

ストーンズ便り

5月

STONE'S

STONE'S GROUP

管理会社を替えるタイミング?

賃貸市場では益々空室の問題が大きくなっています。

調査会社にもよりますが、首都圏で約20%が空いている・・・というデータもあれば、すでに50%を超えている・・・というデータを出しているところもあります。

この流れに大きく影響を与えているのが日銀のマイナス金利政策で、各金融機関は融資をしなければマイナスとなることから、積極的に融資先を見つけているのですが、民間企業の設備投資意欲は思うように上がらないため、その格好の融資先として新規賃貸事業の貸し付けが年々増加し、供給の異常な増加に拍車をかけているという結果になっています。

これと流れを一にした、ここ数年の当社へ管理移行される物件を見てみると、明らかに前管理会社で空室が増加したことよっての移行が原因であることが見て取れます。

そしてこれら、管理移行物件すべてに共通していることが一つあります。

それは前管理会社が『賃貸専門の不動産会社ではなく、売買もやっている不動産会社であること』です。ではなぜ売買と賃貸を両方やっている不動産会社に空室が多く出るのでしようか?

それは『人とお金が売買にも使われている』ことではないでしょうか。例えばある不動産会社に10人のスタッフがいた場合、普段であれば

売りに6人、賃貸に4人と業務分けをしますが、今のように地価が上昇し、売買取引が多くなれば必然としてこれまでの賃貸スタッフを売買に振り向けるのが自然となります。同様にその会社が1ヶ月にまたは1年に使う広告予算も売買が活発になれば売買広告に予算が取られていくのも自然なこととなります。

一方、賃貸だけを業務としている不動産会社はともシンプルで、スタッフはいつでもどこでも全員が賃貸だけを専門職として従事している、広告予算も全額賃貸に使うという、まこと単純明快な明朗会計になっっています。

売買をやっている不動産会社すべてがダメとは思いませんが、少なくとも全管理物件の内5%を超える空室数、言い換えればその管理会社の稼働率が95%を下回っているようなら、『管理会社を替える』ということを考え始めるスタートかと思えます。



ストーンズグループ
代表
石井 正幸

STONE'S 自然塾

段々と暖かい日も増え過ごしやすい季節となってきた今日この頃、今期も自然塾プロジェクトが動き出しました。自然塾は今期から新体制となりいくつかのチームに分かれて活動していきます。それぞれの進捗などは追々ご報告していきますので楽しみに。

この時期、収穫祭に向けて育てる野菜を検討する際に落花生について調べていたときに得た知識なのですが、「落花生」と「ピーナッツ」の違いをご存知ですか?両方同じものだと思っている方も多いのではないのでしょうか。じつは微妙な違いがあるので。

葉や茎、実など植物全体を指すものが落花生、その落花生の実の部分だけをピーナッツというそうです。しかし現代の認識としては一般的にはひょうたん型の殻の状態を落花生、殻から出したものをピーナッツと呼ぶほうが定着しているみたいです。

このように豆知識が増えていく自然塾ですが、今後も続々と進捗をご報告していきますので、よろしくお願いたします。

自然塾メンバー 田中 博章

新人紹介

初めまして。昨年2016年12月に入社致しました、津嶋 翼です。

配属先は営業部営業課ですが、私は営業マンではなく、営業事務として働かせていただいています。営業と事務、両方を行う仕事と捉える方もいらっしゃると思いますが、あくまでも営業の方のサポートをする仕事が営業事務の仕事です。具体的には、毎日、社内で電話対応や物件の情報をネットに登録する、といった仕事をしています。

前職は不動産業界ではありませんが、掲載依頼のあったものを自社で運営しているサイトに掲載する等、ストーンズでの業務と似たようなことをやっていました。前職と大きく異なる点は、電話対応が追加されたことです。以前は、電話が鳴っても社内の人からの内線しかなかったものが、外部の業者様からの電話も鳴るようになりました。最初は電話が鳴る度にビクビクしていましたが、今は、電話が鳴った、もしくは電話が鳴る直前に一瞬光るのですが、その一瞬で電話が鳴る!と思い1コール目が鳴った瞬間に電話に出ることもできるようになりました。新人というのがありますが、なるべく多くの電話に出られるよう、他の事務の方との電話争奪戦を頑張って制したいと思います(笑)。

また、今は頼まれたことを行うことくらいしかできていませんが、いつかは営業の方に頼まれたことプラスアルファで返せるように努力していきたいです!



