

バイリンク通信 2月号

第3号

自社HP
https://0082.jp/



物件情報等、
随時更新中!
ご覧ください

リノベーション費用総額約400万円!

募集開始約1週間で全12室満室 利回り12.53%

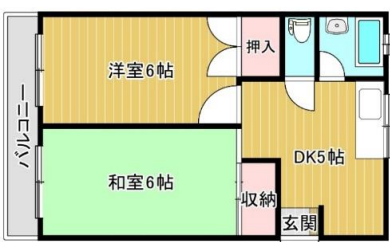
今回ご紹介する物件は、北摂エリア、茨木市に位置する「阪井マンション」です。当物件、買取時は全12室中空室6室と入居状況は50%でしたが、賃貸募集開始後なんと1週間で満室となりました。他物件に比べ、かなりのスピード感で空室が埋まった要因を紐解いてお話ししたいと思います。まずは建物詳細・改装前室内写真から。



建物詳細

- ・住所：大阪府茨木市花園2丁目
- ・構造：鉄筋コンクリート造 陸屋根3階建
- ・築年月：昭和49年4月
- ・間取り：全室バルコニー付 2DKタイプ(約40㎡)
- ・工事費用：総額約400万円
- ・内装工事期間：約1ヶ月

【Before】



当物件の一番の懸念点だったのが、浴室のバランス。巷では当物件をご存知の業者が多く、「この物件って、バランス悪いですよ。バランスの物件、本当に人気がないんですよ。」と百発百中と言われていたんです。昭和40年〜昭和50年頃までは、ガス給湯器といえばバランス窯が主流でした。その後、室外設置式給湯器が出来るからは、バランス釜のデメリット(水圧の弱さ・浴槽の狭さ・お湯が冷めやすい等)が際立

【After】



6室 計 約400万円

た。例えば、「達成不可能なほど高い基準で自分の生産性やパフォーマンスを判断してはいませんか?」という文からは「し作業者の意図とは違うかもしれませぬが、私が感じたのは、一般的にみると達成不可能なレベルではないのに(世の中にはもっと大きな事柄・量をこなしている人もいるのに)、それをこなす上で得ないの、読むのに体力がいりませんでした。仕事や勉強以外でも、からっぽの冷蔵庫に散らかったキッチンや洗濯物が目に入ると自分の余裕の無さを感じては嫌な気分になり、放っておいても至急の問題にならないことでも期限を決めて「全部やれていよう!」と言いつつ、かたにキツイと感じた瞬間がありました。本書では「あるべき自分に縛られていないか」とも書かれており、これも自分に当てはまり、きっと平気でこなせる人もいるだろうに「自分ってそんなもんなのか」と残念に感じたりこの部分でもテンションが下がりました(笑)最近では試験も終わり仕事も落ち着き、逆に時間があることに慣れてしまうことが怖くなりタスクが減ると焦燥感にかられ、成長に直結しないうような小説(実際はそんなことには無いですが)に時間を費やす事もどこか後ろめたさを感じ、楽しみのはずのイベントも気が付けばミシシヨンのことまでできていなかったように思います。そんな時にこの本で「一度きりの人生をリハールする様に生きるな」という文を見た時、まったくその通りだと思いました。楽しむ

ち、バランス釜の需要が低下していったようです。ただ、室外への給湯器が設置不可物件の場合、現在でも導入されていることもあり、とはいえ、当物件に関しては室外設置可能でしたので、室外式給湯器に改装致しました。
【改装内容】床、壁、天井張り替え・換新調・トイレ工事(ウォッシュレット付)・給湯工事・エアコン2台設置・ガスコンロ設置・3階バルコニーテント張り替え・網戸取り付け

新メンバーのご紹介

初めまして。1月より自社物件入居促進部に配属となりました吉成 美奈穂と申します。不動産業界は未経験ではありますが、これからリーディング活動はもちろん、何事にも前向きに取り組むまいしうぞよろしくお願ひいたします!



