

テナントビル新築プロジェクト★BYバイリンク★ 建築費用約2,500万円!

当社では主に既存物件を買い取り、改装↓再販をメインとしておりますが、実は、自社で更地から新築することもあるんです!

今回取り上げる物件は、当社が土地を取得し、設計から企画した2階建てテナントビルのご紹介です。所在地は、近鉄大阪線「長瀬駅」徒歩1分。マンモス校と呼ばれる近畿大学の通学路、角地と三拍子揃った立地です。2023年10月末頃に着工し、12月末に竣工しました。そんな長瀬駅前店舗の建築から賃貸付け、販売までの過程をご紹介します。



上記写真は完成後写真です。最近では、外壁・室内壁共にグレー調のカラーが人気で、当社で扱う工事でも度々取り入れるカラーです。一気に垢抜ける気がしませんか？

- 【建物詳細】
- ・住所：東大阪市菱屋西1丁目
- ・構造：木造2階建て
- ・築年月：2023年12月
- ・建築費用：総額約2,500万円
- ・建築期間：約2か月
- ・専有面積：1階 A区画 7.86坪 B区画 8.4坪 2階 17.6坪 (1区画)



【建設中写真 ※耐力壁】



賃貸募集内容 ※重飲食可

- ◆1階(2区画分割貸OR一括貸)
 - 賃料：A区画12.56万円(税別)
 - B区画13.44万円(税別)
 - 一括貸26万円(税別)
- 敷金：2か月 礼金：1か月
- ◆2階(1区画)
 - 賃料：14.08万円(税別)
 - 敷金：2か月 礼金：1か月

売買募集内容

- 売買募集価格：7,400万円(税別)
- 想定月額賃料：40.08万円(税別)
- 想定利回り：6.5%

当該物件は、建築中から右記条件で売買・賃貸募集を行っており、当初から共に反響は上々。賃貸に関する問い合わせは、接骨院 飲食店・物販店等、業種は様々です。

- 12月下旬に2階申込済
- 1月中旬に1階A区画申込済
- 1月下旬に1階B区画申込済

と、順調に満室になりました。そして、2月末に売買契約が成立しました。竣工から再販までの期間は約2か月でした。

今回、当該物件の建築・賃貸募集・売買募集すべてを担当したのは、弊社の守り神的存在、犬伏さんです!バイリンクに入社前は、ロードサイド店舗のリーシング・建築企画に長年携わっていたようです。そんな犬伏さんに、当該物件建築時のこだわりを聞いてみました!

こだわり①物件の角を隅切りにし、看板取り付け時の視認性UP

こだわり②外壁を打ちっぱなし調にし、飽きの来ない今風な素材を選択

右記2点、特にこだわって建築しようでしたが、①に関しては、通常設計よりもコストはかかりますが、隅切りにするしなやか印象が異なりますし、インパクト絶大です!

近大生の聖地長瀬事情

当社では、既存物件の買い取り・再販をメインとしておりますが、今回ご紹介したような新築プロジェクトも行っていきます。(当該物件以外では、大正区三軒家東も同様です。下記URLより物件情報をご確認いただけます!)

東大阪市の「長瀬駅」といえば近大生の聖地というイメージを持たれる方が多いかと思えます。まさにその通りで、学生通りの人通りはかなりの多さです。近鉄大阪線長瀬駅の乗降客数3万人/日超えというデータもあるほど。コロナ禍は大学が閉鎖された影響により、長瀬駅周辺の人通りはほぼなくなり、周辺店舗も経営困難で閉業に追い込まれた店もかなりあったようです。しかし、コロナ禍以降、人通りの復活とともに空テナントがみるみる埋まってきています。最近では、美容に敏感な学生も増えており、美容サロン等の業種も続々と長瀬駅に集結しています。激安★大盛り★を売りにした飲食店のイメージが強かったですが、最近の需要に合わせた業種が続々と近大周辺に立ち並んでいる印象です。私も学生時代に、空きコマの数時間で、美容サロンや美容ケアに行けたら効果的だっただろうなと、少しばかり今の近大生が羨ましくなりました(笑)

