

アドミニ村回覧板

アパート・マンション家主さん向け満室経営お手伝いお役立ち情報誌

2025.Mar
Vol. 39

アドミニ村ってなあに？

入居者様も、オーナー様も、みんなが笑顔になるコミュニティでありたい。かつての日本ではどこにでも見られた温かい村のような風景。それが私たちが目指す「アドミニ村」。

©アドミニキャラクター「あどみん」

TOPICS
#39

不動産業界の変化に対応しながら さらなる成長をめざしていく

CONTENTS

- p-03 業界ニュース 第28回「この時期の空室対策は万全ですか？」
- p-05 アドミニ豊中事務所通信 Vol.1
- p-06 お困りごと対応術 Case31
お客様の声
- p-07 収益物件情報



株式会社アドミニ

【本社】〒541-0053 大阪市中央区本町2-2-5 本町第2ビル4階

TEL. 06-6271-1502 FAX. 06-6271-2011

【豊中事務所】〒561-0872 豊中市寺内2丁目13-25 hatt緑地公園103号

賃貸住宅管理業者・国土交通大臣(2)第0003347号/宅地建物取引業免許:大阪府知事(9)第34110号





不動産業界の変化に対応しながら さらなる成長をめざしていく

幼い頃から日本文化に興味を持ち、中国の大学で日本語を勉強。学んだ日本語を生かしたい気持ちと、日本文化への関心から来日し、2024年アドミニへ入社した張樂天さん。営業部の一員としてすでに、仲介業者訪問や物件確認を一人で行っています。そんなチャレンジ精神あふれる張さんに、仕事や目標について聞きました。

張 樂天

営業部



担当しているお仕事の 内容を教えてください。

営業職の仕事は主に2つあります。まずは物件確認。入居者が退去されたお部屋は、清掃をしたり、場合によっては修繕やリフォームをしたりします。こうした作業が問題なく完了しているかどうかを確認する業務です。もう一つは仲介業者さんの訪問。月曜日・金曜日に各エリアにある業者さんの店舗を訪ねて、アドミニの物件をアピールしています。アピール内容としては、例えばキャンペーンがあります。新入生や新社会人向けの、3月入居可能な物件紹介キャンペーンですね。キャンペーンは営業部内で考えたり、オーナー担当から提案されたり、企画のきっかけはさまざまです。



そのほかには、中国や香港、台湾にいらっしゃる海外オーナー様とのやりとりもさせてもらっています。

数ある会社のなかでも アドミニに就職した理由は？

外国人専門の人材紹介会社に登録して、いろいろな会社を紹介してもらいました。もともと賃貸という業態に興味があったのですが、外国人が日本でお部屋を借りる時、保証の関係やコミュニケーションの不安から入居を断られてしまうケースがあると来日してから知りました。私も外国人ですから、なかなか入居が決まらない外国の人の助けになりたい気持ちもわいてきたんです。これが不動産業界を選んだ理由ですね。

アドミニを知ったのも、人材紹介会社の紹介です。女性が社長で、明るいスタッフが多いと聞いて志望しました。日本語の会話能力に不安があったので、入社直後は緊張していましたが、聞いていたとおり皆さん明るくて、優しく丁寧に仕事を教えてくれています。主に指導してくれているのは、同じ中国出身の先輩である周さんです。入社後はじめの一月は周さんに同行させてもらって、入居希望の申し込みが来てから保証会社の審査、オーナー様の審査、契約日の確定といった全体の流れや、物件確認の際の記録写真の撮り方などを教わりました。

海外オーナー様とのやりとりもあるとのことですが、国内・海外含めて感じる業界の変化はありますか？

1990年代に建てられた物件で、3点ユニットバスのお部屋は苦戦していますね。以前は5万円の予算でセパレートタイプのお部屋を借りることは難しかったのですが、今は円安の関係で、海外の学生さんにとっては同じ予算でセパレートタイプを借りられるようになってきました。日本の学生さんもセパレートタイプを希望されますし、こうした背景からも3点ユニットバス物件は厳しい状況があります。仲介業者さんから「3点ユニットバスをリフォームしたら、入居が決まりやすいかもしれない」との提案を受けたりもするので、そういったお声も社内でも共有しています。



海外オーナー様のお話しでいえば、日本の不動産市場は好調で、物件を購入したい方は多いです。ただ、海外から日本への送金ハードルが高いので、現時点ではお預かりしている物件をしっかりと管理して、オーナー様の安定的な家賃収入への貢献を第一に考えています。

最後に、これからの目標を教えてください。

仕事や不動産業界、日本語について、挑戦したい、勉強したい、という気持ちがあります。そのため、はじめの一个月が終わるころには、自分から「物件確認や営業に、一人で行ってもいいですか？」と周さんに相談していました。周さんの許可をもらって一人で仲介業者さんを訪ねているうちに、仲の良い業者さんも何人かできました。これは自分としては大きな出来事です。