前述で述べたように、「エアコン1台・室内洗濯パン設置」OR「エアコン2台・室内洗濯パン無し」どちらの部屋タイプの需要が高いのか?という2択で、私個人としては利便性という視点で見ると、お客様の心を掴むにはという視点だったのだと思います。気になる売買成約までの期間ですが、満室後約半月で成約に至りました。住居系物件の中では、かなりのスピード感でオーナーチェンジに至ったなあ。という印象です。いつも凄まじい速さで改装を仕上げて下さる改装業者も、今回ばかりはかなり急がしてしまいました。見事に、期日内に問題なく仕上げて下さいました!(北出)

今月の読書感想文



今月の読書感想文は入居促進部部長山口が書いた感想文を紹介いたします。バイリンクでは昨年の宅地建物取引士試験で3名の合格者が出ましたが、その内の一人が山口です。性格を二分化して表現しなさいと言われたら、山口は『動(静or動)』であり、『陽(陰or陽)』であり、『光(陰or光)』ですが、プラソーマイナスで例えるなら「マイナス」です。模試で平均的に40点近く取れるようになったら、「合格出来るか不安。」と言いつつ毎日勉強に励んでいました。おそらく、その努力と集中力は想像を絶するものだったと思います。ありきたりな表現かもしれませんが、頑張れば努力は報われる!彼女の姿を見てこの表現がピッタリ当てはまると思えました。そんな山口が試験後に書いたのが今回ご紹介する感想文です。(編集部・今福)

本のタイトル

限りの時間の使い方
著者：オリバー・バークマン著



大阪本社 入居促進部 部長 山口 明香莉

一時的にですが、試験勉強とたまたま忙しい時期、個人的なイベントが重なったりとバタバタするタイミングがあったのですが、詰め込めば拡張されていくものだ!という精神でタスクを増やしたり、思うようにこなせない自分の能力とキャパの無さについてざりする事がありました。日頃から要領の悪さを感じてきたこともあり、自分に必要な情報を求める気持ちで今回本書を手に取りました。本書では「生産性にとらわれるな・4000週間しかない人生をどう生きるか」といった内容をメインなのですが、今の自分にとって必要な事が書かれていると感じても、なんだかこの内容に向き合う事に気が重くて億劫になり、読み終えるまでかなり時間が掛かりまし

た。例えば、「達成不可能なほど高い基準で自分の生産性やパフォーマンスを判断してはいませんか?」という文からは「し作業者の意図とは違うかもしれませぬが、私が感じたのは、一般的にみると達成不可能なレベルではないのに(世の中にはもっと大きな事柄・量をこなしている人もいるのに)、それをこなす上で得ないの、読むのに体力がいりませんでした。仕事や勉強以外でも、からっぽの冷蔵庫に散らかったキッチンや洗濯物が目に入ると自分の余裕の無さを感じては嫌な気分になり、放っておいても至急の問題にならないことでも期限を決めて「全部やれていよう!」と言いつつ、かたにキツイと感じた瞬間がありました。本書では「あるべき自分に縛られていないか」とも書かれており、これも自分に当てはまり、きっと平気でこなせる人もいるだろうに「自分ってそんなもんなのか」と残念に感じたりこの部分でもテンションが下がりました(笑)最近では試験も終わり仕事も落ち着き、逆に時間があることに慣れてしまうことが怖くなりタスクが減ると焦燥感にかられ、成長に直結しないうような小説(実際はそんなことには無いですが)に時間を費やす事もどこか後ろめたさを感じ、楽しみのはずのイベントも気が付けばミシシヨンのことまでできていなかったように思います。そんな時にこの本で「一度きりの人生をリハールする様に生きるな」という文を見た時、まったくその通りだと思いました。楽しむ

おすすめですよ!!

事務所には写真に写しきれないほどのプロテインやサプリメントが常備されています。健康や美容のためにプロテインを飲まれている方も多いかと思いますが、社内でよく飲まれているプロテインをご紹介させていただきます!
写真右「GronGホエイプロテイン100 ナチュラル」甘味料等が使用されておらず、プロテイン本来の味わいなので好みが分かりますが、結局一番飲みやすいよな!と甘さが苦手な人から特に人気です。写真左「ULTORA抹茶ラテ風味」抹茶の味がしつかり・特有の甘さや粉っぽさが少なく、さっぱり飲みます。甘味料は植物由来のものを使用しているそうです!

