

# バイリンク通信 10月号

第23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

## 堺東銀座商店街内の築古物件を大改装！ 泉州で人気焼肉店が堺にオープンしました！

今回ご紹介する物件は、堺東駅からスクグの堺東銀座商店街内にある1棟店舗です。本商店街は地元民が集まる商店街として有名で、居酒屋やバー等の飲食店舗が建ち並んでいます。本物件は、全空室状態で購入し、弊社で賃貸付を行いました。8月に賃貸契約いただき、9月に物件引渡し、10月1日にオープンされた焼肉店の改装ビフォーアフターをご紹介します！  
※施工主は借主様・掲載許可を得ております！

### 【建物詳細】

■住所	堺市堺区北瓦町1丁5番23号
■土地面積	85.95㎡(25.99坪)
■建蔽率	80%
■容積率	400%
■延床面積	2220.19㎡(666.6坪)
■築年月	昭和51年9月30日
■建物構造	鉄骨造陸屋根3階建
■現況	賃貸中(1棟貸)
■間取り	右記参照



【BEFORE】



【AFTER】

### 【主な工事内容】

- 壁(クロス貼り替え)
- 床(タイル貼り替え)
- 電気移設工事
- カウンター再利用
- 階段・ウォールシエルフ(塗装)
- ダクト工事

改装前の室内は全体的に茶系で、タイル床に年季の入ったカウンターが中心のレイアウト。壁は白漆喰調に部分的なレンガ装飾が施されていました。少し古びた印象もあり、全体的に「古くを基調としたモダンな印象」に。既存の建物の構造やレイアウトを活かし、鉄骨の階段は塗装のみ。天井はスケルトン剥き出し塗装でお洒落ながらコストも削減できるので、最近取り入れる店舗さんが増えているように思います！店名を大きく掲げた看板も、通りすがりの人の目を引きましますね！  
全体的な印象としては、お店のコンセプトに合わせた独自のデザインで、高級感があってどこか親しみやすさも感じられる店内でした。個人的には、カウンターがあるのもおススメしたいポイントかなと思います！

## 不動産業界の裏側 Vol.4

### 交渉を成功させるため 日々奮闘する営業マン

今回のテーマは「賃上げ交渉」です。厚生労働省では生産性向上の支援の一環として、使用者は労働者に最低賃金額以上の賃金を労働者に支払わなければならないとする制度を...という話ではありません(笑)。この辺り、当社は数字に対して報酬が得られる出来高制を導入しておりますので、ホワイト企業と言えるかもしれません。

今回は既存の入居者への賃料値上げ交渉のお話です。今年の春先、とある中国人オーナーが取得した不動産において、購入後に入居者へ2.5倍以上の賃料値上げ通知を送った事がメディアで大きく報道され、国会でも取り沙汰されました。通知を受けた入居者の殆どが退去を決定する中、ある入居者が拒否をしたことで、メディアが注目するほどの問題に発展したというわけでは。後の取材からオーナー(中国人家主)は「相場値が分からなかった」とコメントし賃料値上げを撤回しています。大阪市内でも同様の問題があらがっているという話はあちらこちらから聞こえてきます。

昨年から今年にかけて当社でも外国人との取引が急増しました。民泊需要の上昇が大きいでしょう。大阪市では特区民泊制度の離脱意向を示し、今後の不動産の動きに大きく影響してくるものと予想されます。

賃料値上げ交渉に関しては、当社でも積極的に取り組んでいます。当社は収益不動産専門の会社ですので、オーナー様側について資産を守り形成していくのが当然の事です。と書くこと非難轟轟きくのは当然の事でもかんでもやっています訳ではありません。単純に、10年前・20年前の賃料が今も通用するかと言えばそうはいきません。物価高が店舗運営に大きな影響を与えているように、オーナー側も固定資産税の上昇や建物維持管理(清掃員の人員費や修繕費など)負担が上がってきているのです。また周辺の相場が上昇してきているのに、自分のところだけ昔のまま...というのも不動産投資する側としてはナンセンスです。物価高の時代に賃料の値上げなんて到底納得できないと思われるかもしれませんが、そこは交渉を重ねて納得してもらいましょう。