これからの目標は、こうした業者さんからの問い合わせにできるだけ一人に対応することです。経理や事務に関する問い合わせなど、私の知識では回答が難しいものについては先輩に質問していますが、自分で完結できる範囲を広げていきたいですね。あとは、より正しい敬語を使えるように頑張ります。

周 洋

営業部

指導担当の周さんから一言

入社から一か月で、張さんから受けた「物件確認や営業に、一人でチャレンジしたい」との相談には正直驚きました。新人で、分からないことが多いなかで、チャレンジしたいという一生懸命さは素晴らしいものがあります。私も今回、張さんの指導を任されて、

自分の仕事を振り返る機会をもらいました。「もっと頑張らないと、見本になれないな」と改善を図っています。

チャレンジ精神はそのまま、これからもっと物件や仕事の知識を身に付けていってもらえたらと思います。



ハイシーズン到来！ この時期の空室対策は万全ですか？



チャンスはまだあります！

今年は賃貸物件の動きが1月にピークを迎えたようです。この時期に満室にできなかったオーナー様へ

アドミニと一緒に対策を考えてくれます。4月には満室にいたしましょう！



業界ニュースでは、不動産オーナー様が知っておきたい法改正や最新情報などをお届けいたします。不動産のこと、相続のことなどお気軽にご相談ください。



ハイシーズン到来!

この時期の空室対策は万全ですか?

毎年、1月～3月は、賃貸業界では一番入退去が活発になる時期です。この時期に入居が決まらなると、その後半年から1年、空室が続いてしまう可能性もございます。この時期に満室にできなかったオーナー様、まだ手遅れではございません。今だからできる空室対策をプロの私たちがお手伝いいたします。

対策
01

人気物件の家賃相場を徹底調査!

エリア周辺の家賃相場を分析し、適切な賃料設定をご提案します。安いからといってすぐに入居者が決まるわけではありません。逆に「何か問題があるんじゃないか?」と勘繰られて敬遠されることもございます。オーナー様の利益を最大限確保しつつ、適切な賃料設定で早期成約を目指します。

高すぎない?

安すぎない?

アドミニでは経験豊富な
エリア担当者がいるので
相場についてはお任せください



対策
02

仲介会社が紹介しやすい物件に!

仲介会社は、多くの物件を取り扱っているため、より利益が出る物件や決まりやすい物件を優先的に紹介します。空室期間を短くするためには、仲介会社が「紹介したくなる」条件を整えることが重要です。



対策
03

不動産業者専用 ネットワークで広くPR!

一般のポータルサイトだけでなく、不動産業者専用ネットワークを活用し、物件情報を幅広くスピーディーに発信します。オーナー様の物件をより多くの仲介会社にお届けし、入居希望者とのマッチングを加速します。



ここからはスピード勝負です!
すぐにアドミニにご連絡ください

アドミニ豊中事務所通信



vol.01



アドミニ豊中事務所は、当社が管理している賃貸マンション「hatt 緑地公園」の中にあります。地域の課題解決を目指して誕生した「hatt 緑地公園」を軸に、子育て世帯を中心としたコミュニティ活動に取り組んでいます。



「hatt 緑地公園」

hatt朝市 てらうちマルシェ

2024年11月10日(日)

hatt緑地公園内の駐車場、エントランス、カフェスペースにて、定期的で開催している『てらうちマルシェ』。北摂の美味しいもんが大集合。他にも子供服のフリーマーケットや村長のスパイスカレーなどが出店。近隣の方や、hatt緑地公園にお住まいの家族の方々と賑わいました。



おもちゃって
重たいんだな!



年末 hatt緑地公園 もちつき体験会

2024年12月29日(日)

地域のみなさまへ、日頃の感謝を込めて、hatt緑地公園では、「もちつき体験会」を開催しました。先着60名でしたが、キャンセル待ちが出るほどの大盛況。地域のみなさんもお参加いただき、笑顔あふれるもちつき大会となりました。

豊中を良くする会 第400回記念

豊中を愛する有志が集い、公園や街の清掃活動を続けてまいりました。そしてついに、2025年1月5日をもって清掃活動400回を迎えることができました。

この活動は、小さな力を積み重ねることで、豊中をより住みよい街にしたいという想いから始まりました。毎週欠かさず続けてこられたのも、参加して下さる皆様のご協力があったからこそ。心より感謝申し上げます。400回はひとつの通過点。これからも「できることからコツコツと」を大切にしながら、未来の豊中をより良いものにしていきたいと思ひます。



Smile Navi TOYONAKA セミナーのお知らせ

予約制
参加無料

アドミニでは、豊中を中心により便利で豊かな暮らしができるように、定期的にセミナーを開催しています。

2025年3月27日(木)

