。

- 2025 年 3 月時点でのフォロワー数は、
- TikTok : 2 万人
 - Instagram : 820 人
 - YouTube : 630 人

当社の活動エリアが大阪・阪神間に限定している中でフォロワー数は健闘しており、毎月 SNS 経由の反響を安定的に獲得できるようになっています。

■SNS 運用のメリット 2 点

1・問い合わせを独占可能

ポータルサイト経由では複数の不動産業者に問い合わせるため、反響から来店につながる確率が低いですが、反面 SNS の集客動線は自社サイトのみとなり、お客様の問い合わせを独占できます。

2・広告費削減

ネットから自社サイトへの流入を増やす場合は、SEO 対策（Google 検索で上位表示させる方法）やリスティング広告などに費用がかかります。

さらにポータルサイトへの物件掲載にも相当な広告費が必要です。SNS 集客の拡大で費用削減を図っていきます。

■人材採用や物件 PR にも貢献

TikTok は現在 2 万人のフォロワーがあり、集客以外に人材募集や管理物件の紹介などの問い合わせも増えています。

■SNS 運用拡大と新たな不動産ビジネス

今年はこれまで培ったノウハウを活かし、営業店 4 店舗で SNS アカウントを開設して各店舗単位での集客を強化していきます。さらに将来にむけ、SNS を活用した不動産ビジネスの構築にも取り組みます。

■まとめ

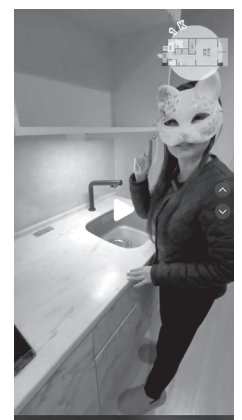
- ・自社サイト「Karilun」のブランド力向上
- ・広告費の軽減
- ・賃貸集客のほか、人材採用などにも貢献
- ・あらたな不動産ビジネスの構築

SNS は、今や単なる集客ツールではなく、企業ブランドを成長させ、多方面での活用が可能な重要な戦略ツールの一つです。

今後も SNS を通じて、お客様との接点を増やしながら業界の新たな集客モデルを確立し、さらに新たな不動産ビジネスの構築にも取り組みます。



SNS で物件をショートムービー形式で公開



TikTok
@karilun_com



Instagram
karilun_com/

PHILOSOPHY
 APR. 2025 JUN MIYANO

2025 年春・賃貸経営にかかわる 3 つの話題

今回は、オーナーさまの賃貸経営を取り巻く最新の動向に関して 3 つお話をさせていただきます。

1・建築費の高騰

円安が一時期より改善されましたが、人手不足と材料価格の上昇から建築費の高騰は止みそうにありません。

そんな環境の中、膨らんだコストによって周辺の相場より高額の家賃設定となった新築物件は募集に苦戦を強いられ、満室までに日数を要したり、条件変更をされたりしています。

今後の建築計画では、容積率をフルに活用するのではなく、床面積を減らしたり、階数を 4 階までにしてエレベーターをなくすなどのほか、構造を RC ではなく木造にするなどの工夫が必要なのかもしれません。

2・法人のお部屋探し

ことは法人さまの部屋探しが好調です。

この話題も前述の企業の人手不足の解消施策によるもので、大手を中心に初任給を上げたり、社宅の提供を充実させたりと採用環境の改善を進めています。

社宅規定にあう良い物件から決まっていくため、一部のエリアでは法人が求める条件の物件が満室で提供できないなど、うれしい悲鳴を上げています。

3・地価の高止まり

土地の価格もコロナ禍以降、大阪万博の影響もあり、高騰が続いています。万博以降の地価がどうなるか気になります。

複数の物件をお持ちのオーナーさまの中には、この機会に収益力の低下した物件を売却し、売却益を元手により好立地の物件に買い換えることをご検討されている方もいらっしゃるようです。