https://0082.jp/staff_blog/page_1877.html

笑われた人が、ヒーローになれる。 目立って愛される50の方法

中谷 彰宏 著



ひんしゆく【響聲ーヒンシュク】
良識に反する言動によって他人から嫌がられ、軽蔑される。

今回は、以前社長が読書クラブで紹介されていた本を読ませていただきました。紹介にもありましたが、成功したい、売れる営業マンになりたいのであればヒンシュクを買うことを恐れないというところが書かれています。ヒンシュクを買うとは、他人から嫌がられたり、軽蔑されることです。世間一般的に嫌われるよりも多くの人が、他人から嫌われたり、自分の行動や発言によって他人からどう思われているのかというのを気にすると思います。僕は、中学生くらいまではむしろ逆で、他人からどう思われるかとかはあまり気にせず自分の好きなことをして、自分の意見を伝えるという、どっちかという自己中心的なタイプでした。今では他の人に合わせるということが多いのですが、中学の時にあったいじめが原因で、考え方や人との接し方が大きく変わったと思います。出る杭は打たれる、その当時、頭に何度か打たれていた言葉を思い出したので、ヒンシュクを買うなどといった類の言葉は、ずっと嫌いでした。

今日の読書感想文

今回は、以前社長が読書クラブで紹介されていた本を読ませていただきました。紹介にもありましたが、成功したい、売れる営業マンになりたいのであればヒンシュクを買うことを恐れないというところが書かれています。ヒンシュクを買うとは、他人から嫌がられたり、軽蔑されることです。世間一般的に嫌われるよりも多くの人が、他人から嫌われたり、自分の行動や発言によって他人からどう思われているのかというのを気にすると思います。僕は、中学生くらいまではむしろ逆で、他人からどう思われるかとかはあまり気にせず自分の好きなことをして、自分の意見を伝えるという、どっちかという自己中心的なタイプでした。今では他の人に合わせるということが多いのですが、中学の時にあったいじめが原因で、考え方や人との接し方が大きく変わったと思います。出る杭は打たれる、その当時、頭に何度か打たれていた言葉を思い出したので、ヒンシュクを買うなどといった類の言葉は、ずっと嫌いでした。

本書を読みながら感じたことですが、今までは自分のまわりで、周りを気にせず破天荒というタイプの人は榎田さんくらいしかいませんでした。大学時代の友達、アルバイト、以前の会社のメンバーなど含めても榎田さんだけでした。自分が、同じような考えの人とだけ絡んでいたというだけだと思えますが、常に多数派にいたという感じがします。本書の中でも挙げられていますが、ヒンシュクを買う、目立つ、挑戦する、など成功に必要なことは、常に少数派になることを意識することだと書かれています。読んでいると本当に自分が多数派にいます。

バイリンクの営業マンは、周りを気にせず突っ走っている人がほとんどで、そんなメンバーと仕事をできているのはとても清々しいです。自分に足りていないことはとても多く、周りの営業マンの行動や発言、立ち振る舞い等を見て日々勉強になります。社長の言う「キモさ」というのは大きく言うとうとヒンシュクを買うことだと思います。ヒンシュクを買うことが嫌だとこれまでは思

第5回 名刺交換会

小規模で行ってきた名刺交換会ですが、5回目ともなると参加者数は170名超えに。ご参加いただいた皆様、誠にありがとうございました!

他の会社様主催の名刺交換会や交流会は、講演会などがあり少し硬い印象がありますが、当社主催の交換会は参加した皆様と話をしたいだけのようにオープンな雰囲気です!



小学校から一緒の二人。今も仲良しです。(右)榎田さん(左)西岡さん

交 流 場

代表取締役 小泉 朋寛
×
大阪営業部営業一課課長 榎田 凌

こんにちは。バイリンク通信編集部山口です。今月より、従業員だけでなく読者の皆様からのご質問に代表 小泉がお答えするコーナーが始まりました！このコーナーを通して皆様とも交流できれば嬉しです。

記念すべき第一回目は、代表 小泉と大阪営業部営業一課課長 榎田の「役割を演じる」という何とも興味深いテーマについてのやりとりをご紹介します。

（榎田） 社長が以前のMTで仰っていた「謙虚さを捨てる」というお言葉ですが、この「謙虚さを捨てる」という事は「傲慢」と紙一重な気がします。傲慢になる事によって、底知れぬパワーが漲ってきて、いつもより高いパフォーマンスを発揮できる場面は、僕自身これまでに経験してききましたし、誰しもがそうではないでしょうか。

