

周防町ヨーロッパ通り沿い！ テナントビルの収益を上げる 大規模改装工事とは？！

今回ご紹介するのは「東心齋橋2丁目ビル」です。本物件は、周防町のヨーロッパ通りと呼ばれる通り沿いに位置し、周辺は深夜まで営業している居酒屋等の飲食店が多く立ち並んでいるので、夜の賑わいはバカになりません。また、心齋橋筋商店街からもスグの立地で、インバウンドの来客も多く見られます。そんな店舗需要の高いエリアに立つ本物件は屋上を含む5階建てのビルですが、収益物件としてバリエーションが豊富で、大規模改装を行いました！
本物件賃貸担当を任せていただいた私北出が、ご説明させていただきます。



【建物詳細】

住 所：大阪府大阪市中央区東心齋橋2丁目

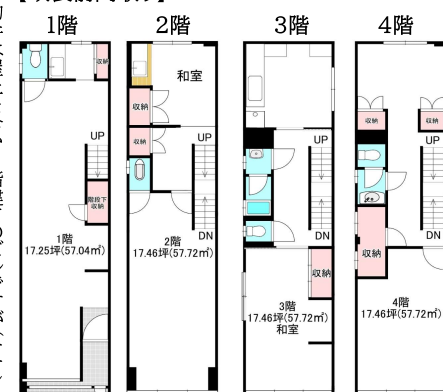
構 造：鉄骨造陸屋根5階建

築 年 月：昭和47年9月新築

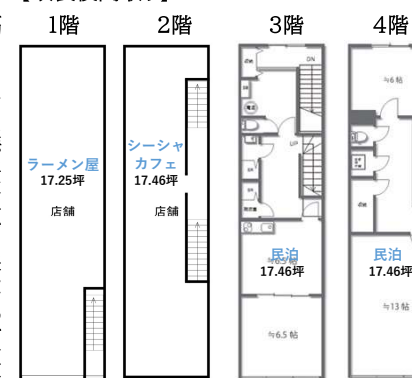
延床面積：250.49㎡（約75.77坪）

（1階57.04㎡、2階57.72㎡、3階57.72㎡、4階57.72㎡、5階20.29㎡）

【改装前間取り】



【改装後間取り】



自社HP

https://0082.jp/



物件情報等、
随時更新中！
ご覧ください



登録無しで
自社・管理・仲介
物件を御覧
いただけます。

本物件は屋上を含む5階建てのビルですがテナントとして貸出するのは4階までのため、5階の間取りは割愛します。右記の通り内階段であり、賃貸募集開始当初は1棟貸しのみ、賃料2000万円での募集でした。上記でも述べたように、立地面では申し分ないので、すぐに借り手がつくとおっしゃっていたのですが、1棟貸しの場合、賃料や改装費用等の資金面やフロアの有効活用がしづらいという点から、反響はイマイチでした。何か工夫をと試行錯誤した結果「階段の向きを変え、分割貸しを可能にしよう！」という訳で、階段架け替え工事を行うことに。

【分割貸し賃貸募集プラン】

- ・1階 賃料80万円(税別)
- ・2階 賃料40万円(税別)
- ・3、4階 賃料60万円(税別)

工事内容は、4フロアを計3区画に貸し出すため、元ある1、2階の階段を解体し、間口から別階段で上階へ上がれる階段を架けるという内容です。

工期自体は約2〜3カ月程。年末年始を挟んだので予定より少し長引き、中々大規模な改装工事でした。気になる階段架け替え工事にかかった費用は、約2000万円でした。分割貸し賃貸募集プランの内容で、各フロア再募集をかけたところ反響は爆増し、改装工事中までの間に全フロア満額で申込みが入りました。本物件は全部屋すでに成約済みで、現在冬借主様の改装工事中です。これは個人的な見解にはなりますが、本改装工事を行わず1棟貸しのまま募集していたとすれば、賃料減額はやむを得ず、借り手がつかないとしても、今年年間収入は減っていたのではないのでしょうか。そう考えると、長い目で見ると今回行った工事は、非常に価値のあるものだったと感じています！（北出）

【売買情報】

本物件は、左記内容で販売中です！興味のある方は、何なりとお申し付けください。

- 販売価格 39,600万円
- 月収 198万円(税込)
- 年収 2,376万円
- 利回り 6%

今月の読書感想文

大阪本社 営業二課
四宮 大佑

本書は現在話題の文芸評論家三宅香帆氏の作品です。同氏は幼少期から本を読むのが好きで、読書の虫だったそうです。平均すると一日一冊、年365冊読むそうです。しかし、就職した1企業は激務で、社会人になり日々仕事の忙しさから本を読むことができず、前回の自由時間はSNSやYouTubeをぼろりと眺めていたそうです。あれだけ好きだった読書が本を開いても目が自然と閉じてしまい休日は体力回復の為に寝溜めしてしまふ生活に変わり、そんな自分にショックを受けていました。



