

バイリンク通信 9月号

第22号

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♪



改装費用約600万円！ 「姫路元町開発ビル」 満室想定利回り12.27%



さて、今回ご紹介する物件は、姫路市に位置する「姫路元町開発ビル」です！本物件は、今年3月頃に10室中7室空室状態で当社にて購入しました。角地で土地64坪・大規模修繕済・検査済証発行履歴有りの物件で、法的に問題ない物件に購入し、当社の得意とするリーシングと空室の室内改装で本物件のバリューアップを行いました。下記にて改装ビフォーアフター・現況の空室状況等を詳しくご紹介させていただきます！



【建物外観】

【改装内容】

1. タイルカーペット貼 (床)
2. 塗装 (天井)
3. クロス貼り替え (壁)
4. エアコン設置
5. 共用トイレ入れ替え
6. ハウスクリーニング



【建物情報】

住 所：兵庫県姫路市本町175番
最 寄 り：山陽電鉄本線『山陽姫路』駅 徒歩7分
構 造：鉄筋コンクリート造陸屋根6階建
築 年 月：昭和48年10月1日
土 地：212.88㎡ (約64.39坪)
延床面積：903.10㎡ (約273.18坪)

【After】

【Before】



改装内容は右記の通りで各部屋床・壁・天井・エアコン設置・クリーニングを行い、右記写真を見て分かるように、改修を入れたと一気に室内が明るくなったように感じます！築古物件とは思えないような清潔感があります！共用トイレに関しては、便座の入れ替えやクリーニングを行いました。賃貸部署にいた時の私の経験上、オフィスを借りる際、トイレの清潔度を重視される方が少なくないです。オフィスビルの空室を埋め、バリューアップを図るには必要不可欠な工事箇所とも言えるのではないのでしょうか。

本物件の改装費用は約600万円、工事期間は約1ヵ月で、工事完了後2室が埋まり、残る空室は5室です。近隣には商店街

★売買情報★

販売価格：100,000,000円
現況年収：7,018,800円
想定年収：12,274,800
現況利回り：約7.01%
想定利回り：約12.27%

- 1階北区画 業種：事務所兼倉庫利用
- 2階北区画 業種：行政書士事務所
- 5階北区画 業種：ピラティス
- 4階北・南区画 業種：設計事務所
- 10戸中5室空室(空室)

★賃貸情報★

1階南(18.5坪)：129,500円
2階南(19.74坪)：79,000円
3階南(19.73坪)：79,000円
3階北(21.17坪)：84,700円
5階南(16.43坪)：65,800円

※賃料は税込価格
※敷金・礼金無し
※全部屋店舗・事務所仕様
※1・3・5階に男子トイレ
2・4階に女子トイレ有

や飲食店もあるので、利便性が良くオフィス需要は高いのでは？と思いますが、実際のところオフィスを探すのが大阪市内と比較すると低い為、テナントがつくスピード感はやや遅いかもしれません。今すぐに高い収益を得たいという方にはお勧めし難い物件ですが、角地で土地64坪ついており、地型も良いので長期目線で今後建て替え等を検討される方にはお勧めしたい物件です。

賃貸・売買募集条件は左記にて掲載させていただきますので、買取のご検討・ご紹介の程宜しくお願い致します！

交 流 場

代表取締役 小泉 朋寛

×
財務部 木村 彩夏

今月の社長への質問は財務部の木村 彩夏さん(23)からです！明るい親しみやすさも兼ねそろえた木村さん。若い世代からのシンブルでありながら、みんなが気になる質問をいただきました！

(木村) 欲しいものは何ですか？

(小泉) 私に限った話ではありませんが、欲しい物は精神的な成熟度や人生のステージで変わっていきますよね。

私の話で言えば10代後半位から20代半ば位はモデルみたいたい可愛い彼女とか、お金が欲しくて仕方ありませんでした。お金と言ってもステータス性には全く興味が無く、好きな時に焼肉を食べるとか、暖かくてほんの少し高級なダウンジャケットやコートが欲しいとか、強い実用性を伴う金銭欲ですね。当時はラーメンにチャ