ウチのトレーニング部



バイリンクでは読書部以外にも様々なクラブ活動があるのですが、その中でもほぼ毎日継続して活動しているのが今回ご紹介する「ウエイトレトレーニング部」です。その本気度は大阪駅前ビル内の一室を会社専用ジムとして設ける程です。各々の理想の体を目指して「今日はこの部位を追い込むぞ!」とストイックに取り組んでいます。早い時は出勤前6時から始めています。また、たまに見てわかる程のパンプアップ状態でも出社される時もありです(笑)営業マンとして服装に気をつけるのは基本的な事ですが、それに加えて、鍛えた健康的なフォームで立ってスーツをパキッと着こなしている姿は、男らしさと清潔感を感じますよね。写真に登場する上山専務はそれを代弁するかのよういつも完璧で、仕事にも見えない姿は他営業マンの憧れの的なんです。

バイリンク スタッフヒストリー #3

代表取締役 小泉 朋寛

有限会社ワンダーランドに在籍していたのは2012年の1月から2013年の4月までの1年3ヶ月ほどです。前述の株式会社サンアクトを2011年の年末で退職して2012年からフルコミッション生活がスタートします。完全歩合と言うと世間一般のイメージでは固定給無しの実力主義、集客から商談その後のフォローまで全て1人でやらないといけないから、とても厳しい印象がある様な気がしますが、まあ実際に甘い世界で無い事は間違い無いのですが、実は私、この時が1番のんびりと言いますかのびのびと言いますか、ストレス無く仕事をしていた時期かもしれません。というのも固定給有りのサラリーマンだと、どうしても会社からの押し付け業務とか、多くのルールに縛られる事に多かれは仕方ないというか当然の


事なのですが、押し付け業務やルールの中身が、理解出来ない事や納得し難い内容だったなんでしょうか？本来、会社からの指示やルールというものは社員を守るものであるはずで、会社を守る事が結果的に社員を守り、豊かにする事に繋がるべきものだと思います。しかし、今なら当たり前に思えるのですが、適切なタイミングで適切な指示を出せる上司や、他社と比べて優位性のある戦略を選択出来る社長は私達が思うよりも、驚くほど少ないものです。指示やルールがあるのは問題ではありませんが、合理性や整合性に欠ける事が問題なのです。それを人は(という社員は)理不尽と呼んだり窮屈と呼んだりします。その窮屈と理不尽や窮屈に苦しめられたサラリーマン人生でしたので、この時のフルコミッション(完全歩合)生活は天国の様でした。ルールや指示がほとんど無いという事は自分でルールを作り、自ら仕事を生み出すために考える必要があるという事ですが、私は何も苦になりませんでした。むしろ、努力と成果が真直ぐ繋がっている実感があり、忘れかけていた、仕事や人生に対してのやり甲斐を思い出せる事もありません。余談ですが、この感覚は18才で滋賀県の実家を出て大阪で生活をスタートさせた時の感覚に酷似しています。親からの干渉

や庇護を抜け出し、社会に出た時に初めて感じた感想は、世の中はなんてフエな場所なんだらうという事です。実家の親の方がよほど理不尽だった事に気付いた感覚と同じだったのでですね。まあこの話はまた別でゆっくり書きたいと思います。

今回は1人でスタートしたフルコミッション生活に稲ちゃんとか大坪さんが合流してきた時のエピソードです。このあたりの時期に経験した事は今の私の人生にとってハイライトになっており、昔を振り返りながら書いていますが、懐かしさも有り、感慨深い思い出ばかりです。この時に編み出した工夫や手法は今のバイリンクにとっても土台となっていますので、現在の経営内容と照らし合わせて比較するのは、とても楽しい作業です。