なぜ働いていると本が読めなくなるのか

三宅香帆 著

結果、本をじっくり読みた過ぎるあまり、四年目の途中でその会社を辞めたそうです。そんな「本を読む余裕のない会社」で働くのか？という疑問が、この本の結論は仕事を全身全霊で頑張らず「半分の力で良い」と認め合える『半身社会で生きよう』と題しながら本を読める。という結論でした。結論は期待通りでしたが印象深かった箇所がありましたのでご紹介いたします。

「なぜ現代人は本を読まなくなっているのか」

戦後からバブル経済に至るまで人口増加とともに本は売れていました。しかし、1990年代後半以降、とくに2000年代に至っては書籍購入額は落ちています。なぜなら、2000年以降はインターネットが登場し「情報」という存在が到来し「読書離れ」がじまっています。この時代はIT革命とも呼ばれ、情報化にともないグローバル化が一気に進みます。

デジタル化やモバイル化が加速し、インターネットが新しい地平を作りました。代表的な当時の流行としては「電車男」やネット掲示板「2ちゃんねる」がその象徴でインターネットを介した「情報」が価値を知らしめる時代となります。これと同時に実は自己啓発書の市場は伸びています。

「情報」と「自己啓発書」はある点で性格が似ています。それは「コントロールラブル」な点です。コントロールラブルの定義は自分で選択可能な事而他者からは揺らがず事である。インターネットでの意味です。インターネットでの「情報」は検索して調べたい所にダイレクトに接続できます。つまり、最短で調べたい事が分かります。自己啓発書は自分の行動を変える事により、人生が豊かになるという「情報」も「自己啓発書」もノイズが除去され、知りたい事を知れた。このコントロールラブルが受けたのです。

一方で「本を読むこと」はノイズなのです。

本には様々な歴史や知識が交差し理屈では説明できない偶然性も含まれています。読書は教養と呼ばれる古典的な知識や、小説のようなフィクションには読者が予想しなかつた展開や知識が登場しています。文脈や説明のなかで、読者が予期しなかつた偶然に出会う情報を「知識」と呼びます。

本書では明治時代から戦前まで本が売れた理由はこの知識に価値があり、教養として受け入れられていました。

ただ、現代の情報を求める現代人に本を介して知識を渡そうとする「ノイズ」である、自分の欲しい情報は情報そのものである」と拒否反応を示します。

インターネットでは知りたい情報は検索すればすぐに手に入ります。忙しい現代人に取って合理的に過去記事を求めた結果、インターネットに依存してしまっています。つまり、本はノイズであり、非効率なのです。本には本の良さがあるのですが、現代人は忙し過ぎて全身全霊でなく、読書できるぐらいの半端過ぎる余裕のある社会になつて欲しい。そういうことが主張されている一冊でした。

確かに僕もインターネットに頼り、検索してすぐに答えを見つめます。なぜなら明らかに便利だからです。しかし、この本を読んだら「読書はノイズである」と言う視点は僕の中には無かつたので、すごく勉強になりました。

最近本を読む機会が増え、人の感じ方、考え方を多角的に知るのに興味深くなっています。そういう意味ではノイズを敢えて拾いに行



首木の民
菅田哲也 著

今月のNew Face

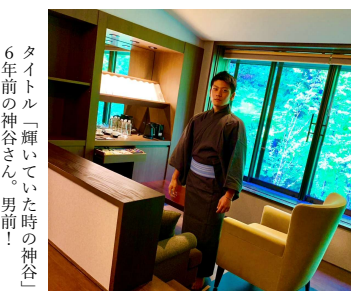
東京支社に新メンバーが加わりました♪



東京支社 営業部
神谷 紘太郎さん

—自己紹介をお願いします！
小学生4年生から大学卒業まで部活動は体育会系のラグビー部でした。高校時代は人数が揃わず、合同チームでしたが、花園の決勝の前座試合である、東西対抗戦に東日本代表として出場できました。体力と根性には人一倍自信があります。
食べるのが大好きだったので、新卒でスーパーマーケット成城石井に就職し、5年間惣菜担当として勤務。退職後は半年間ほど投資用ワンルームマンションの営業で勤務しておりました。

—入社後の目標は？
学生時代から継続している筋トレです。力仕事はお任せください。
—一年後に達成したい目標は？
不動産業界は浅いですが、恩返しできるように結果にこだわって仕事に励みます。



タイトル「輝いていた時の神谷」6年前の神谷さん。男前！

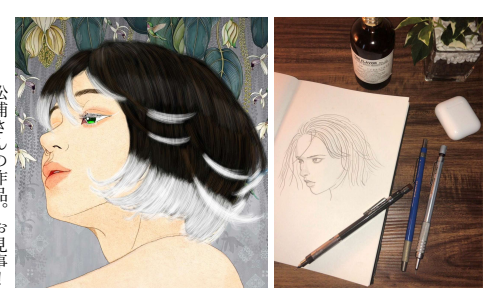


東京支社 営業部
松浦 亮太さん



—自己紹介をお願いします！
松浦です。新卒から不動産の買取再販と仲介を行ってききました。主にエンドのお客様へ区分店舗の販売と仕入れ業務を行っておりました。

—自分の強みは？
人の属性に合わせて柔軟に人柄を変えて対応できるので誰とでも上手くコミュニケーションを取り関係性を深められるのが強みです。
—自慢できること
大学在籍の4年間インテリアデザインと空間デザインを行っており一度美術館に集合住宅の作品を展示していただいたことがありますが、デザインをやっていたことからスケッチやイラストは特技とまでは言えないですが得意です。



