



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！



八坂神社まで徒歩6分！ 京都祇園に位置する町家の1階路面店舗を改装中♪

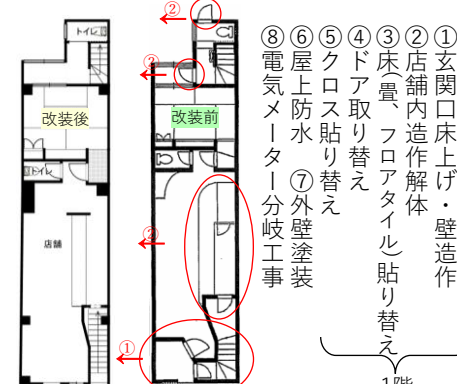
今回ご紹介する物件は、祇園エリアに位置する町家風収益店舗です！本物件は、今年7月末に仕入れが完了し、当初は全室空室でした。下記は仕入れ時の内装写真ですが、前所有者は1・2階は店舗として貸し出し、3・4階は居住用として使用していたそうです。3階には、サウナも完備されており、贅沢な内装です。本物件を当社にて満室にすべく、1階室内の改装に加え、外壁塗装・屋上防水を行いましたので、工事内容を詳しくご説明させていただきます。

- 住所 京都市東山区林下町425番
- 土地面積 95.4㎡(28.85坪)
- 建蔽率 80%
- 容積率 400%
- 延床面積 237.63㎡(71.88坪)
- 築年月 平成3年1月
- 建物構造 鉄骨造陸屋根4階建
- 現況 1階空室、2・3・4階賃貸中



【改装前室内写真】

【改装工事内容】



間取り図面に印をつけて、工事箇所のビフォーアフターを示しました。改装と言っても、見ての通り、主に解体工事がメインです。不必要な間仕切りや扉を解体し、必要な壁や扉を造作することによって、室内のレイアウトを自由に組めるので、新しい入居者が内装をイメージしやすくなります。

更に、床・壁を貼り替え清潔感をプラス。居抜き物件では基本的に、床・壁の貼り替え等は入居者負担であることが多いですが、本物件はその点も貸主側で施工するため、入居者側からすると、初期費用を抑えられますよ！

また、今年8月頃に屋上防水・外壁塗装済みのため、早々に雨漏れ止めることは考えにくく、修繕の為営業停止になってしまうという心配も少ないでしょう。

《売買・賃貸募集情報》

販売価格：130,300,000円
 現況年収：3,933,600円
 想定年収：8,685,600円
 現況利回り：約2.95%
 想定利回り：約6.53%

- 1階(19.4坪) 451,000円/月 ※募集中
- 2~4階(52.48坪) 327,800円/月 ※賃貸中

大阪府では、特区民泊の規制が強化され新規受付は来年5月30日から停止するこゝが決定しました。その影響で、これまで民泊仕様で貸し出すために保有していた物件を、手放すような動きも見受けられました。本物件は京都市ですし、この規制に関しては今のところ何ら影響はないのかもしれないですが、今後、大阪市以外のエリアの法律がどう変化していくかは予測はできません。現状知ることではできません。ただ、本物件のような戸建て物件、いかにも民泊仕様かなと思いきや、他業種で賃貸成約してしまっています。何が言いたいのかというと、エリアや物件が良く、賃料相場にハマっていても、あらゆる業種の需要があります。収益物件を保有するにあたっての目線は皆様それぞれかと思いますが、偏った目線ではなく、視野を広くもって物件をみるのも重要なのではないのでしょうか？

最後に、本物件の売買・賃貸募集情報を添えて締めくくりたいと思います♪

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

今回も先月号に引き続き、川合常務からの質問です！

（小泉）アドレナリンですか。面白くない回答になってしまいましたが、最近あまりそういう気分になる事がありません（笑）業績が上がってきたり、仕事上手になったり、良い気分になりたすのでアドレナリンが出ていると言えない事は無いのですが、それも昔ほどでは無い感じがします。

昔はちよつと業績が上がったり仕事上手になると非常に興奮しました。夜も寝れなかったり、自分でもおかしい位ハイになっていたのですが、近頃はめっきりです。

扱う金額は今のほうが多いにも関わらず、です。原因は年齢的な事や、浮き沈みに慣れてしまっている事などが考えられますが、一番大きな原因は会社経営を長期的な視野で見る様になったというのが大きいのと思います。

