



新戦力を紹介します

本年度、新入社員が3名入社しました。それと、新たに社員となった1名、合計4名の紹介をさせていただきます。

「聞き上手」「話させ上手」の社員になります!

高木和子 / 管理業務部



4月から入社し、早くも2ヶ月たちました。まだまだ一人前とは言えない私ですが、社会人として自覚と責任感をもった行動を心掛けております。

新しいことを知る事はとても楽しく、その一方で力不足だと感じております。丁寧な指導、優しくフォローして下さる先輩に感謝し、戦力になり恩返し出来ればと思っております。そのためにもその日に出来ることは、終わらせることが今の目標です。

管理業務という仕事を通して、的確な仕事をするはもちろん、電話対応や来店応対もさせていただいておりますので、1年後には「聞き上手」「話させ上手」となれるよう努めていきます。皆様のお力添えが出来るよう、日々精進して参りますのでご指導の程よろしくお願い致します。

会社になくてはならない人材をめざして

原田 遼 / 営業部 北大路前店



アルバイトとして数年間働かせていただいていたのですが、この度、正社員として採用されることとなりました。

現在は、アルバイトと社員の違い、新たな仕事内容に戸惑うばかりです。先輩方に迷惑をかけていますが、一日も早く仕事に慣れ、会社の戦力となれるよう、今まで会社で積み重ねてきたことをしっかりと役立てていきたいと思っております。また、日々の仕事から様々なことを学び、生かしていけるよう一つの仕事を丁寧に、責任を持って取り組んでいきたいと思っております。

少しでも多くオーナー様や、会社へ貢献し、将来は会社になくてはならない人材になれるよう、日々努力してまいります。

日本人と外国人が混住する空間を創造したい

日野祐純 / 営業部 本店



不動産賃貸を通して、日本人と海外の方の交流できる空間を作りたいです。

それは、メディアを通じて得る情報だけではなく、対面で意見交換をすることで、考え方の違い、文化の差をお互いに理解でき、良い関係性を作れると考えたからです。

日本人は語学を学びながら直接異文化に触れることができ、海外を将来活躍する場の一つとして選択肢が増え、海外の方は日本に対する疑問や質問を直接日本人に聞ける環境で学習ができる。その結果、お互いを理解できる関係を作れると思います。そして、ロコミでこの空間に住みたい日本人、海外の方が増えていけば、家主様、お客様、当社の3者が皆明るく笑える関係が作れるはず。その目標に向かって日々努力して参ります。

新しい入居者と伝統の京都をつなぐプレーヤー

岩崎史寛 / 営業部 下鴨店



今年の4月に入社いたしました岩崎史寛です。現在は下鴨店に勤務しています。

私は生まれ育った京都で地域の皆さんと関わり合いながら仕事をしたいと思い、フラットエージェンシーに入社いたしました。入社から3ヶ月が経ちますが、自分の知らない物件や地域などを更に覚え、京都について何でも答えられるようになりたいと考えております。

近年では町並みが変わり、地域住民同士の関わり合いが薄れていると感じることがあります。不動産という仕事を通じ、新たに引っ越されてきた方がその地域に馴染んでいただけるよう努力し、人との繋がりがあがる温かい生活を送れるようサポートをしていきたいと思っております。

一日でも早く仕事を覚えられるよう、チャレンジ精神を持ちつつ業務に向き合って参りますので、どうぞよろしくお願い致します。

ふらっと通信

オーナー様と心をつなぐ

フラットニュースレター

VOL. 1

平成25年 7月1日発行
株式会社フラットエージェンシー

Market

春の入居シーズンを終えて見えてきたお客様の動向

Topics

リノベーションで物件価値を上げ、現在は満室稼働

News

消費税増税に備えて早めに検討したい事業計画
フラット・コミュニティクラブは、いちばん身近なオーナー様のための会です!
見て、触れて、京の住文化を体感!
京町家体験館 風良都



選ぶを楽しむ! 不動産サイト

KYOTO TONGARI ESTATE 京都トンガリエステート

初めまして、京都トンガリエステートです。私、京都トンガリエステートは、昨年11月に産声をあげました。とは言っても、インターネット上のウェブサイトの話です。今、改めて、振り返ってみます。何がやりたかったのか? 何を伝えたかったのか? これから、何を伝えたいのか? 問いかけてみました。.....