バイリンクヒストリーはもちろん過去連載はこちらのURLからご覧いただけます

<https://0082.jp/>




今月のクレーム対応

今回の年末年始はこれと言って大きなトラブル無く、ゆつくりとした正月を過ごせました。私事ですが数十年前に福岡に行きました。イカやラーメンなど、何を食べても美味しかったです！年に1回は足を運びたいなと思いました。さて、本日は駐輪場・共用部についてです。弊社でも1棟の管理を行っている物件がある為、月に数回と巡回しています。共用廊下に私物を置いたり、ゴミ庫に有料シールがない大型ゴミを捨てたりとマナーが悪い入居者さんには都度注意をしています。ところが何度同じことを繰り返す方もあります。なかなか改善されない事もありますが、ごめいば注意し続け、改善された日の夜はお酒が進む進む(笑)先日は「自転車シールが無い自転車から放置されている！」と入居者さんから連絡があり現場に行ってきました。住民さんに確認したところ3/4日前から放置されているとの事です。写真の通り階段の前にあり、邪魔！邪魔！避難通路もあり即座に警告の貼り紙を貼って、2日しても警署に電話がなかったのが最寄りの警察署に電話して盗難届を出しました。盗難届は出



ていないとの事でしたので、社用車に乗せて廃棄場へ。こういう日に限って雨の日：運ぶのも一苦労でした。近隣の業者へ持って行き無事任務完了！所有地に自転車・バイクなどが放置された場合は、持主不明の場合は基本的にオーナー様負担で処分となりますが、弊社は取引先で処分場があるので毎回無料で処分してもらっています。駅近マンションや退去の際に入居者さんがそのまま置いていく等、駐輪場の問題は結構大変です(汗)余談ですが不法投棄を行った対象者には、5年以下の懲役もしくは1000万円以下の罰金、または両方を科されます。数年前に某マンションで不法投棄が立て続けにあり、家電や自転車チェーンなどなにごに捨てるのよと困っておりましたが、警察が防犯カメラの映像を渡し犯人を逮捕した事もあります(納)

バイリンクイチニュース



保証 Active Award受賞

昨年引き続き今年もテナント家賃保証のUSSE N TRUST株式会社より表彰をいただきました。この賞は紹介件数・オプション内容等を基に選出されるそうです。音楽配信で昔から有名なUSSE Nさんですが、開業後に必要なネットワークやレジ・防犯カメラ・保険等を幅広く扱っており、入居者の店舗経営をサポートされています。審査時の対応も迅速で店舗・事務所案件を年間70件近く扱う弊社にとっても、心強いパートナー企業です。まだまだですが、楯の色も弊社のイメージカラーにピッタリ！来年も受賞できるように頑張ります！



今月のMVP

2022年3月入社 藤川 翔也(32歳)



良い不動産投資をご提案させていただきます！是非、ご一報下さい！！LINE ID:shoya-2

ーでは藤川さん、インタビューよろしくお願いします。まずは藤川さんがバイリンクに入社したキッカケから教えてください！

私は元々、某金融機関の本店営業部に不動産融資を担当していました。名だたる不動産会社様を担当している中で「不動産業界」に興味を持つまでに時間は掛かりませんでした。不動産は売買する商品の中でもトップクラスに価格帯が高く、私も「将来はビックマネーを動かしたい！」と野心を抱く様になりました。当時バイリンク株式会社の融資担当として業務に携わっており、そこで当社代表の「小泉社長」と出会いました。今でも鮮明に覚えている出来事の一つあります。バイリンク株式会社と初めて融資取引をする際に、小泉社長に融資条件の提案をしたところ「金額も金利も期間も全てお任せします」と言われました。必ずならず融資条件の提示をする際には必ずと言っていい程、交渉が入ることが多いにも関わらず、思ってもみなかった返答が返ってきたので、良い意味で「違和感」を覚えたのと同時に「この会社は大きく成長する」と感じたのを昨日のこの日の様