長期的と言っても1年から長くても10年位のイメージですが、たとえ1年で見たとしても、1ヶ月2ヶ月少し良かった位ではまだまだ油断出来ません。10月が良くてもまた11月があり、12ヶ月経過してようやく1年です。

社員も多くなってきたり、仮に売上がゼロだと1億5000万円の赤字になってしまいます。そういう事を考えていると少し上手いことも喜んでる場合じゃない様な気がするのです。

しかしひとつひとつの仕事で達成感を感じてアドレナリンが出る事は悪い事ではありません。それだけ新鮮な気持ちで仕事に集中しているという事ですから、むしろ良い事だと思います。瑞々しい感覚と言いまじょうか、ベテランになれば段々と減っていきますので、ある意味では若さの特権です。

そういった感情を感じれる間は直線的に成長していくはずですが、人間的にも業績的にも、です。

面白くない回答になりましたが、私はこういう質問が社員から出る事を嬉しく思います。

アドレナリンとは??

緊急事態(ストレス状態)に陥った際に分泌され「戦うか逃げるか」という本能的な反応を引き起こす重要な役割を持っています。“闘争・逃走ホルモン (Fight-or-flight)”と呼ばれたりします。

心拍数と血圧の上昇 筋肉に血液がいきわたって体のパフォーマンスが高まる

気管支の拡張 酸素の取り込み量が増える事で集中力が向上

適度な緊張感、アドレナリンの持つプラスの力を存分に発揮させてくれます。ストレスと上手に付き合い、アドレナリンを活用しましょう！

令和8年1月竣工予定！ ニューリリース！(仮称)バイリンクビル東心斎橋

バイリンクが建築主の新築テナントビル、新プロジェクトが開始しました！公に公開出来ずにウズウズしていました！が、ついに情報解禁！その名も(仮称)バイリンクビル東心斎橋！

その名から想像できる通り、場所は大阪・ミナミ真ん中です。3階建て、1フロア1区画仕様。なんと、3階はルーフトラス付きです★重飲食相談可。エステや美容サロンにもよし、バーやカフェにもよし、ジュエリーショップや高級ブティックにもよし。今からどんなお店が入るか楽しみみです♪

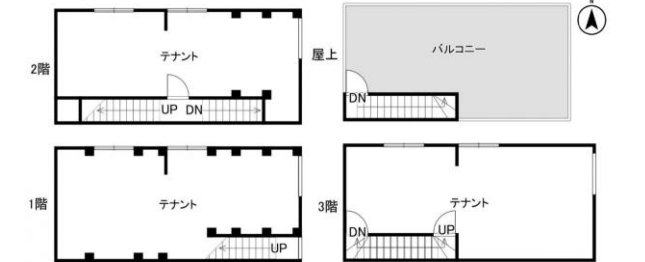
物件担当の細見さんの拘りは階段スペース。パースでは紫になっていますが、果たして何色を採用したのでしょうか？詳細は大阪本社の担当細見までご連絡下さい！

《物件概要》

所在地：大阪市中央区東心斎橋1丁目15 (以降未定)
 土地面積：52.68㎡ (約15.93坪)
 構造：木造ルーフィング3階建
 床面積：1階：38.26㎡ 2階：38.26㎡ 3階：38.26㎡ PH階：4.93㎡



完成予想図 (パース) 着工開始！(令和7年10月撮影)



“今月のMVP”と“不動産業界の裏側” コラボ企画第2弾 バイリンクのお仕事紹介～管理部編～



前回大好評だった『不動産業界の裏側特集号』、第2弾は管理部のお仕事紹介と裏側に迫ってみたいと思います。不動産管理のお仕事と言えば、オーナーさんに代わって賃貸物件を管理・運営する言わば橋渡しの存在です。建物自体の品質管理のほか、入居テナントの募集や契約、賃料の回収や入居者対応など、不動産の資産価値を高めて長期的に安定性を持たせる事も不動産管理のお仕事です。