ーシューを入れるかどうかで悩むレベルでしたので、好きな時に好きなだけ焼肉を食べられるという状況はいわゆる人生におけるアガリに近いのではないかと考えるほど貧乏でした。

20代半ばから後半に差し掛かることを欲しい物が変わってきますよね。焼肉位は行けるようになって家とか車とか腕時計とか、ちよっととした贅沢にも興味が出てきます。

また、仕事のスキルアップのために読書はずっと続けていたのですが、読書以外にDVDやCD等の教材を買い漁っていたのもこの時期です。知識欲と言いますが、少し欲望のレベルが上がってますね。

30代になると家族でゆっくり過ごす時間とか、旅行の際も良い部屋に泊まりたいとか自分の時間や体力を温存させる事やリラックスするためのお金を使いたくなります。同時にステータス性消費も少しずつ増えていきました。服とか車とか今までが安かったです。満足してたのですが、どうせ買えるならもう少し高いものを買ってみようか、と。今持っている高級な靴は全てこの時期に購入したものです。

今は家族との時間に加えて子供と一緒に過ごす思い出に大きな価値を感じています。仕事面では売上や利益にも当然関心はありますが、昔の方が売上や利益を気にしていました。

しかし、売上や利益という現象はあくまで結果です。その売上や利益を作る原因は経営者である私の内面にあると気付いてからは、

豆 知識

マズローの欲求とは？



アメリカの心理学者アブラハム・マズローが提唱した「人間は自己実現に向かって絶えず成長する生きものである」という考え方に基き、人間の欲求を5つの段階に分けて理論化したものです。この理論は「マズローの欲求5段階説」や「自己実現理論」とも呼ばれ、ピラミッド状の階層で表現されます。

今月の
管理部対応

9月に入っても暑い日が続きますね。どうも管理部の納です。

とにかくまだまだ日差しがキツイですね。汗。管理部は外に出ることも多いので、僕は日焼け対策として長袖シャツと日焼け止めクリームで黒くならないように対策しておきます。日焼けしたら皮膚がけたり大変ですからね笑

先日、取引先の内装業者さんより、「最近バイリンクさんのテナント募集看板めっちゃ多い！」と言われました！はい！その大看板は管理部で設置しております。(ドヤ顔)

見られているという事は良いですね。モチベーションアップにもなりますので街でバイリンク看板みたら管理部にお声がけください！笑

実際に「バイリンクさんの看板があつたので納さんに電話しました。早速ですが明日内覧行きますか？」と言われた事もあります。空室状況を確認して担当営業マンに引き継ぎした事もございます。管理部は管理業務だけではなく



ありませんので不動産に関わる事はなんなりとご相談ください！

話は変わり、8月の連休で初のベトナム旅行に行ってきた！

とにかく物価が安い！！タクシーやマッサージ屋さん、飲食店など、え？こんなに飲み食いして1人20000円！？もたつて1人30000円以内など逆に申し訳ございませんって感じで毎日マッサージへ行っていました。笑

ベトナムの人も良い人ばかりで楽しい国でした！初めてのカジノも経験したので良かったです。

え？カジノの収支聞きたいのですか？マイナス20万円ほどです笑

久しぶりにギャンブル魂にスイッチが入ってばろ負けしました泣

9月の連休は初の韓国一人旅に行きます！楽しみ！

営業部

- ・大坂本社
- ・神戸支社
- ・京都支社
- ・東京支社
- ・横浜支社

営業部

- 入居促進
- 売買・仲介
- 営業サポート

管理部

- オーナーサポート
- 建物管理業務

財務部

- 家賃管理
- 経理
- 財務

広報部

- システム構築
- 広報活動
- バイリンク新聞

XLINK

吉成さん、油谷さん、宜しくお願います！
 知り社内に居てもたんなるのです！
 は一日の業務スケジュールを教えてください

(吉成) 促進部にスポットをあてていただき嬉しいですよ！よろしくお願います！
 私は出社してからすぐメールやその日のタスクを確認し、急ぎの事務作業を行い、業者まわり等外出する日がほとんどです。担当の物件の最寄り駅等の賃貸仲介業者様を訪問して、賃料相場について意見を伺ったり、賃貸付けのお願いをします。その他内覧があれば、現地で直接仲介会社様とお客様社に紹介します。外出の予定を終えたら帰社し、ポータルサイトの確認等の事務作業を終え、退社します。