に覚えていません。当時の私は本店営業部の融資最前線で従事しており、日々忙しく働いておりました。それなりにプライベートも充実していましたが「一生一度の人生、このまま終わっていいのか？」と疑問を持つ様になったのです。過去にも転職しようと思ったことがあったのですが、重い腰が上がることはありませんでした。そんなある日、融資案件でバイリンク株式会社を訪問した際、小泉社長に人生相談をしていての時に、お誘いを頂きました。転職の決断をするのに時間は掛かりませんでした。

不動産と金融はリンクしており、不動産業界が好調であれば金融業界も好調です。昨今ではサラリーマン大家や不動産賃貸業を主業とされる不動産業者も多く、キャッシュリッチな一般法人は不動産を購入して、大谷翔平選手のような2投流経営をされている企業も多い様に感じます。数ある不動産業者の担当者と話をする機会も多い中、銀行融資に詳しい方も当然多いです。しかし、私の場合は実際に現場で培った経験があり、筋肉質な情報をお客様に提供出来るのが最大の強みだと自負しています。昨今では、金融機関で取り扱可能な「投資信託」「外貨預金」「国債」等がこれまでの投資で主流な商品でしたが「株式投資」「FX」「暗号資産」等、金融機関で取り扱えない数多くの投資が世に広まり一気に投資の幅が広がったのと同時に、付随して投資家様も多くなった印象です。我々が取り扱っているのは「不動産」であり、「物として残る」「投資になり

いやり、にしても人生が180度好転しました！前職は完全固定給でしたので不動産業界に入り初めてインセンティブでの報酬を経験し「働いている「感覚を日々実感出来るのが1番大きな心情的変化ですね。ビック案件が決まった夢が目覚める程、仕事が生き甲斐の私にとっては「天職」だと思っています。私自身が小学校2年生から野球をしており、高校・大学と野球で県の学校に通いました。高校は島根県立高等学校でしたが、大学時には全日本大学野球選手権大会に出場しました。野球は少なからずお金が掛かるスポーツで、両親には金銭面で大変感謝しています。稼がいが良くなって両親と旅行へ行ったり、高価な食事に頻繁に行けるようになったので、親孝行している

笑)「ちなみに今欲しい1番高価なものは何ですか？」昨年に欲しい物は全て手に入れました。強いて言えば今の自宅から職場まで1時間以上通勤で掛かるので、市内のタワマンが欲しいです(笑)持ち家は難しいのが実情ですが、ペンツのグレンデで通勤するのが夢です(笑)

「タワマン×グレンデ…まさに「the 不動産営業マン」って感じですね(笑)藤川さんはいつも身なりがきちりしています。が、拘りとか好きなブランドとありますか？」

「スーツは男の戦闘服」と言います。その通りだと思っていて、スーツには人一倍拘っています。ブラック・ネイビー・グレーの鉄板3色を基本として、シルクを入れて光沢を出し、ジャケットはシングルとダブル、スリッピースとパリエーションを多くして、いかなるシチュエーションにも対応出来る様にしています。他にもチェンジポケットとサイドペンツは何故か自分の中では「絶対」なんです！笑。シューズも昨年はジョンロブを3足購入したので、良いご縁の場所に連れて行ってもらえることを願っています。プライベートでは、ポテガ・ヴェネタを好んで購入します。理由は当時の担当者様の対応が素晴らしく、営業マンとして見習いたくなつたのが決めです。又、ゴルフも大好きなのでプレー中にお仕事以外のお話もさせて頂けると嬉しいです。是非、お誘い下さい！

ーでは最後に、今年一年の目標を掲げて締めましょう！

今年是不動産業界「3年目」の年なので、個人的には勝負の年だと考えています。会社の為、自分の為に今年の仕事に生きる覚悟で臨んでいます。最低「仲介手数料1億円」はマストで、プラスアルファ数字の構築に励みたいと考えています。たくさんのお客様や業者様と顧客様と面前で会ってたくさんお話をし、更にはたくさん足を回して「アナログ営業」で良い不動産投資をして頂ける様、業務に邁進して参ります。今後もバイリンク株式会社と藤川を宜しくお願致します！

共有部を回すことも多く保つためにも…の難