皆さんは不動産管理の仕事にどんなイメージをお持ちですか？トラブルやクレームが多そう、水漏れや災害時など緊急対応が大変そう、とかでしょうか。その通りです。巡回や清掃などのルーティン業務とは別に突発的な対応は日々起こっています。突発的対応が8割と言っても過言ではないかもしれません。

現在、バイリンクの管理部は4名、中でも部門長の納さんは社歴7年の長年で、会社がここまで大きくなる前は一人で管理業務をこなしてききました。今回は大ベテランの納さんにリアルな現場の声を色々聞いてみたいと思います。

「納さん、宜しくお話しします！やっとな事を心がけてアドバイスしていませんか？管理部のトップということ、表には出しませんが、正直苦勞は多いですね。おかげさまで、今年に入ってから白髪の数も増えましたね(笑) 毎回「ちよっとしたことでもホウレンソウは徹底して」と口酸っぱく伝えていられるんですが、それでも「忘れてしまった」と言われることが多くて…。そのたびに、グループLINEを作ったり、メールにCCを付けて情報の抜けがないように対策しています。また、現場を回っているときに不満や愚痴が止まらないこともあり。そういう時は、仕事終わりに「飲みニケーション」をすることが多いですね。1軒目で終わらず、2〜3軒はしつこく話して聞いたり、翌日からまた気持ちよく切り替えて業務に専念しています。

「不満や愚痴を溜め込むと気づかないうちに大きなストレスに変化しているときもありません、仕事のパフォーマンズも落ちるので、早く早めに汲み取って一緒に消化してあげたいですね。世間的には離れつつある飲みニケーションですが、私は大賛成派です！次は「管理業界の裏側」についてリアルに迫ってみたいと思います！これまで対応してきた中で強く印象に残っているエピソードとかあれば教えてください！多すぎて選べないかもしれませんが(笑)個人的に強烈に印象残っているのは、賃料滞納者さんに散々迷惑かけていて、挙句の果てに部屋の壁に穴を大量のゴミまで置きましたね。現場に出ると本当に毎回何かしらトラブルがあります(笑)もう多すぎて印象に残っていることを一つに絞るのが難しいのですが、思い出すだけで少しいラッとした出来事があります。ある日、入居者さんから「共用廊下や階段でタバコを吸っている人がいる」との連絡を受けました。

「一言わすように(笑) それ大事ですね！私が入社した5年前から納さん一人で管理業務をこなしており、雨の日や台風が来たときなどは本当に猫の手も借りたいほどの忙しさでした。今はメンバーが増え、負担が減った反面、部長という責任者の立場で社員教育が課題となっていますか？(この話題、よく休憩所でもしますよね(笑) 部下から仕事に関する不満や愚痴などが出てきた時など、どんな事を心がけてアドバイスしていませんか？管理部のトップということ、表には出しませんが、正直苦勞は多いですね。おかげさまで、今年に入ってから白髪の数も増えましたね(笑) 毎回「ちよっとしたことでもホウレンソウは徹底して」と口酸っぱく伝えていられるんですが、それでも「忘れてしまった」と言われることが多くて…。そのたびに、グループLINEを作ったり、メールにCCを付けて情報の抜けがないように対策しています。また、現場を回っているときに不満や愚痴が止まらないこともあり。そういう時は、仕事終わりに「飲みニケーション」をすることが多いですね。1軒目で終わらず、2〜3軒はしつこく話して聞いたり、翌日からまた気持ちよく切り替えて業務に専念しています。

「納さん、インタビューありがとうございます！色んなトラブルに日々対処して下さっている管理部ですが、メンバーはみんな陽キャラバですが揃って現場はともも明るいんです！バイリンク公式ホームページでは「教えて納くん」のコーナーを設けており、現場でよく遭遇する設備故障の対処法や納さんのプライベート記事などを掲載しています。こちらも是非チェックしてみてください！」

「お！これがZ世代ってやつか、と一瞬頭をよぎりました(笑) 丁寧に「共用部分」全員で使うスペースだからこのルールとして禁止です」と説明しても納得せず、「証拠あるん？」「カメラあるん？」「誰が言ったのか？」と急に声を荒らげられて、ついには顔10センチの距離まで詰め寄ってきました。正直、恐怖よりもイラッとした感じがしましたね(笑) そこからは冷静に、「禁止行為は強制退去の対象になる」と、知っている知識を全部出して説明。