松浦さんの作中。お見事！

交流場

代表取締役 小泉 朋寛

×

東京支社営業部河野雄一郎

3部に渡りお届けしてきた東京支社 河野さんの質問も今回でラストとなります！

【河野】「若い頃と今のご自身で特に考え方が変わったことは何でしょうか？」

【小泉】若い頃と今の自分で変わった事ですか。私もそんな事を聞かれる年になったという事ですが、不思議な感覚ですがいつまでも若いと思っているのは自分だけかもしれません。

さて、20代の頃と今とでは変わった事が沢山ありますが、その多くは環境であったり外面的な部分です。人間の内面は案外と簡単には変わらないのですが、生き方であったり、目標に対するアプローチの仕方は大きく変わった実感があります。

わかりやすい部分で言いますと、すぐに結果を求めなくなりました。若い頃はとにかく結果を求めたいように思います。努力や頑張りに対して、今思えば異様なほどの結果を求めていました。そして思う様な成果が出ない時は落ち込んだり、焦ったりして自分で自分の状況を悪くしてしまうという事がよくあった様な気がします。そして、結果が出ればすぐに浮かれてしまい、努力を怠った。気を抜いていたかもしれない。もちろん今でもそういう部分はありますが、若い頃ははいぶとマシになっているはずですよ。

今は結果が出なくて焦るという事はほとんどありません。結果が出ないという事はプロセスが悪いのか、頑張りが足りないのか、時間差があるのかのどれか、あるいは複数当てはまるケースがほとんどです。

結果が出ない時に目を向けるべきは、その結果に見合うだけの努力は足りているか？努力の方向性は正しいか？という部分なのですが、若い時は結果が出ないという事実だけにプロセスが正しいか？がちなです。プロセスが良ければ結果は必ず出るのですが、中々そういう風に思えないのです。

プロセスに目を向けず結果を出そうとするのは、自分を変えずに他人を変えようとする事によく似ています。他人は自分の鏡ですから、自分が変われば他人も必ず変わります。反対

に自分が変わらなければ他人は絶対に変わりません。言葉にすれば簡単ですが、ほとんどの人は頭では理解しているのですが、実際に自分の事となると冷静に判断出来なくなるのです。

仕事で成果を出す、お金を稼ぐという事は他人の心を動かす、と同義語です。

今よりも成果を出そうと思えば何かしら自分が変わらなければいけません。それを成長と言います。そういう根本的な事を忘れてしまっているのか、そんな事を考える余裕が無かったのかかわりませんが、若い時はとにかく焦っていました。早く結論が欲しかったのです。

今の方が人生の残り時間は少ないのですが、今の方がゆったりと生きている感じがします。もちろん体感的な話ですので、現実のスケジュールや時間配分はわかりませんが、少なくとも生きている感じは無くなりません。

【河野】「仕事で成果を出す、お金を稼ぐ」という事は他人の心を動かす」という部分が特に心に残りました。自分自身がよい方向に他人の心を動かせるように日々、励んで参ります。

今月の管理部対応



年度初めとなり、街にはスーツ姿がまだしっくりきていない新入社員の方の姿が増えていますね。私も約20年前、着慣れないスーツを着て、携帯の地図もなかった時代に道がわからず、人に聞きながら面接会場や職場へ向かった記憶を、この時期に思い出します。新社会人の皆様へ。これからの未来が素晴らしいものとなりますように。

さて、先日から退去・入居対応でバタバタと忙しい管理部です。バイリンクでは自社で退去立会を行っており、その他にも保証会社の解約手続き、所有者様への報告、原状回復工事の見積もり・工事、賃貸募集、カギ交換など多くの業務を行っています。1部屋だけでも作業項目が多いのに、繁忙期ともなるトバンク状態です(笑)

そんな中、保証会社より「賃料滞納が2ヶ月続いている、3ヶ月目に入った場合、強制退去の手続きをとる」と会社へ連絡がありました。本人に連絡を試みるも繋がらず、警察立会のもと室内を確認しました。写真の通り、もぬけの殻でした。年に数回、このようなケースがあります。

事情はわかりませんが、退去時にはせめて解約の連絡くらはしていただきたいものです。保証会社を利用しているため、法的手続きのもと残置物を撤去し、原状回復を行いました。とほほ・・・

さて、4月はどんな月になるのか楽しみです！

写真は田舎から親が来ていたので休日に大阪観光と桜道を散歩してきました♪(納)