

TAKARA RENTAX GROUP

OWNER'S

NEWSPAPER

Newsletter For Landlords (オーナーズ新聞)

NEWS

P.01

代表者・部門責任者からご挨拶

P.02-04

仲介・管理 各担当からご挨拶

P.05

成約しやすいトレンド3選
必須設備も万全に
協力業者からご挨拶

P.06

利回り3%でも買われる真実
住宅総合研究所ツアー

TAKARA RENTAX GROUP

TAKARA RENTAX GROUP Vol.

OWNER'S NEWSPAPER 110

2024.01

チャレンジ宣言

TRG チャレンジ宣言

新年のご挨拶

2024年

「社会が不安定な時代にたいせつなこと」



タカラレントタックスグループ各社

代表取締役

宮野 純

出身：大阪府吹田市

2024年、新年あけましておめでとうございます。本年もよろしくお願いいたします。

新型コロナが明け、訪日外国人の数もコロナ前を超えたとのニュースを聞きます。

私たち自身も観光地や繁華街で外国人旅行者の姿を多く見かけるようになりました。

しかしながら世界は不安定で落ち着くことなく、揺れ続けています。

ロシアとウクライナの紛争は間もなく3年目を迎えようとし、イスラエルとパレスチナも世界を巻き込み紛争を始めています。

経済においても一時期に1ドル150円を超えたりと、円安基調が続いています。

ガソリンをはじめ、あらゆる輸入製品が値上がりしています。

特定の事業が苦境に面しているなか、収益不動産事業に対しては熱い視線が注がれています。しかし収益不動産の販売価格は上昇しつづけ、みなさんもお聞きいただいていると思います。が、表面利回りは人気の東京・京都・北海道では3%前後、それ以外の大都市でも4%程度と高値での取引が続いています。

そんな2024年、タカラレントタックスグループはこれまで以上に事業の付加価値を高め、永続的に発展する企業を目指します。

今後はコアビジネスとしての、管理・仲介・売買も強固にしつつ、居住系の収益不動産の入居率を高めることを中心に、オーナーさまの収益率の向上に努力します。

くわえて関連のある新規事業への挑戦をはじめます。

オーナーさまや入居者さまにとって、有益なもの、価値があると感じるサービスを提供してまいります。

これまではSNSによる集客のためのアカウントを作成し、若年層や学生さんへ訴求を行い、当社ブランドのファンを増やしてきました。

これからはお客さまに有益と感じていただけるよう、私たちが持つさまざまなコンテンツやノウハウで得た見識、オーナーさま、入居者さまのニーズに加え、収益不動産の情報・税務に関する情報などから、研究・開発を重ねサービスを創造、展開してまいります。

社会が不安定な時代だからこそ新しいサービスを模索し、さらにオーナーさまに必要とされる企業となれるように努力してまいります。

2024年が、みなさまにとって素晴らしい1年になりますことを祈念しています。

2024年1月吉日



管理営業部
部長

石田 英之

出身：京都府亀岡市
宅地建物取引士
賃貸不動産経営管理士
CPM(米国不動産経営管理士)
相続支援コンサルタント
損害保険募集人(全商品)

①賃貸不動産オーナーさまの環境は、建築・改装費・各種サービス料の高騰のほか、金利状況懸念など、厳しい時期が続きそうです。反面、関西の都心の一等地では賃料の上昇がみられ、その範囲はゆるやかに広がりを見せています。

その中で2024年度、募集賃料から徐々に上昇できるような行動をしてまいります。各物件やサービスの付加価値を高め、当社もDX化などで業務軽減・費用圧縮を図るなど、さらなる挑戦を進めてまいります。

②仕事を終え、スポーツジムへ週4、打ちっ放しへ週2と習慣化を数年続けていましたが、昨年夏にぎっくり腰を患い、ジム週3、打ちっ放し週1に無理のない範囲で続けています。



