

Nakayama Letter



VOL.14
2024.9.17

イチオシ

リノベ不動産の ご紹介

売買不動産事業部 取締役事業本部長 たかまつ こうじ 高松 孝次



近年、価値観の多様化により人気を博しているリノベーション不動産。当社でも、古い建物を新たな利用者に受け継ぐべく、間取りや外観、費用に工夫し、取り扱っています。今回は、胸を張っておすすめしたい物件を2件、売買不動産事業部の高松からご紹介します。

NK BLDG. (佐古前テナントビル)

物件 概要

所在地：名古屋市中村区佐古前
構造：鉄骨造陸屋根3階建
延べ床面積：261.24㎡
価格：6,300万円（税込）

物件の特徴

柔軟な使い方ができる テナントビル

鉄骨造のビルをリノベーションした、テナントビルです。魅力はファサード工事によってきれいになった外観。1階にはガレージも付いていて、店舗用地としての利用も可能です。2階の空きテナントと組み合わせ、1階を店舗、2階を倉庫として利用する方法もございます。

おすすめポイント

価格は1億円を超えませんが、外観工事で見えた目がきれいになったことで、入退去が起こりにくく安定した家賃収入が得られるのではないのでしょうか。満室時に想定される利回り率は12.78%。リノベーション不動産の最初の一步として、非常に魅力的な物件です。



チサンマンション 祐天寺

物件 概要

所在地：東京都目黒区上目黒5
構造：RC7階地下1階建（壁芯）
専有面積：43.06㎡
価格：3,580万円（税込）

物件の特徴

立地は住宅地として人気のある目黒区祐天寺。マンション1階の部屋をフルリノベーションしています。2DKということもあり、ファミリーでもプライバシーを守って生活できる間取りを設計。日当たりの良さも工夫しました。

おすすめポイント

人気エリアの好条件物件

一番のポイントは、やはり立地の良さです。仕入れの段階で努力を重ねたため、このエリアでは非常に手頃な価格に抑えることができました。1階で階段の上り下りもないため、ファミリーはもちろん、今から子育てをする方、子育てが終わった方など、幅広い年代の方に暮らしていただけます。



密着！不動産会社社員の1日！

不動産会社の社員は日々どのような仕事をしているのでしょうか。
今回はクロスビジネス推進室の社員に密着！1日の流れや大切にしている考えを聞きました。

相馬さんの1日

8:30 出社・朝会への参加

自ら立ち上げた勉強会を毎朝実施しています。参加は任意で、気軽に意見を交換し自己成長へのヒントをつかむ機会になればと考えています。

9:00 始業

まずは新着物件のチェックから。メールで届いた情報をどんどん精査していきます。気になる案件についてはすぐ問い合わせ。こうして集めたデータは、DMによる営業活動に活かしていきます。定期的に優良物件をご紹介することで、お客様を繋ぎ止め、潜在的なニーズを掘り起こしていく狙いです。お客様だけでなく、取引先とのコネクションも欠かせません。午前中のうちに仲介会社への挨拶回りを行い、密な関係づくりに努めています。何とんでも「良い物件は良い仲介から」。コミュニケーション能力が試される、大切な繋がりと捉えています。

12:00 ~ 13:00 昼休憩

昼食は、手軽に栄養補給できるもので簡単に済ませます。ときには取引先の方とランチミーティングをすることも。

13:00 午後の勤務開始

事前にピックアップしていた物件の現地調査に出かけます。確認時のポイントは修繕箇所の有無。リフォーム費用が高額になりがちな箇所から順に、入念なチェックをかけていきます。具体的には外壁や屋上、エレベーターなど。水漏れや雨漏りなど、細部に対しても手を抜きません。これらはすべて、お客様に自信を持って物件をご紹介するためです。

19:00 退社

定時退社できることがほとんどです。遅くまで残業する社員もあまり見かけません。20時前には、オフィスはほぼ空になっているのではないのでしょうか。



クロスビジネス推進室
そう ま しょう じ
相馬 省二さん

業務内容

物件管理のプロフェッショナル

メインで取り扱っているのは、いわゆる「収益物件」です。中古のマンションを1棟まるごと買い取り、バリューアップした上で再販する。その一連のプロセスを一手に担っています。そのほか、RC構造の高層物件など、新築プロジェクトにも積極的に参画しています。

仕事での苦労や乗り越え方

ゆるがないモチベーションがカギ

常に売り上げが担保されているわけではありません。だからこそ、日々の努力の積み重ねが重要です。結果が出ないときも、やるべきことをきっちりやっていく。その姿勢を継続していれば、自ずと結果はついてくると信じています。うまくいかないときは一度立ち止まり、今の立ち位置を知ること大切。些末なことに一喜一憂せず、常にフラットなマインドでいられるよう心がけています。

良い結果を生むために心がけていること

虚飾もプライドいらない 感謝だけを胸に

先にご紹介した勉強会についても言えることです。が、「他者から学ぶ」という謙虚な姿勢が大切なのではないのでしょうか。数値的目標だけを追い求めているは、良い仕事はできません。どのような仕事も、自らを支えてくれる周りの方のサポートがあってこそやり遂げられるのだということ。今後もこの感謝の気持ちを忘れず、歩みを続けていきます。

利用者に感想を聞きました！ 中山不動産の福利厚生

当社の福利厚生を紹介します。今回は社内飲み会制度です。部署問わず、社員同士が飲み会をする際の費用を会社が負担する制度で利用した社員からは、部署を超えたコミュニケーションの機会になっているという声が聞かれました。

制度利用者の感想



なかの あきと
中野 暁友

制度を利用した感想

個人的には気軽に飲みに行ける素晴らしい福利厚生だと思います。制度によって良好な関係が築かれたと言うよりも、良好な人間関係があるからこそ活きる制度であると感じています。

制度を利用した感想

これまで勤めていた企業では、同じ部署内の方と飲みに行くことはありましたが、他部署の方との交流はなかなかありませんでした。この制度を活用することで、普段接する機会が少ない方とも交流できるきっかけになっていますので、皆様！ぜひ！遠慮なく！お誘いください！



しみず ひろと
清水 裕登

制度を利用した感想

福利厚生の一環として他社にはない強みだと思います。はじめは利用することをためらった時期もありますが、制度の利用を通じて、他部署の方とのコミュニケーション機会が格段に増えました。また、この制度を口実に普段関わりのない方を誘うきっかけにも繋がっているのではないかと思います。



やすだ てつろう
安田 哲朗