

バイリンク通信 7月号

第20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♪

ヨーロッパ通り沿い★ 約17坪の路面店舗に人気 ラーメン店がオープン！

多岐にわたり、改装工事を行っておりました「東心斎橋2丁目ビル」ですが、ついに全てのテナントの工事が完了しました！今回は、6月末に先日オープンしたばかりの「富喜製麺」様の改装ピフォアフターをご紹介します。

本テナントは、ヨーロッパ通り沿い・路面・重飲食可能という条件での募集で、賃貸募集開始時から問い合わせが殺到。ミニエリアで20坪前後の路面、重飲食可能店舗は需要が高く希少性もあるので、ある程度は想定しておりましたが、予想以上に反響をいただきました。

改装前の室内は事務所兼店舗のような室内（左記写真参照）で、かなりの期間放置されていた為、床壁天井の汚れや劣化が見られます。この状態から、弊社でスケルトン工事を行い、物件引渡し後借主様に改装工事を行っていただきました。下記にて改装後の内外装をご覧ください！



外観については、ホワイトからグレーに塗装したこと汚れが目立たなくなり、改装前と比較すると清潔感が生まれたように感じます。また、提灯やのれんを装飾したことで、通りすがりの人の目にとまる外観に仕上げてくださいました！内装に関しては、一枚板のカウンターに対し、ゆとりをもつて席数をとっており、実際に私も訪問させていただきましたがゆつくりとラーメンやつけ麺を堪能できる広さでとても心地よかったです！更に、本物件の間取りは奥行きが長い長方形の為、中々使いづらく感じる方も少なくはないと思いますが、本テナント様はそれを上手く生かしてくださっているなど感じました。



【東心斎橋2丁目ビル 販売情報】 住居表示：大阪府中央区東心斎橋2丁目8-29
本物件販売条件は、下記内容です！ご興味のある方は、何なりとお申し付けください♪

- 所有権 ■宅地 ■土地 62.11㎡(約18.78坪)
- 防火地域 ■市街化区域 ■商業地域 ■建ぺい率80% ■容積率500%
- S造陸屋根5階建 ■昭和47年9月築 ■延床面積250.49㎡(約75.77坪)
- 販売価格 39,600万円
- 利回り 6%
- 月収 198万円(税込)
- 年収 2,376万円(税込)
- 賃貸状況 満室(1階:ラーメン屋 2階:シーシャBar 3・4階:民泊)

不動産業界の裏側 Vol.1

編集部は今福です。今月から新コーナーをスタートします！どこから「ネタ切れしたん？」という声が聞こえてきそうですが、いえいえ、決してそんな事はありません！皆さんは不動産会社に対してどんなイメージをお持ちですか？残業が多くてノルマが厳しそう、口が上手く騙されそう、ギラギラしてそう、どことなく怖そうな雰囲気、胡散臭い等々、何かとくどいイメージが付きまといますが、実際のところはどうなのでしょう。このコーナーでは不動産業界の裏側を、当社で働く社員の声を乗せながらリアルにお届けしたいと思います。同業の方でしたら「分かる分かる！」と共感いただける内容ばかりかと思えます。不動産業界に興味のある方にも是非読んでいただきたいです。