「本当に、本当は、お部屋探して楽しいんです」これを伝えたかったなって、思います。確かに、いろんな思いはアリマス。でも、それはそれで、また次回に。「本当に、本当は、お部屋探して楽しいんです」そんなコトをココから発信し続けます。機会がございましたら、一度、覗いてみてください。



.....見てるだけで楽しい!.....オシャレな不動産屋のWebサイト10選にランクイン!!



「ふらっと通信」発行にあたって

株式会社フラットエージェンシー 代表取締役 吉田 光一

オーナーの皆様には、平素より格段のご厚情を賜わり心より御礼申し上げます。お陰をもちまして明年は創業40年、会社設立30年という節目の年を迎えることとなりました。この間、多くの若いスタッフが加わり、エネルギー溢る事業展開ができる会社へと成長させていただきました。これもひとえに皆様のご高導ご支援の賜ものでございます。これまでも弊社では、オーナー様に安定した賃貸経営をしていただくことができますよう、社員一丸となって取り組んでまいりましたが、このたび、なお一層その活動へのご理解を深めていただき、さらなる“つながり”を築くことを目的として、「ふらっと通信」を発行することにいたしました。賃貸経営で参考となるその時々々の情報や動向、リニューアルの事例、社員紹介、また他にも楽しい企画などをお届けいたしますので、どうかご期待ください。



春の入居シーズンを終えて見えてきたお客様の動向

「賃料3~4万円、しっかりとしたセキュリティ」が人気

根本武紀 / 本店



今年度、佛教大学生専用のパンフレットを作成した効果もあり、佛教大学新入生の決定が前年よりも伸びることができました。

お客様への対応としまして、遠方から来店されるお客様の物件資料に「大学までの距離の記載」や「地図に物件の位置を記載」、「周辺の情報を記載」するなど工夫をしてわかりやすい資料作りを行いました。

お客様からの要望は、3~4万円台の賃料でセキュリティのしっかりした物件を希望する方が多いように見受けられました。

ガスコンロ設置可の物件でも、安全性からIH卓上コンロを使用したいとの要望が多くありました。しかし、需要があるようならIHコンロも使用できるように工夫するのも良いと思いました。



家具・家電付が、これからのキーワードになる

朴連 / 下鴨店

お客様はある程度の知識をもって、部屋探しにいらっしゃるので、こちらではより良いサービスとより質の高いお部屋を提供しないとイケませんでした。

お客様は部屋を決める条件として、学校までの距離、周辺の環境（スーパーとコンビニ、病院）、部屋の使いやすさ、セキュリティ（特に女性）、設備などがあげられます。

このような、条件と予算を比較・検討しながら、お客様は自分の好みの部屋を探されます。お客様によって、優先順位は違いますが、家具・家電付きの物件を案内すると、印象が良いように思います。家具・家電付き・条件の交渉など、ご相談させていただきましたお部屋は、成約率が高く、空室も少なかったです。



今後も家主様と一緒に、お部屋作りをして、一部屋でも空室を減らしていけるよう頑張っていきたいと思っています。

今年も春の入居シーズンが終了しました。オーナーの皆様のご理解、ご協力をいただき、誠にありがとうございました。これからもお部屋の特性にあわせた価値を見出し、お預かりしています大切なお部屋を満室にできる様、努力してまいります。

各店舗で頑張ってお客様の対応をしていた営業スタッフの紹介を含め、今年度のお客様の動向についてのご紹介させていただきます。

あのとき感じたワクワク感を忘れずに

天津美紗子 / 京都産業大学前店



京都産業大学の目の前には同業他社が弊社を含め8社が横並びしています。まず、その中から弊社を選んで頂かないと始まりません。そのため、学生さんが入りやすい雰囲気・清潔感・居心地の良い店舗を目指してやっております。