ストーンズ
営業部 営業課
津嶋 翼

株式会社ストーンズ
【管理】

本社
044-865-0055

株式会社
ストーンズ・アフィット
溝口店
【仲介】

044-844-0055

株式会社
ストーンズ・アフィット
二子新地店
【仲介】

044-829-0055

有限会社
ウイングトラスト
【仲介 桜新町 (FC)】

03-5451-0033

株式会社
ストーンズ・アップドラフト
【仲介 鷺沼 (FC)】

044-877-0055

有限会社ストーンズ
信用保証サービス
【保証】

044-833-4114

株式会社
ストーンズ・プラス
【サブリース】

0800-100-5550

株式会社バード
【売買】

044-888-2240



『最近話題の『家族信託』』

いずれは所有する不動産の管理を子供に任せたいと思っているが、賃料収入は生活の糧なので今後も得たい...先口、賃貸オーナー様からこんな相談を受けました。このようなケースでは、『家族信託』ご家族がご家族のために財産を管理・承継する仕組み』を活用するのがお勧めです。今回の場合は、親が『委託者兼受益者』となり、管理を任せたい子供を『受託者』、管理しているアパートやマンションを『信託財産』として『家族信託』契約を締結することになります。すると、アパートやマンションからの収入は今ままで通り親へ、管理の部分のみ子供に任せることが可能となります。これにより万一親の意思判断能力がなくなった場合でも、形式上の名義人である子供が契約行為を行うことができます。つまり成年後見制度の使い勝手の悪さを補ってくれる制度ともいえます。また、所有不動産が複数の場合など、『アパートは長女に』『マンションは長女に』というように承継先を指定することが可能で、遺言的機能を持たせられるメリットもあります。家族信託の制度を利用して税制上のメリットはありませんが、節税目的ではなく、後見や遺言に代えて(あるいは後見や遺言と合わせて)、ご本人の希望に添った財産の管理・承継が可能になる有益な制度であることは間違いないように思います。高齢化が進み続ける日本では、今後益々家族信託が重宝される時代になるような気がします。



ストーンズ
マーケティング課
高木 一成

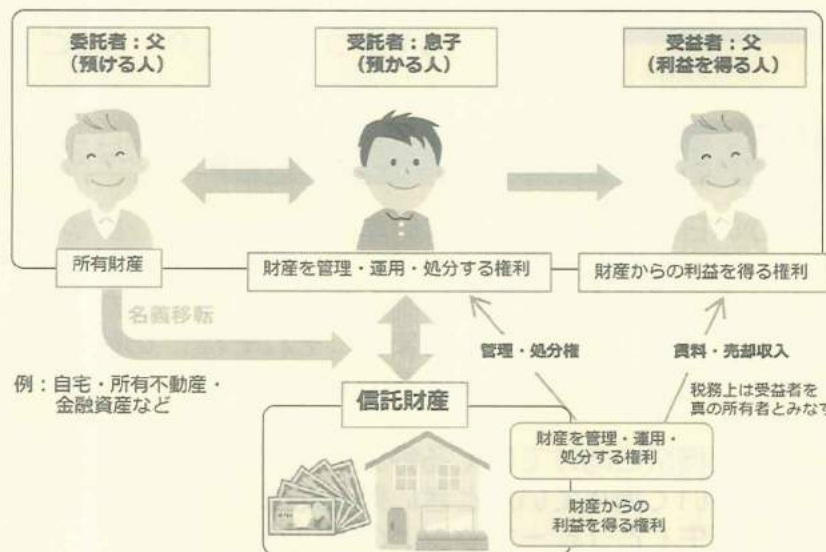
『マンションは長女に』というように承継先を指定することが可能で、遺言的機能

DIYの意外なもので収納編

こんにちは、ストーンズ営業部営業課の山本です。前回、私はDIYについてご紹介をさせて頂きました。それから、お会いするオーナー様が記事の内容を覚えていて、興味があるので話を聞きたい、



自分の物件でも取り入れてみたいという意見を多く頂きました。今回は、意外なもので出来るDIYをご紹介しますと思います。賃貸住宅では、室内の壁に釘を打ったり、穴を開けると、退出する際に原状回復費用がかかってしまうことで、インテリアの変更を躊躇してしまうことをよく聞きます。そんなとき、有孔ボードを活用したインテリアは、部屋のアレンドジメントが容易にできて、様々な工夫で、オリジナルテイアあるインテリアができます。有孔ボードとは、ベニア板に均等感覚で穴が開いているボードで、主に学校の音楽室、体育館、会社の会議室の壁などに使われています。音を反響させない効果があり、音を吸収する吸音効果があると言われています。DIYとして使用する場合は、専用フックなどを取り付けて、棚を設置したり、壁面収納として活躍し



ています。1000円均一からホームセンター、ファッションブランドのお店でも取り扱いが増えております。キッチン周りを整理したり、居室で趣味のものを飾ったり、工夫次第でおしゃれアイテムに! どんなお部屋でも試せるものなので、是非取り入れてみてはいかがでしょうか? 設置の仕方など、詳しいお話をご希望の方はストーンズまで!



ストーンズ
営業部 営業課
山本 莉帆

新人紹介

はじめまして。昨年の7月にストーンズ・アフィットに入社いたしました平泉絵理と申します。アフィットではお客様のお部屋探しのお手伝いをしていますが、前職ではバスガイドをしていました。このお仕事は観光名所の案内だけでなく、ご当地ソングから歴史や豆知識の披露までバラエティに富んだ演出で、旅のお供として車内を盛り上げていました。しかし覚えることが多く、都内の教本だけでも300ページ程ありました。そのため、日々、勉強、勉強の毎日でした。暗記も大変でしたが、ただ単に覚えた知識を淡々とお話ししていたのではお客様の印象に残りません。お客様に『印象に残る旅だった』と思って頂けるよう、声のトーンやリズムを変えて、感情を揺さぶる話し方をしたり、ご当地ソングを歌ったり、ちょっとしたゲームやクイズを出したり、様々な工夫をしていました。

バスガイドのサービスによって旅の思い出はガラッと変わるも

のです。お客様の「楽しかった」という言葉と笑顔が何よりも嬉しかったことを覚えています。業種は違えど、賃貸営業もサービス業として重なる部分はたくさんあります。お客様にとって『この人に手伝ってもらって良かった』と思って頂けるようなサービスを提供していきたいと思っています。バスガイドのご案内の仕方は十人十色ですが、営業スタイルも人それぞれです。先輩方の接客を見習いながらも、私らしい接客スタイルを磨き上げていきたいと思ひます。

ストーンズ・アフィット
溝の口店
平泉 絵理