(今福) 正直、「退去してくれないかな？」と思わざるを得ない入居者もいます。書ける範囲で書かせていただきますと、まずは賃料を払わない。これが1番多いですね。賃料払ってないのに平然と入居されている方はどんな心境なのでしょう。次にルールを守らない。ゴミと騒音問題は代表格ですね。近隣住民から会社にくるクレームは数知れず。この辺りは管理部長の納さんが嫌と言うほど味わっています(笑)。悪質になると無断転賃、風営法にかかると違法営業などです。指摘して法的措置に掛かろうとした途端に行方くらまず、なんて事もありました。

として臨むようにしていますし、最初から臨戦態勢の方に対しても、解いていくという表現が正しいかわかりませんが、そういう気持ちで対峙しています。別にこちらとしても嫌がらせをしに行っているというわけではないので建設的な話し合いを行う事で見えてくるものもあると思いますよ。

(岩田) いえいえ。紹介が裏の人間ではない扱われ方でホッとしました(笑)。私も入社してから様々な交渉を行ってきましたが、正直どの案件も一筋縄ではいかないのがこの交渉です。相手方からの印象は勿論良くはないですし、大体相手は警戒と威嚇の状態です。話し合いの場に臨みます。対立の立場で話し合いなので相手の出方を伺いながらこちらの立場をはっきり主張する柔軟かつ毅然とした対応が必要であると考えています。ただただ強気になってもダメ、ペリスを相手に合わせてしまってもダメというふうに見えて意外と神経使いながら交渉には臨んでいますね(笑)。中には非常にヒステリックになる方も居たり、怒鳴られて1回目の交渉は終わってたりなんてことはザラにあって精神鍛えられているなと感じたりします。

(今福) おっと、日頃のクレーム電話対応の愚痴が溢れてしまいました(笑)。と言っただけで済んだ退去申出に関する話は一度交渉に乗ってかかってきたら良い、とおもいます。建て替えるたいとか空にして売りたいとか色々な理由が予想されますが、貸主側もそれなりに準備して挑んでいきます。損か特かは話を聞いてからでも遅くないと思います。

(岩田) そうですね。一度話を聞いてみて判断するの良いと思います。相応の準備をこちら側もしていますし、悪いようにするつもりは全くありません。私自身対立した交渉とは言え交渉相手は人間であり、人と人の対話

実は当社のホームページには豆知識がいっぱい詰まっています！是非お越し下さい♪

- 不動産投資アラカルト
- 求む物件!
- 梅田で不動産屋日記
- 教えて! 働くくん
- 代表ブログ
- 貸店舗 貸事務所はこちら
- 投資用区分店舗 事務所の特徴
- 「退去を拒否」の申請フォームはこちら
- スタッフ紹介
- バイリンク通信
- 不動産買取実績
- 車庫・スズカー 売却査定依頼

# BIG NEWS 横浜支社10/3 OPEN!

## 交流場

代表取締役 小泉 朋寛  
 ×  
 常務取締役・東京支社長 川合 勇輔

今回は、入社5年足らずで常務に就任。昨年から東京支社長として活躍の場を移し、東京支社を牽引する期待の星川合 勇輔さんより質問です。

**【川合】**今後の不動産業界の展望について、どう思いますか？  
 ？そして、日々激化する競争の中で勝ち残っていく為に、また下落相場が来た際に対応出来るように会社としてどういった動きをしていくべきか考えを聞かせていただけませんか？

**（小泉）**今後の不動産業界の展望は政治次第ではありますが、私ほどちらかと言えませんが、私ほどはあります。

何故かと言うと、海外から見た時に日本の不動産の魅力は今後も高いレベルをキープすると思うか



各線[横浜]駅から徒歩7分 元木ビル5階  
**パイリンク株式会社 横浜支社**  
 所在：神奈川県横浜市神奈川区鶴屋町2丁目9番4号  
 元木ビル5階  
 TEL：045-415-8061 FAX：045-415-8062