不動産業界の離職率が高い？ 元大手不動産会社、人事部採用担当と読み解く、 “すぐ辞める人”の特徴



初回から攻めたタイトルですが、かくいう私も不動産会社を何社か渡り歩いてきました。20代半ばから不動産の仕事を始め、バイリンクで4社目です。バイリンクに入る以前は営業職に就いており、子育てとの両立を考えて現在は営業事務に職種転換した形ですが、それまでの転職理由は様々です。所謂、「数字が上らない」とか「社風が合わない」とかの理由が直接の原因ではなく、振り返ってみれば、単なる「飽き性」だったのかもしれない。不動産3年目を迎える頃には目指していた資格も取得でき、広く浅く知識がついてきて特別な事ではない限り一人で仕事が完結出来るようになり、また「不動産」と一言で言っても販売専門の会社や買取専門の会社など細かく分かれていきますので、新しい会社に行く度に新鮮さは感じますが、何かダメでしたね。そこに数字が伴ってないと余計にマインドが保てないのです。「では今は？」と聞かれると、たぶん皆さんの方がご存知の通り、小泉社長は奇想天外な発想をお持ちで、日々の驚きと発見ばかりで楽しいと言います。か面白いのです。誰よりも「普通」を忌み嫌う社長の元で働かせていただき、自然と自分自身も毎日の仕事に変化を求めながら飽きずに仕事が出来ています。過去の広く浅く知識や経験を活かしながら更に深めることも出てきましたし、意外と事務仕事が好きだった、という嬉しい誤算もありました。同じ広報部の藤井さんは、前職では大手不動産会社の人事部で採用担当をされておりました。藤井さん、採用時に「この人すぐ辞めるなあ」と思う事はありましたか？その特徴を挙げるとしたらどんなところでしょ？」

私は十年弱、前職で採用業務に従事していました。すぐに辞めそうな人を採用しないように努力していましたが、年間100名以上の人数を採用している早期離職してしまう人は一定数いました。離職する人には様々な理由があり、その業界ではよくある独立や引き抜きなどステップアップのための退職や仕事内容や人間関係、給与、労働条件への不満など理由を上げるとキリがないのですが、私が長年やってきて早期離職する人には共通する特徴があるように思えます。

その特徴は「素直でない人」です。これを言うとなら「入社したら会社のことについて聞かないといけない」という事ですか？という声が聞こえてきそうですが、そうではありません。物事を素直に捉える、いわゆる素直な人というのは上司からの指示に素直に従い、行動に移すので遅かれ早かれ仕事を覚えることができます。一方、素直でない人は指示を受けると「本当にこのやり方でもいいのか？」「これは自分がやるべきことなのか？」など余計な事を考え、仕事に取り掛かろうともしないの覚えられません。また、上司が具体的な指示を出しても素直でない人は自己の評価を気にして「できません」と素直に報告することができないので、自己流に解釈をして仕事を進めるの成果に繋がらないことが多いように思います。

そうすると素直でない人は自分が思い描いているキャリアを形成することができない。周りからの評価も「そんなはずはない」と素直に受け入れることができない。このようなことから入社前に思い描いていた自分と入社後の自分にギャップを感じるようになってきます。その結果「自分はこの会社では正當に評価されない。この仕事は向いていないのでもっと自分に合った仕事をしたい。」などの理由から早々に見切りをつけて離職を選択します。冒頭にあげた不満などのマイナスな退職理由も根源をたどれば『素直でない』が故の理由なのかなと感じます。私が採否を決めるときは素直な人かどうかを軸にしています。

（今福）「素直さ」ですか？なんだか耳が痛いんですけど(笑)経営者目線ではどう見えているのかも聞いてみたいですね。社長、ざばり社員が辞めそうだな？というのは雰囲気を感じ取りたりするものではないでしょうか？

（社長）辞めそうな雰囲気ですか？わかりますよ(笑)売上が上がらなくてスランプに陥っている人とか、上司や部下との人間関係に悩んでいる人をそのままにしておくとか高い確率で辞めましましそうな気がします。しかし企業側の論理で話をすると、辞める人が悪いというかすぐ辞めない人を採用するにはどうすればいいかという視点になりがちなのですが、新人でもベテランでも、放ったらかしにしているも毎月しっかりと売上を上げて会社を利益を運んでくれる社員はほとんどいません。95%以上の社員は会社や上司からならんらかのサポート

（今福）元人事担当目線と社長目線、それぞれにお話しをお伺いし、働きやすい環境作りにも、より力を入れて取り組むべきだと思いましたが、抱えてる悩みや質問が自然に相談できるような、自分の意見や考えを率直に伝える事が出来るような、分け隔てないオープンな会社にしていきたくいですね！