ー暑い日も寒い日も外回りですごく大変だと思えます。お二人ともバイリンクで初めて外回りの仕事をされたと思いますが、どうですか？慣れましたか？大変だなと思うことと、楽しいなと感じる時はどんな時でしょうか？

(油谷) おかげさまで私もバイリンクに入社して1年4ヶ月が経ちました。1年以上動いてもまだ未経験な業務や不測の事態が発生することも多く、一人前には程遠いなど感じています。先輩方に助けていただきたなかなんとか業務を終えています。

大変だなと思うことはやはり天候や季節に関わらず外を歩くことです。特に夏は、猛暑の中、汗でびしょびしょになりながら業者まわりを行うので、ペットボトルを2本持ち歩くなど荷物も重たくなりがちで大変さをより感じます。

楽しいなと感じるのは業者の方と仲良くなった時です！賃貸付けに長期間を要する物件がどうしても存在するのですが、その物件の周辺業者を訪問することも必然的に多くなります。何度も訪問して顔を覚えていただき、久しぶりにお会いしても「お元気だった？」とフランクに話せる関係性を築けた時に楽しさや嬉しさを感じます！

(吉成)は物件引き渡し後にトラブルになるケースがほとんどなのですが、ちょっと突つてきた内容でいうと、仲介案件の物件で引き渡し時にお渡しの鍵で開かない！鍵を間違えてるんじゃないの!というお怒りのお電話がきこえたことがありました。現地に行つて確認すると、お送りしている鍵で簡単にあいて気まずかつた記憶があります。(笑)開くんがいい。って心の中でつつくみしたね。

他にもたくさんありましたが、トラブルがあつてもしんどいなと思うことはほとんどないです。もしもどんなに、管理部長や売買営業の諸先輩方が一緒に解決方法を考えてくれる、助言をいただければいい!本当にありがたいです。

吉成さんが仰るとおり、何かあった時は一人で悩まず、どんな周りに人に聞くのが正解です！トラブルは予期せぬ事ばかりですから、それを沢山経験してきた周りの人達がいますので、悩まずに安心して業務に専念してください！

仕事の話ばかりだと堅苦しいので、プライベートな質問も少し♪

まずは油谷さんのリフレッシュ法を教え下下さい。平日は仕事と家の往復ばかりでなかなか自分の時間って作れないと思うのですが、気分転換にしている事などあれば（個人的に）参考にしたいです！

（左面上につづく）

A photograph showing two young children, a boy and a girl, looking at a large, detailed model of a dinosaur's head and open mouth. The dinosaur is mounted on a wall, and the children are standing on a platform with a red railing. A Jurassic Park logo is visible in the upper right corner of the exhibit.

「疲れてるから1人時間を作って気分転換!」よりも、家族とゆっくり過ごす事がリリコも油谷さんを見習わないと…敵です! 私吉成さんにもプライベートな質問を一つささせて下さい。吉成さんにとってのプチ贅沢は何ですか? 日常でもいいですし、「今日は頑張った!」って時にもいいですね!」

別名「人々タメにするソファ」です(笑)



「壊れてないけど古くなってきたしなあっていうのを買い替える」と「賢沢した!」っていう気分になりましたよね笑あと二人も食の賢沢はやっぱりありますよね!お二人も心身のリフレッシュ法が上手ですね。まだまだ聞いてみたいことありますが、杣がパパンになりそうなので(笑)。最後に二方一質問です。今後チャレンジしてみたいことを教えてください!またやった事無いけれども、具体的にやってみたいなあとか、具体的にやらないでも構いません。キャリアアップのチャレンジでも良いです!



経理の武村さんはプライベートでも仲良しです!