「大切な不動産資産の利活用について」

賃貸管理、高齢者住宅、リフォーム、コインパーキングが専門の当社、竹林武俊と小池由則が不動産資産の利活用についてお話しいたします。

ご興味ある方は、アドミニ担当者にご連絡ください。

年間4,000件以上発生している、**入居者さまからの“お困りごと”**相談。多くの人が共同生活を営む場所であるがゆえ、トラブルを完全に防ぎきることはできません。だからこそ、これまでに発生したお困りごとの**発生内容**や**対応方法**など、アドミニが実際に対応した事例をご紹介します。



お困りごと対応術

第31回

階下の住人が大声を出していて怖いんです
顔を見ただけでも怒鳴ってくるので、
何とかしてください



対策 measures



お隣さん同士のトラブルは、数あるマンショントラブルの中でもっとも慎重にならなければならないもの。詳しくお話を聞くと、怒鳴ってくる入居者の方は、酒気帯びの際にこのようなトラブルを頻繁に起こしているとのこと。自分が好きでお酒を飲むのは一向に構わないことですが、それで周囲に迷惑をかけてしまうのは許されることはありません。凜とした対応で、問題の入居者様と面談させて頂く機会を作りました。お酒を飲んでいないときは普通に話の通じる方でしたので、このままでは退去していただかなければならないということを感じ取りとご説明。確かに心苦しい部分もあるのですが、ここで甘い対応をしてしまうと、問題を解決することはできません。本人も深く反省したようで、今後同じようなトラブルは絶対に起こさないという契約書も書いて頂きました。それ以降はトラブルなく、良なお隣さん付き合いができています。

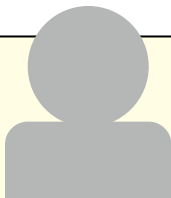


お客様の声 Voice of Customer



部品交換が一回で終われば、なお良かったと思いますが全体的に丁寧な対応で満足しています。

V様



通路の電気が切れたときは住民が連絡をしなければならないのでしょうか？

P様



アドミニでは、お客様とのコミュニケーションを大切にしています。入居者様のさまざまなご意見を真摯に受け止め、今後に活かすよう努めてまいります。

レスキューセンター-CLUBRESQ



売買もアドミニ
お任せください!

収益物件情報



特選

令和7年3月・特選売却物件のご紹介



総額 **1億5,000** 万円
利回り: 9.60%(表面利回り)

区分所有
テナント (スーパーに賃貸中)

所在地: 堺市南区竹城台4丁1-2-101
最寄駅: 泉北高速鉄道「泉ヶ丘」駅 徒歩約14分
地積: 1138.37m²(344.4坪)
総戸数: 1区分
築年月: 平成5年3月



総額 **2億2,200** 万円
利回り: 7.45%(満室想定)

シャトー辰巳

所在地: 八尾市青山町4丁目11番15号
最寄駅: 近鉄大阪線「高安」駅 徒歩15分
地積: 623.7m²(188.7坪)
総戸数: 住居:15戸/駐車場8台
築年月: 平成3年10月



総額 **2億9,000** 万円
利回り: 7.40%(満室想定)

サンベルデ逆瀬川

所在地: 兵庫県宝塚市光明町2番5号
最寄駅: 阪急今津線「逆瀬川」駅 徒歩18分
地積: 996.482m²(301.4坪)
総戸数: 23戸
築年月: 昭和62年7月

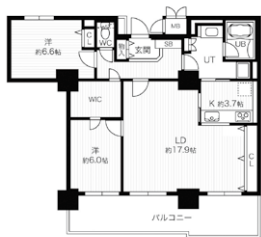


総額 **1** 億円

区分
物件

グランドメゾンタ陽ヶ丘
(16階)

所在地: 大阪市天王寺区上汐5-2-13
最寄駅: 大阪メトロ谷町線「四天王寺夕陽ヶ丘」駅 徒歩約4分
間取り: 3LDK
床面積: 117.25m²
築年月: 平成18年9月



総額 **7,980** 万円

ローレルスクエア高槻
(27階)

所在地: 大阪府高槻市芥川町1-2
最寄駅: JR東海道本線「高槻」駅 徒歩1分
間取り: 3LDK
床面積: 83.46m²
築年月: 平成16年1月

区分
物件



総額 **3,850** 万円

ワコレ
アーバンアベニュー灘
(6階)

所在地: 神戸市灘区城内通5丁目5-23
最寄駅: JR東海道本線「灘」駅 徒歩2分
間取り: 3LDK
床面積: 69.63m²
築年月: 平成13年3月

区分
物件

(土地・マンション・アパート)

不動産買い取ります!

不動産売却のご相談ください!

「ご所有している不動産を売りたい、または売却を検討している」ようであれば、お気軽にご相談ください。弊社での買取をスピーディに対応いたします。

相続対策のご相談

「相続した不動産の活用方法を知りたい」「相続した不動産の中に権利関係のわずらわしいものがある」などのお困りごとについてもお気軽にご相談ください。ご提案させていただきます!

収益物件買取強化中

お電話
ください!

不動産売却・購入のご相談・お問い合わせ

06-6271-1545

[担当: 中村]