ですが、気をつけられないのは、人間は時に無自覚に傲慢になっている時があります。

（小泉） 榎田さんの言う通り、傲慢にも無自覚の傲慢と自覚のある傲慢があって、似て非なるものだなと思います。無自覚の傲慢は怠惰に近いなと。

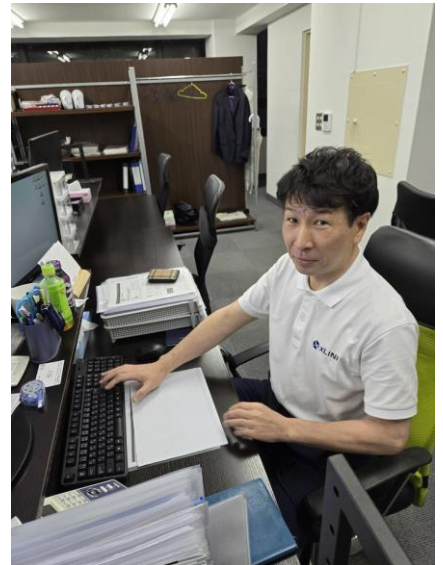
そして、再度皆さんに伝えたい事があるとしたら、傲慢は素の傲慢ではなく、傲慢を演じて欲しいなと思います。営業マンに一番近い職業は役者だと言えます。最も社会に必要とされる営業マンになるために、徹底的に演技切つて欲しいのです。

ウソや誤魔化し？大いに結構です。何故なら全て舞台の上での話ですから。ボク自身ももつともつと芸に磨きをかけて良い役者になりたいと思います。

（榎田） その人の本質を理解した上でのウソや誤魔化しはシシブルにスキルという事ですね。

僕は嘘を付いたりする事が苦手な方ですが、この仕事を始めてから良い嘘と悪い嘘の使い所を考える様になりました。

（小泉） まあウソと言うと聞かえは悪いのだけど、本当に役柄になり切るとウソを付いている自覚は無くなります。余談ですが、私は数年ぶりに会う人に別人になったみたいだと言われる事があるのです



2020年1月入社 東京支社 営業部 河野 雄一郎

今月の MVP は東京支社営業部の河野さんです！東京からは初選出！バイリンク歴は4年半と社内では古株です。東京支社の始動と共に異動になったので河野さんの事をあまり知らない人が多いかもしれません。今回は河野さんの人柄について深掘りしていきたいです！では、早速いってみましょう！

河野さん、お久しぶりです（笑）7月 MVP 獲得おめでとうございます！異動して1年半以上経ちますが東京での生活は慣れましたか？東京の不動産市場は大阪と全然違うと思いますが、実際営業していただくとどこにギャップを感じますか？

あと、売主様、買主様が宅建業者である比率が大阪の2倍位ですかね。

今月の MVP

大阪の2倍ですか！競争率が激しそうですね。右も左も分からない状況から始めるのはすごく大変だったと思います。そんな中、私から言わせれば当たり前前の事です。世の中の多くの人は昔と今で別人の様になる事を悪い事に言うのですけど、何故変わるからですか？それは他人が見てるドラマはもう終わって、次のドラマは始まっています。その人は置いて行かれてるだけなのです。自分の意見？素の自分？そんなものは犬に食わせてしまえば良いのです。

（榎田） 深いです。僕の次のステップは本当にそこにあると思います。僕ももつともつと演者になれる様に尽力します！

（小泉） ウソと言えれば印象が悪いんですけど、考えてみて下さい。この世の中で自分の本音が求められている場面は思ったより少ないと思いませんか？

そうですね。事務所の2階が社長室でしたので、上にあがって代表の坂本さんによく意見を述べてディスカッションしてましたね。今の当社の

今月の管理部対応



こんにちは！最近、一人飲みにハマっている納です。先日も天満で大好きな焼酎緑茶割りとともにアヒージョを食べてきました！エビ・キノコなど好きな物がたくさん入っていて美味しかったです！