選んで頂くためには、扱っている物件の数も大事ですが、学生さんに「あのお店、何か楽しかったな」、「お部屋探してワクワクするな」としてもらおうことがとても大事な第一歩だと考えています。

私自身、学生時代にお部屋探しのあの「ワクワク感」を体感してきました。いくつもの間取り図を広げ、新しい生活を想像し、夢をふくらませていました。今は逆の立場になりましたが、その思いを忘れずに、時に学生と同じ目線になり、一緒に探し、想像し、共有することを考えながら今期の繁忙期も越えてきたつもりです。

自分が楽しかったら、その楽しさは伝染し、自ずとお客様は弊社を選んでくれると考えています。

「家主様」と「入居者様」の双方の満足度をより高めるためにこれからも日々、考えながら今期も精一杯やっていきたいと思っています。

お客様の希望と現実とのギャップをどう埋めるか

岡田真吾 / 北大路駅前店



今年、シーズン中に意識したことは、お客様の要望を鵜呑みにするのではなく、ご希望の条件を聞いたうえで、賃貸のプロとして最適だと思う物件を「提案」することでした。時には厳しい事も言わざるを得ませんが、情報や経験は間違いなく私どもの方が持っているという信念のもと、プロとしての提案を心がけました。当初考えていた物件とは全く似つかない物件で決定されることもありましたが、喜んでいただけていました。

反省点としては、もっと沢山の情報や知識を身につけなければいけないと思いました。情報量や知識の多さは自信につながり、そしてお客様の安心にもつながります。

インターネットの普及で、お客様自身が沢山の情報を持っておられます。お部屋探しの要望も、年々厳しくなっています。お客様の理想と現実のギャップを、お客様の希望を壊さずに埋めてあげることを心掛けていました。その心遣いが一番大変だったように思います。来シーズンは、事前の準備を万全に、知識を高め、挑みたいと思います。

来年は早めの準備で余裕あるスケジュール管理



村井真 / 工務部 滝口潤 / 工務部

例年は、4月1日の入居が多くなりますが、今シーズンは、3月30日が土曜日、31日が日曜日となった為、入居、鍵渡しが早くなりました。

入居日が早まることにより、メンテナンスの仕上がり、メンテナンスの確認、鍵交換が大変となりました。夜にメンテナンスが完了し、真夜中に鍵交換を行っていました。中にはギブアップしたメンテナンス業者も多数いました。その中で、各営業からも応援が多く、会社全体のチームワークでシーズンを乗り切りました。

来期は、メンテナンス業者との打ち合わせを早めに行い、準備をしっかりとしていきたいと思っています。

新しく入居していただくお客様に満足していただける様に、今後も頑張っていきたいと思っています。

同じ大学でも入試スタイルで選ぶ物件が違う

松本敦 / 同志社大学前店



今年度は、同志社大学の学内で2月12日~3月24日まで毎日行われる新入生の下宿斡旋会もあるので、成約件数を伸ばすことを目標に1年間活動しました。



同志社大学の提携下宿斡旋業者7社と、大学が採用したアルバイトを中心に下宿斡旋会を行いました。

案内に自社物件が絡むように資料に関しても見やすさや写真の掲載、近隣のスーパーやコンビニ病院までの距離を掲載するなど工夫をしました。

下宿相談会を通して、11月頃の指定校推薦のお客様は探す物件の賃料が高く、2月の一般入試や国公立の併願をされるお客様は、探す物件の賃料が低い傾向がありました。バイク通学が全面禁止になる予定もあり、探されるエリアは烏丸沿線が中心で、四条~北大路駅までを希望される方が非常に多かったです。京田辺キャンパスより今出川キャンパスへの文系学部、約7,000名の移転により、斡旋会場の来場も昨年度をはるかに上回り、成約件数は大幅に伸ばすことができました。今後も大学との連携をはかり、同志社大学・同志社女子大学の成約数を伸ばしていきたいと思っています。