(吉成) チャレンジしたい。とは少しし
れてしまうかもしれないが、中央区や北
区などよく業者まわりで歩くところを地図
を開かずには歩けるようになったです。入
社当時は地図を見ているのに通り過ぎ
たり、迷つてしまった。かなりの方向意
識で業者まわりに苦戦しましたし、駅ビ
ル内はいたに迷子になりました。笑
よく行く北区、中央区はそろそろ地図がな
くても歩けるようになるものと効率上が
るなと思うので、それが今の目標です！

(油谷) 私は飛び込み先の仲介業者の方と
仲良くなるスピードを上げられるようにな

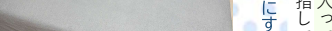
【自己紹介】します！
初めまして9月1日より入社致します！
大好好きな25歳のポセイドン新井です。
営業一関としては、素人ですが、肌の黒さこそ声のデカさならだれにも負けません。
【風(なきご)】というお名前は珍しいですね。由来を聴かすという意味が込められているみたいですが、25年間一度も穏やかになつたことがないです。
■学生時代に取り組んでいたことなどありますか？
小学生で水球を始めました。始めた時から水球でプロを目指していましたが挫折しました。当時、水球ばかりして学力が全くなくなつたので、高校受験の際には偏偏差校が京都府水族館より上りの高校になんとか入学することができました。
■不動産業界は未経験ですがどうですか？
最もフジカルで、最もプリミティブで、そして最もフエティッシュな仕事ができると思つたからです。という仕のは冗談で、元々営業に興味があります。
■面接時、配属先の支社長、塩井さんの印象はどうでしたか？
転職活動中に色々な会社の面接を受けていましたが、その中でも塩井さんは笑顔が素敵でとてもやさしく、短い時間でしっかりと自分のことをから教えてくださり、バイリンガルの働きやすさなどを丁寧に教えていただきました。
■自分の押しポイントは何ですか？
イルカ並みの速泳力
■当社は食費が多いですが、お酒は強い方ですか？
お酒はかなり弱いですが、日タレニング中なので今後に期待です。
■最後はプライベートな質問です。ズバリ彼女はいませんか？
半年前に別れてからいません。今は空き物件ですが、かなりの優良物件で、すぐに埋まるかもなのでうれしくは、新井まで。
【余】余のために徹底解説しますと、女子サッカー日本代表がなしてジャバと言われるように、水球日本代表の要將がなしてジャバと言います。ポセイドン自体は相違ひ出てくる神様ではないですか？



別名 人をダメにする
ソファです(笑)

経理の武村さんとはプライベートでも仲良しです♪

ないくらいい気に入っています！今は洗濯機
の買い替えを目指しています！



りたいです！通い詰めた業者の方とは仲良くなれても、2、3回目の訪問では顔を覚えていただけではないことがよくあります。1回でもお話をしたことがある方であれば「あ！油谷さん！」と言っているような、印象に残る人間になれるよう、話題や話し方を工夫して話術を磨いていきたいです！

ーいっだったか吉成さんと同行して駅向かう際、めっちゃ速回りして行くなーって思ったことがあります。笑けど大丈夫！あの上山専務も未だに駅ビル内で迷っている時がありますので愛）

訪問先で名乗らずに相手に反応してくれると嬉しいですよ！これまた上山専務ですが、駅ビル内を歩いているだけでいろんな人に声掛けられています。笑取引先や案内時に良い対応してくれと高い確率で印

象に残ります。「良い対応を心がけている」って一言で言っても幅広く沢山あるかと思いますが、すぐに実践できることとしたレスポンスを早くする、という事から始めてみると良いです。たとえばメールなどで質問が来た際に、「上席に確認中ですので、夕方までに連絡します」と言うのと、言わないのとでは回答待っている側の印象はがらりと変わります。是非、やってみてください！

ということですが、今回のインタビューのこの辺で終了したいと思います。普段事務所で仕事している雰囲気とはまた違った一面を沢山もってらっしゃるお二人。油谷さんは2児のママには見えなくらい、何事にも一生懸命に取り組まれていますし、しっかりもののお姉さんキアラに見える吉成さんは天然な一面を沢山持っていて面白いです。普段の業務で関わりが少ない方にもインタビューを通してお二人のキアラクターが少しでも伝わってくれていると嬉しいです。次回には経理部にお邪魔した

男ならデカいもの売りたいという目標があり不動産業界を選びました。