この度、パイリンク横浜支社を10月3日に開設いたしました。東京支社に次ぎ関東2店舗目の進出です！早速、支社長に任命された坂本さんにインタビューしてみました。

**「坂本さん、いえ、坂本支社長！宜しくお願いします。久しぶりですね。まずは横浜支社支社長として、本誌読者の皆様へご紹介をお願いします！」**  
 こんちは。坂本 拓也、今年33歳です。大阪出身、前職は焼肉店で勤務していました。社歴は5年半程で元々は大阪本社で勤務していましたが東京支店の開設に伴い、東京支店へ異動し、この度、横浜支店長に就任しました。  
 部下への口癖は「まあ自分がそれではないなら別にいいけど」です。（本当は別に良くない）  
 この口癖の原因を作っているのが、これから一緒に横浜支社を盛り上げていく、千頭（ちかみ）くんした後藤くんです。  
 千頭くんは一緒にゴルフ行くとスコアを誤魔化しがちですし、酔っぱらって帰って自分家の隣の部屋に入ろうとして警察のお世話になりかけたりするような人ですが、焼肉の帰

からです。治安が良い事、食べ物が美味しくて街がキレイ、不景気不景気と言われているようですが、日本は依然として住みたい国ランキングの上位をキープしています。  
 という事は今後も海外の富裕層が移住してくる可能性があり、不動産価格が下がるとは思わないからです。

また、インフレ傾向が続く現金の価値が目減りする世の中では不動産の価値が相対的に高くなります。そのため、収益不動産に限りませんが不動産を所有するインセンティブは年々増していくと考えています。加えて、貧富の差は少しずつ広がって行くでしょうから、業界全体としては不透明な部分もありますが、不動産を投資商品として捉える当社の戦略はやはり方次第でさらに競争力を増していくのではないのでしょうか。

下落相場への対応ですが、在庫回転率を上げて出来るだけ短期間で在庫を販売していく事に尽きます。これに関しては当社の真骨頂ですので下落相場は全く恐れていません。モタモタしている会社、在庫回転率が悪いデベロッパー等にとっては厳しい相場になる事は間違いないでしょう。

**【川合】**なるほど。ありがとうございます！  
 確かに世の中は不景気と言われていますが、こと不動産業界にお

りにお店でもらったミントガムで奥歯が抜けるお茶目な部分もありです。  
 後藤くんは、寝起きが酷くて、起こしてくれた人に当たり散らかすやんちゃな一面があり、女の子のいるお店に行つてタイプの子がいなくなつたら周りが気を遣うほど不機嫌になります。そんな彼ですが、タイプの子がつくと一転、すぐに二人きりの空気感を作りお喋りに全力集中しています。後藤くんの素直で自由な性格は一周まわつて今はカッコよくさえ見えま

**「千頭（ちかみ）くんした後藤くんは業務連絡で電話した時の印象ですが、二人とも独特のペース持っていますねか？」**  
 坂本さんの口癖が出るって事は、しつかり意見や自己主張できる職場環境ってことですね？  
 そうですね！2人とも、話し方とか独特な感じはありますね。  
 意見や自己主張が出来る環境ではあると思います。

自分自身、そういった環境で仕事したいと思っていますし、普段から抑えつけられて仕事しているという自由な発想が生まれなかつたり、報告が億劫になつて業務に支障が出る恐れがあると考えています。