リノベーションで物件価値を上げ、現在は満室稼働



小島秀利 / 本店
実際に作業も行った事で、物件に対する愛情が今まで以上になりました。



川端寛之 / 北大路駅前店
建物は、愛情を持って、リノベーションする事により、いつでも生まれ変われます。



中道俊樹 / 工務部
自分たちでデザインし施工することにより、今後の課題・展望が見え良い経験となりました。

北区西賀茂エリア、昭和55年建築のワンルームマンションのリノベーション事例をご紹介します。

はじめに経緯ですが、これまで家主様が共用部分の清掃や更新・解約手続き、お部屋のメンテナンスなど全てご自身で行っていた物件でした。しかし、空室の増加や管理の煩わしさなどで売却も検討され、弊社に相談がありました。そこで売却よりもリノベーションを図り、建物の価値を上げてみてはどうか、という提案をさせていただきました。弊社が改修前の現状でサブリース（一括借り上げ）をして、弊社の費用負担により改修工事を行う、というスキームで行いました。

古いながらも味のある外国人住宅・・・がコンセプト

リノベーションのコンセプトは、現状が古い建物なので、味を生かしたリノベーションを行う事を基本としました。鉄筋コンクリートの白い外観は、沖縄などに多くある外国人住宅を彷彿させる事から、リノベーションイメージは、古いながらも味のある外国人住宅のようなマンションという骨子ができあがりしました。



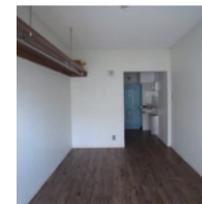
温かな人のぬくもりを演出

まず、外壁は、コンセプトに基づき、白を基調に、階段部分の手すりや玄関扉に新しさが出過ぎない淡いブルーを配しました。また、屋上に関しては、全面ウレタン防水施工を行いました。

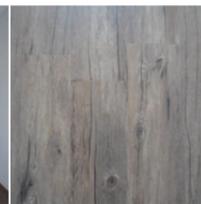
次に外構工事に関してです。駐車場・駐輪場の再整備を行い、痛みの激しかった駐車場部分の既存アスファルトをすべて撤去し、アスファルト工事とラインの引き直しを行いました。また、マンションのアプローチ部分は、既存のコンクリートを撤去し、歴史や味を感じさせるエイジング加工を施した木を用いる事により、帰って来る人や訪れる人を迎えるような温かさを加えました。

2タイプの室内を用意して、お客様の好みに対応

最後に室内ですが、2タイプ用意いたしました。ひとつは、シンプルなデザインが特徴のキッチンと塩ビタイルの組み合わせで



シンプルなデザインのキッチンと塩ビタイルの組み合わせ



ミニキッチンと杉の無垢材の組み合わせ

す。シンプルでスタイリッシュなイメージを生み出す事ができました。もうひとつは、シンプルなミニキッチンと杉の無垢材の組み合わせ、この無垢材は、自然塗料で塗装し、スタイリッシュなイメージの中、足で感じる暖かさや優しさも醸し出す事ができました。

キッチン部分は、既存の低い天井を解体し、天井高を確保し、開放感を持たせました。仕上げは、構造部にペンキで塗装し、あえて作りすぎないラフな空間にしました。



また、収納がないという欠点を補う為、壁面上部に服をかけた

たり、本を置いたりできる棚とパイプを設けるとともに、入居者が自由に物をかけたりカスタマイズできる有孔ボードも配置しました。

余談ですが、玄関ドアの号数標記は、ステンシルプレート（外国人住宅でよく用いられる）を使用し、社員が手作業で行ったものです。細部にまでこだわり、思いを込める事により、建物は生き返るのだと感じました。