仲介営業部
部長

小笠 康平

出身：埼玉県鴻巣市
宅地建物取引士
CPM(米国不動産経営管理士)
相続支援コンサルタント
全商簿記2級
ほめ達検定3級

①労働人口が減少すると共に、「AI・IoT・ロボット」の活用が強く打ち出され、デジタル変革が進んでいる昨今ですが、仲介営業部ではこれまで以上に、人と人の関係性を大事にしていきます。コロナも本格的に明けましたので、本年度は積極的にオーナーさまとのご面談を増やし、不動産経営に有益な情報の提供・提案等を通じながらも、気軽に相談や雑談ができる関係性の構築に尽力してまいります。

②ゴルフスコア95切りを目指しています。なかなか越せない壁です。ラウンド回数が重要と考えていますので、ゴルフ好きのオーナーさま、お声掛け頂ければ嬉しいです。

コメント1・担当業務やオーナー様へのメッセージ
コメント2・今(または年初から)、挑戦していること、その1年後の成果は？

繁忙期最前線 成約しやすい トレンド3選

FRONTLINE OF PEAK PERIOD
3 THINGS YOU NEED TO
KNOW TO BE CONTRACTED

賃貸不動産の繁忙期シーズンに成約するためのポイント・トレンド3つを要約して紹介。募集部屋を良好の状態に維持するほか、法改正、ニーズや多様性を受容しつつ、柔軟に対応することが成約の力ぎを握っています。

賃貸不動産の入居が集中するいわゆる繁忙期は、従来は1～3月下旬ですが、ここ数年、時期を後ろ倒しの4月にする傾向がみうけられます。原因はテレワークの定着や学生の授業の一部オンライン化、引越費用が高騰する繁忙期の敬遠などが挙げられます。

3. 人気設備の導入

入居者の要望の多い設備は宅配BOX・インターネット無料・温水洗浄便座等です。※設置確約で募集し、契約後の設置も問題なし

昨年2023年4年度の当社の法人契約数は、前年と比べ40%増となりました。今回繁忙期に向け、成約しやすいポイントを新しいトレンドも交えて紹介致します。

1. 募集は即入居状態に

即入居は紹介できる機会が増えます。前入居者の退去後すぐに改装の手配を進めましょう。

2. インボイスの事業者登録

2023年10より始まったインボイス制度は、法人契約の際に課税対象である駐車場・テナント契約だけではな



仲介営業部
マネジメントディレクター
柏原 宏哉
宅地建物取引士
CPM
(米国不動産経営管理士)



前入居者退去後、改装を
早め即入居状態で募集を
むかえましょう

このように入居時期や新しい制度の開始などでニーズやトレンドが変化しています。設備のご検討のほか入居促進のご相談などは当社の最寄りの店舗にご相談ください。



EQUIPMENT

最新トレンドも重要ですが！ 必須設備も万全に

Make Sure that Essential Equipments
are in Good Working Condition

【賃貸住宅設備】

今後、需要が生まれると思われる TOP 5

- 1 宅配ボックス
- 2 電気自動車向け充電器
- 3 高速インターネット
- 4 スマートロック
- 5 インターネット無料

2023 年・希望（要望）が増えた TOP 5

- 1 インターネット無料
- 2 高速インターネット（1Gbps 以上）
- 3 宅配ボックス
- 4 エアコン
- 5 TV モニター付きインターホン

※全国賃貸住宅新聞（2023 年）

2023 年・全国賃貸住宅新聞は、全国の不動産業者に設備に関するアンケートを行い、各種設備ランキングを発表しました。

今後需要が生まれるだろう最新設備には今後の動向の確認も大切ですが、基本設備の維持管理に目を向けるのが十分でないオーナー様もいらっしゃいます。エアコンを例に取り上げます。

オーナー様にはエアコンが壊れてから取り換える方もおられます。ところがここ1～2年でお客様は内覧時にエアコンの製造年をチェックされることをよく見かけます。昨今の光熱費の値上がり、エアコンの省エネ化が進み、8～10帖用の2.8kWタイプの電気代は、15年前の製品と比べ年間3,224円の節約になります。

また、ファミリー物件においても、リビング以外の部屋に取り付けることも入居促進につながります。

エアコンを新調するメリットは、冬シーズンに閑散期で手配がしやすいことと、経費計上で節税にもなります。

空室のタイミング等に適切に交換・設置することをおすすめいたします。



管理営業部
マネージャー
賃貸不動産経営管理士
辻本 怜史



TAKARA RENTAX
GROUP