是非弊社の担当にご相談ください。

2025 年 4 月吉日

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



法律から見た
良い管理会社
の見分け方

How to Choose a
P M Company
from Legal Aspects

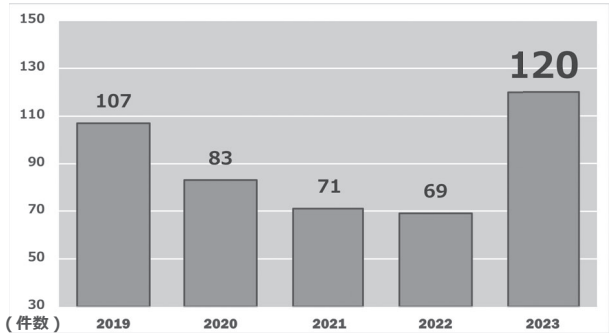
厳格な2つのルールを遵守できるか？

2021年に施行された賃貸住宅管理業法（管理業法）は管理会社等が適切に物件を管理・運営されることを目的に定められています。厳格な2つのルールを深掘りします。

を目的に定められています。
特にオーナー様に関係する箇所は以下の2点です。

- 1・管理会社は家賃を分別管理しているか？
- 2・最低、年に1回定期報告を行っているか？

サブリースの内容はまたの機会とし、今回は右の2点について深掘りしてみます。



不動産仲介業倒産件数推移
帝国データバンク 2024 年発表

2023年は不動産仲介業の倒産件数が120件と過去最悪となりました。

原因のひとつに、コロナ関連融資を受けた業者が返済不能となったことなどが考えられます。2024年の倒産件数は減少傾向になりましたが、今後、金利や物価の上昇や人材確保の観点から、中小業者の倒産や業界での寡占化が考えられます。

そんな中、2021年に施行された賃貸住宅管理業法（以後、管理業法）は管理会社及びサブリース業者が適切に物件を管理・運営される事

を用意しています。

2の定期報告の話とつながりますが、管理会社の業界団体、公益財団法人日本賃貸住宅管理協会（以下、日管協）が『預り金保証制度』を実施しています。

預り金保証制度とは？

- 管理会社に倒産等が発生した場合、日管協がオーナー様に対し、引渡されなかった家賃等の預り金を（一定額を限度に）保証弁済する賃貸住宅管理業界唯一の保証制度

- 管理会社の加入には第三者機関による厳正な経営状態の審査。加入中も定期的に第三者の査察あり

- 2024年度から加入年数に応じて弁済限度額を1管理会社あたり上限1000万から最大5000万円に引き上げ

賃貸住宅管理業法第16条では以下のように定められています。

賃貸住宅管理業者は、その管理業務において受領する家賃・敷金・共益費その他の金銭を、自己の固有財産および他の管理業務において受領する家賃・敷金・共益費その他と分別して管理しなければならない。

弊社においても、家賃等の集金口座は当然、専用の口座

最低、2年に1回定期報告を行っているか？＋査察

管理業法の定めでは最低年1回はオーナー様に物件の運営状況について報告する義務があります。

報告は口頭ではなく、文書等での報告が必須です。レントックスでは毎年夏頃にオーナー様に郵送にてお送りしています。

また、加入管理会社は国交省より定期的に査察があります。弊社でも昨年受けており、結果は問題なく終わっていることを、ご報告させていただきます。

まとめ

このように、今後も一定数の不動産業者の倒産が考えられます。今後新たにマンション経営を行う際や、現時点で管理会社の変更を考えられている場合は管理業法に基づき適切な運営をしてくれる会社をおススメします。



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

金利上昇局面を乗り切る4つの方法

難易度の低い対策から順番に

1. 空室期間を減らす
空室期間が短い物件→新規の募集賃料を若干上げ募集
空室期間が長い物件→新規の募集賃料を見直し募集
2. ビルメンテナンスに掛かる費用（支出）の見直し
メーカー系から独立系企業に変更
メンテナンス頻度やメニューを必要最低限（安全の範囲内）に見直す
3. 借入金利を変動から固定に切り替え
4. 物件売却（金利が上がりきる前に高値で）

ここ最近、複数のオーナー様と上記のようなお話をする機会が増えました。

買主様・売主様共に金利上昇は不動産の流通の妨げになります。不動産バブルの崩壊前に、資産の組み直しも視野に手を打っていく時期が来たのかもしれない。

以上、参考にして頂ければと思います。

今回はマイナス金利政策解除に伴い、金利上昇局面でのオーナー様への影響についてふれてみます。

2024年3月に日銀によるマイナス金利政策が解除されました。金利は段階的に上昇しており、短期金利の誘導目標がマイナスから0.0%～0.1%に引き上げられました。その後2024年7月には短期金利がさらに0.25%に引き上げられました。

日銀はさらに2025年1月に政策金利を0.5%に引き上げ、その後も段階的に上昇させる見通しで、2025年度中には1%に達する可能性もあると予測されております。

ここ数年のインフレにより、物件の修理・改装費用などが毎年増加し、さらに借入金利も上昇となると、支出は増え賃貸経営は右肩下がりになります。この逆風を乗り越える対策を講じる事で、安定した賃貸経営を運営する事ができると考えております。

それでは、今できることは何でしょうか？

物件再生請負人

Charismatic Turnaround Manager

Nackzie Mackenzie

不定期連載 No11

金利上昇局面を
乗り切る方法4選

マイナス金利解除の影響は？

4 Things You Should Know
About to Get Through
Interest Rate Rising



開発営業部
マネジメントディレクター
中島 健次

宅建建物取引士
不動産コンサルティングマスター
2級FP技能士

不動産有効活用・物件診断・物件の空室対策・リノベーション・新築計画の市場調査や建築支援等の取扱事例多数