**「坂本さんとは大阪で2年ほどしか一緒に仕事していませんが、全く雰囲気変わらなくてすよね！」**  
 東京に行つてシテイボーイな雰囲気と話し方に変つたらどうしようと思つていました(笑)自分でもあんまり、変わつてないなとは思っています！  
 東京に来てからパーマかけたりと一時期迷走してしまいましたが結局、元のスタイルに落ち着きました。  
 ただ、妻が千葉出身ですので家だと標準語で喋ることは増えましたね。  
**「奥様、前回の旅行で初めてお会いしましたが、雰囲気そっくりですね！馴れ初め聞かせて下さい！」**

「過去最高売上・利益」という話は身近で当たり前の空気感とはかなりギャップがあるように感じます。これが続けば良いですが、現在の上昇相場で力を貯め、いつかやってくる下落相場の荒波を乗り越えなしていきましょう。



モノやサービスの価値が上昇、お金の価値が下がる → お金を実物資産に変える

## 今月の管理部対応



10月に入り、朝晩がぐっと涼しくなってきましたね。あつ、どうも。管理部の納です。季節の変わり目で体調を崩しやすい時期ですが、皆さんお変わりありませんか？  
 現場を走り回っている管理部は、まだまだ冷たいドリンクが手放せません。パイリンクの管理部では、夏場のゴミ分別や共用部清掃、草むしりなど、他の管理会社さんでは下請け業者に任せるような作業も自社で行っているため、対応の速さには自信があります！

作業中には近隣の方から「毎日ご苦勞様です」と声をかけていただくことも多く、それが本当に励みになります。

また、そんな何気ない会話の中から、マンション内の改善点やご要望を伺うこともあります。そして今回、入居者や近隣の方々から寄せられた声のひとつが「防犯カメラを設置してほしい」というご要望でした！  
 実際に防犯カメラを設置したところ、ゴミの不法投棄や不審者情報、無断駐車といったトラブルがピタッと止まりました。

あつ最近、仕事やプライベートなど悩んでいたら白髪の数が増えました。  
 このままじゃこりゃあかん！と思いつ、気分転換に1人で旅に出る事に！2泊3日で初めての韓国（釜山）に行つてきました！  
 今はスマホがあるので翻訳や地図など便利な世の中になりましたね。キンパやキムチなど食を楽しみ、海辺を散歩したり電車に乗って遠出したりとリラックスしてきました！！



**「妻と大阪に遊びに行った際に管理部の納さんが食事に連れて行ってくださいました！」**

妻は嫌がっていましたが(笑)  
 馴れ初めは妻が当時の家の近くのガールズバーで働いていて、そこで遊んでるうちに流れて仲良くなつて感じてですね！

**「奥様、嫌がってたんですね(笑)見た目だけじゃなく、雰囲気も坂本さんに近いものがあるって、お似合いのカップルだなぁって思いました！」**仕事の話しですが、横浜の不動産マーケットの難しさってどんなことだと思いますか？横浜支社全体での目標とどこもある程度はそうだと思うんですが、横浜は既存の不動産業者間での水面下での取引が多いみたいで、如何にそこに入り込んでいけるかが課題ですね。  
 横浜支社としての目標は支社全員の自己実現です！もちろん会社から求められる利益を生む事が大前提ではありますが、個人の目標達成や成長がひいては会社の成長に繋がると考えています。

**「目標、たくさん実績を積み、部下を抱えられるまで頼りになる男に成長したいです。」**  
 千頭さん  
 横浜支社の千頭です。入社して1年が経ちましたが、日々学ぶことが多い、坂本支店長をはじめ、皆様から良いところを学びながら成長していきたいと思っています。  
 趣味は旅行で、特に海外旅行は毎回、刺激的な体験が出来るので大好きです。直近ではタイとセブ島に行きました！英語は得意ではありませんが、フィリピンで何とか乗り切れるタイプです(笑)。

**「目標、まずは仕事でしっかりと実績を積み重ね、様々な案件に挑戦していきたいと考えています。お金が大好きなので歩合を稼いで収益物件を購入しオーナーになるのが目標です。」**  
 千頭さん  
 千頭さん、よろしくお願いします！

千頭  
 後藤  
**坂本支社長**