毎度のことながらお隣さんと仲良くなり、オススメの新しいお店をご紹介頂いたの、近いうちに行こうと思います。皆さんも一人でも入れるオススメなどあれば是非、教えてください！

さて、今回は照明器具取替工事について。入居者様より電球交換をしても電気がつかないという事で、今回は照明器具取替工事を行いました！入居者様も喜んでくださり、一件落着です！

バイリンク イチ ニュース



大阪営業部 営業一課
松井 優汰さん

初めまして、この度は当社取締役の稲留に紹介いただき入社しました。松井 優汰と申します。不動産業界は未経験ですが、全力で頑張りますのでどうぞよろしくお願いたします！



農家さんなど水不足で大丈夫かな？最近30度を超える日も多く暑い日が続いており、2リットルの水を毎日持ち歩いて脱水症状にならないように気をつけております笑

皆さんも外にいる時はもちろん、室内にいる時も、こまめな給水を意識して下さいね！暑い夏を乗り切りましょう！

中で試行錯誤して得た成功体験エピソードがあれば教えてください！

昨年の9月にライオンズマンション大森第6をご購入頂いてから、賃貸1件を含め9件ご契約頂いている管理会社兼不動産会社様と懇意にさせて頂いております。レスポンスの速さと提案物件の選定は高く評価して頂いております。

わたしの強い押しも気に入ってくれていて食事会にも誘っていただいたり、嬉しいことに「大阪に帰らんといってください」と言われています。仕事の波長も似たような感じがしまして親近感も沸きます。仲介業者さんとのつきあいやお客様にも心がけていることは物件の良し悪しを偽りなく正直に話すことです。このことに関西弁が相まって支持を得ているのではと感じています。

河野さんは社内でも1位2位を争うほど几帳面で真面目な印象です。きつとその姿勢が業者さんやお客さんにも支持されているのですね！河野さんが入社して4年半の間に会社はとて大きくなりました。色んな波を見てきたと思います。起業をする前から知り合いだったという河野さんから見て、社長はどんな人ですか？

そう見えているのならありがたいことです。根は真面目ではないですが、収益不動産は数字を扱う仕事ですので1円でも間違えてはいけません。行動しようとしていることが、几帳面と移るのであれば大変嬉しいことではあります。

社長とは今から約15年前に、東京支社で今一緒に働いている坂本くんのお父さんが代表をしていて仲良くしていました。坂本さんは先輩で仲良くしていました。

若い社員よりも物怖じせずに意見をどうしどし言っていましたね。

坂本さんのお父さんは社員旅行にもご参加いただいていたんですね！まさか15年の年月を経てこんな形で集まることは、当時想像もつかなかったでしょうね。

ちよつとプライベートな話も聞かせてください！今回はこつちが主題です（笑）河野さんの私生活が全く見えないうのですが普段何して過ごしていますか？インドア派ですか？それともアウトドア派ですか？猫ちゃん飼ったきっかけとか聞きたいです！

プロ野球の阪神タイガースのファンで阪神戦を東京ドームや神宮球場に観戦に出かけているか、D A Z Nでプロ野球観戦していますね。

猫は当時、結婚していました12年前に妻が拾ってきた猫をわたしは今でも飼育しています。以前は犬派でしたが今では猫派です。名前はハイルです。（モンゴル語で永遠の愛という意味だそうです。）離婚はしましたが再婚する気は満々なので、よい報告できるような結婚生活を頑張ります！

12年！もう長年連れ添っている相棒ですね！不動産会社って案外出会いが少ないのでしょうか？社内でもチラホラと婚活パーティーや合コンの話聞きますが、誰もゴールインまで到達していません（笑）それどころか：河野さんの理想の結婚相手はどんな人ですか？第二の結婚生活はどんな風に過ごしたいですか？

バイイチですと妻のしもべでありたいと思っています（笑）



もしもは想像つかないです（笑）バイイチ男性はモテると聞くので、家庭的な優しい女性と一番乗りでゴールしてほしいです！最後に、5年後の「こうありがたい」自画像を教えてください！

結婚して可愛い嫁と娘と幸せに暮らしていたいですね。私の仕事は人気商売だと思えますので自分自身の人間力に磨きをかけていき、人から請われて仕事ができるような人になりたいと思います。