

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

仲介一成約しやすい物件3選
管理一稼働率で見る賃貸物件の収益力
協力業者からご挨拶

P.06

売買一需要過剰！売り時はまだ続く！？
管理一新築賃貸紹介

TAKARA RENTAX GROUP

OWNER'S

NEWSPAPER

Vol. 114

2025.01

新年のご挨拶

2025年「Reborn」

～新しく生まれ変わる。次の30年の第一歩～



タカラレント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

新年あけましておめでとうございます。
世界情勢は混沌としたままです。
ロシア・ウクライナや中東は解決の糸口を見いだせないまま新年を迎えました。
日米とも株価は高いままですが、景気が改善されている実感がない中でインフレが進んでいます。
建築費と土地価格は高いまま推移しています。
不動産ローンの金利は、日銀政策金利や国債利回りの上昇などから上がる要素も多くあります。
このような経済状況の中、賃貸住宅の家賃は都市の中心部を除き、上げにくい地域も見受けられます。
さらに日本の人口は減少を続けています。
そんな中、アジアなどの外国人労働者から見た日本は、円安で報酬面の魅力が低下していると考え、貨幣価値やGDP成長率が高い国を選択したり、自国にとどまるケースも徐々に増えてきているようです。
よい面と混沌としている面が交錯している経済状況の中に私たちはいます。
そんな中、2025年、タカラレントックスグループは、「Reborn ～新しく生まれ変わる。次の30年の第一歩」

をテーマに事業運営をしてまいります。
これまでさまざまな不動産関連事業を展開してまいりましたが、今後はこれまでにやってきたビジネスと親和性の高い分野に踏み出し、新しいサービスをご提供してまいります。
これは新たな異業種の成長分野に参入するのではなく、今のビジネスから半歩分だけ拡大した分野で挑戦します。
この場合、資金やリソース（人・モノ）も柔軟に対応でき、さらに現業のビジネスに対する相乗効果も期待しています。
ここ数年、当社では賃貸不動産、賃貸管理業界の関西地区において、SNS(TikTokやInstagram)による集客活動や、法人送客など、イノベーター（先駆け）として活動し、実績を積み上げてまいりました。今年も不動産関連事業をベースに周辺事業にも活動の幅を広げてまいります。
タカラレントックスグループの2025年の活動にご期待ください。
2025年がみなさまにとって実りの多い1年となりますことを祈念しています。

2025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
相続支援コンサルタント
損害保険募集人(全商品)

①DX(デジタルトランスフォーメーション)が年々加速しています。賃貸物件の最たるDXはIoTマンション。スマートフォンからネットを介して外出先から家電の操作やドアの開閉、防犯カメラなどセキュリティ面の操作もでき、安全、快適な環境を構築できます。このIoTを活用した機能を既存物件の戸別毎に提供するサービスを計画しております。競合と差別化できる情報を、いち早くお届けすることで収益貢献ができますように、努力をしてまいります。
②諦めずに努力を継続する。プライベートでは昨年6月にゴルフのベストスコアが90切りの88。何事もコツコツと積み重ね結果を出せるよう頑張っ



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
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私たちはオーナー様の抱える悩みやご希望に寄り添い、どんな課題にも誠実に対応し最適な解決策を提案し続けることをお約束します。賃貸経営においては未来を見据え、柔軟で革新的なアプローチが求められますが、オーナー様と共に歩んでいける事を心から嬉しく思います。今後もオーナー様にとって頼りにしていただける存在であり続けるため、全力でサポート致しますので、些細な事でもお気軽にご相談いただければ幸いです。
②真面目な性格を活かし、どんなことにも真摯に向き合う姿勢で対応いたします。オーナー様の大切な資産を守るため、この強みを最大限活用し誠実な対応で期待にお応えいたします。

繁忙期最前線 成約しやすい 物件 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3つを要約して紹介。募集部屋を良好の状態にするほか、スムーズな内覧、中期目線での必要な設備投資等が成約の力ぎを握っています。

1・退去後早めの改装

案内時に内装がキレイな状態かどうかでお客様の印象は大きく変わります。

クロスが汚れたまま、水回りの清掃が不十分等は、「後でクリーニングする予定です」といつてもお客様の印象は良くありません。

退去後はすみやかに改装、清掃を行い、綺麗な状態で内覧できるようにすることをオススメします。

2・空室状況と案内方法

営業担当者が空室確認や案内方法に手間取ると、成約を逃してしまいます。

私の担当している東大阪市エリアでは、近畿大学や大阪商業大学等の大学があります。

新入学生の部屋探しには遠方から来店され、当日に申し込みを行い、そのまま日帰りで帰宅されます。

空室状況や案内方法を事前に営業店に共有していただくと機会損失が減ります。

3・新設備の導入

中期目線ですが、インターネット無料回線、宅配ボックス等の導入を行うと導入費用はかかりますが、目標年数で回収できれば入居率アップと資産価値の向上に繋がります。

まとめ

- 退去後すみやかに改装
- 空室情報と案内方法を仲介会社と共有
- 新設備を導入

より早くお部屋付けをできるようにに全社で取り組んでいますのでご協力をよろしくお願いいたします。



募集中の部屋はすぐにでも住める状態まで整備し、常にチェックしておくことがポイント



アバマンショップ
布施店
エリアマネージャー
柿本 博唱
宅地建物取引士

稼働率で見る 賃貸物件 の収益力

PROFITABILITY OF
RENTAL PROPERTY IN
TERMS OF OCCUPANCY RATE

■稼働率を上げるには？

稼働率を上げるためには、空室期間を短くする必要があり、部屋の退去から入居までの期間が短いほど稼働率が上がります。

空室期間になるには2つの要素が考えられます。

- 退去後リフォーム完了までの期間
- 部屋付けまでの期間

サブリース業者による期間の目安は退去後のリフォームの完了が20日程度、部屋付けまでが30〜45日程度となっております。

仲介業者からの交渉については単に家賃を下げるだけでなく、フリーレントを活用することで稼働率を上げられます。

また滞納がある場合についても稼働しているとはみなせません。こちらについても早期対応のほか、保証会社等の活用が必要です。

ご所有の物件の入居率、稼働率は何%でしょうか？ 稼働率の単純な求め方は稼働日数に対しての入居日数で割り出せます。ただしリフォーム期間や滞納状況なども考慮して求めることが大切です。

■スキマを埋めて稼働率UP

部屋だけでなくスキマを埋めることで稼働率を上げられます。例えば、屋上看板設置、またエントランス周辺にスペースがあれば、自動販売機設置やバイク置場を新設する等です。あるいは、駐車場に空きスペースがある場合は時間貸しへ転用することも一つの方法と言えます。

< 稼働率の計算式 >

$$\text{稼働率} = \frac{\text{各戸の年間の入居日数の合計}}{(365日 \times \text{全戸数})} \times 100$$



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



TAKARA RENTAX GROUP