経年マンション、次の一手はリノベーション

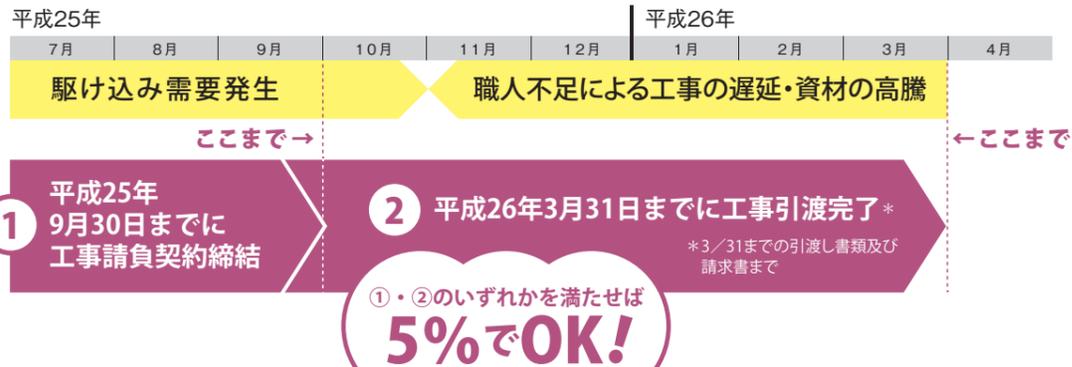
学生マンションには少ないコンセプトのあるリノベーションマンションにする事で、3月末までに募集した部屋8部屋すべての入居が決まり、満室稼働となっております。物件オーナー様にも大変お喜びいただき、もう手放したくないというお声を頂戴しております。

弊社では、これからもこのようなリノベーションを推進していきたいと考えておりますので、皆様にもご提案させていただければと思います。

消費税増税に備えて早めに検討したい 事業計画

消費税アップが
賃貸住宅経営を
ダブルで圧迫

2012年8月に可決された『社会保障と税の一体改革関連法案』により、2014年4月から消費税は現行の5%から8%、2015年10月にはさらに10%にまで引き上げられます。皆様の賃貸住宅経営について関係するポイントをまとめました。



平成10年～平成15年頃に建築をされた方は、大規模な営繕工事が
必要な時期が近づいています。

フラット・コミュニティークラブは、いちばん身近な オーナー様のための会です!

フラット・コミュニティークラブは、財産の維持・拡大・運営や相続問題など、オーナー様へ資産活用に関するあらゆるノウハウを提供することを目的としています。ご相談内容に応じて各専門家との橋渡しを行います。税務、法律、土地活用、不動産・建築など、あらゆる相談が無料で受けられるほか、定期セミナーを開催し最新情報をアナウンスすると共に、会員同士が気軽に集える親睦会やイベントを通じて、同じ悩みをもつオーナーたちとの交流機会を促進しています。



■お問い合わせ先
株式会社 資産活用倶楽部京都 〒606-0864 京都市左京区下鴨高木町5-1
TEL075(721)0505 FAX075(721)0193
E-mail:shimogamo@flat-aco.jp (フラットエージェンシー下鴨店)

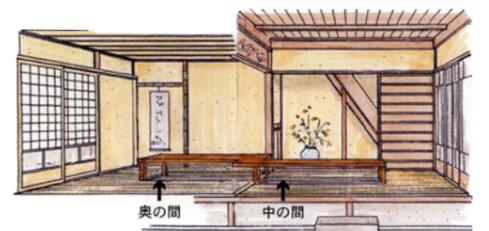
詳しくはフラットエージェンシーまで

見て、触れて、京の住文化を体感!

京町家体験館 風良都 ふうらつと

京町家体験館「風良都」は、京町家の良さを広く知っていただくための体験住宅です。京町家に住んでみたいという人や、町家リフォームをお考えの方、さらにはギャラリーなどの貸スペースとして利用いただくなど、その活用方法は多岐にわたっています。

当社では、京都ならではの伝統的な京町家を継承していきたい……という思いから、京町家の保存・再生のためのさまざまな活動を行ってきました。しかし、京町家はただ残すだけでは守りきれません。活用してこそ、その命は再生し価値が高まっていくのです。



こんなことに利用されています。

- 見学** 京町家の体験、リフォームの参考に、ご自由にご見学ください。専門家によるリフォーム無料相談会も随時開催しています。京町家の体験、リフォームの参考に、ご自由にご見学ください。専門家によるリフォーム無料相談会も随時開催しています。
- 貸スペース** セミナー会場として、また作品の展示会など、ギャラリーとしてもお使いいただいています。
- 宿泊** 京町家に泊まって、その伝統の暮らしを体感ください。