最終的には「すみません」と謝ってもらいましたが、最後にひと言、「一年上にメンチ切ったらあかんぞ」とだけ、仕事抜きで伝えました(笑) 日々トラブル続きではありますが、こうして一つひとつ対応していくのもこの仕事の醍醐味。いろんな出来事があるからこそ、楽しみながら長年続けられているのかもしれない。

NewFace



東京支社 営業部
宮原 侑大さん

「愛読して下さっていたとは！：最上級に嬉しい言葉です！(笑) 写真でしかお姿拝見していませんが、筋肉ムツキムキですよ！？趣味が飲み会と筋トレとは…不動産営業に打ってつけですね。神谷さん同様、ベンチプレス・デッドリフト・スクワットの数字を伺ってもいいですか？」

「はじめまして、6月から入社いたしました宮原です。スポットを当てていただきありがとうございます！入社前から愛読していたバイリンク通信に出ることが密かな夢でした！人生を変えるために医療業界から不動産業界に飛び込んで参りました！趣味は飲み会と筋トレです！得意なことはお酒で溶かした筋肉をまた取り戻すことです！まだ本社、他支店の方々とお会いしたことがないのでこのような自己紹介の機会を頂けて光栄です！」

筋肉美



「オール140ですか!? これだけキン肉マンが揃っていると社内腕相撲大会でも開きたいですね。聞くところによると、入社後に結婚もされたんですね？おめでとございます！奥様はどんな方ですか？結婚を決めたキッカケは何だったのでしょうか？」

「はい！おかげさまで令和7年7月7日に入籍いたしました！妻は私とは全く逆の性格で、勢いで走り続けてしまう私を「まあ一旦休んだら？」と落ち着かせてくれたり、入籍一ヶ月前に転職を許してくれる寛大さがある女性です！出会いは私が駅で「飛び込み営業」をかけたことがキッカケでしたが、嫁もバイリンク通信をチェックしているのですね、これ以上あまり余計なことはいえません(笑)」

「飛び込み営業でゴールデンとは！！夢ある！！(笑) 家族が出来たのでますます頑張らないと！ですね。入社して5ヶ月目に入りましたが、仕事は慣れまし

「たか？東京支社はまだ行ったことがないので、事務所はどんな雰囲気なのですか？今一番刺激を貰っている人を他己紹介して下さい！」

「まだまだ分からないことばかりですが、入社当初は横浜支店の坂本支社長にたくさん仕事を教えていただき、皆さんに助けてもらいながらなんとか入社5ヶ月経過いたしました！他社での不動産経験がないので比較はできないのですが、東京支社は事務所での会話が多いと感じます。ただおしゃべりしているのではなく、各々が抱えている物件に対して「この物件はどうだろう」という売り方ができるだろう」とディスプレイが活躍している感じがします。営業手法に関しても惜しみなく「自分ならこうする」というアドバイスを出し合っています！」

「川合常務をはじめとする皆さんから刺激をもらっている中で甲乙つけ難いです！川合常務はこんな男になりたいと背中を追い続ける様な上司です！松浦さんはのんびりしている様に見えて実は誰よりも行動しています。石岡さんはいつもたくさんお菓子をくださいますし、事務の中山さんは営業顔負けの待スピリッツを持っていきます！」

「興松さんは、お酒の力でサイヤ人になれます！神谷さんは筋肉戦車です！」

「1人を紹介しないといけないかったのにすいません！」

「書き始めたら止まらず全員紹介してしまいました！個性豊かなメンバーの中で刺激的な毎日をごさせていただいています！」

Hello My Baby

本社営業部の金本さん、待望の第三子が誕生しました！パパママに似てお顔の整った美人さん！悪い虫がつかまぜんように！

東のキン肉マンが大阪本社に遊びにきてくれました！スーツびちびち(笑)西の巨人が営業から戻ったのでパシヤリ。二人並ぶと圧巻でした(笑)

宮原さんありがとうございます！次回MVPでの再登場を楽しみにしています！