

# アドミニ村回覧板

遠くの親戚より近くのアドミニへ

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 **Vol.18**

## contents

- p-03 アドミニ  
新築マンション  
プロデュース #03
- p-04 アドミニ村に新しい  
管理物件増えました
- p-05 業界ニュース
- p-06 お困りごと対応術  
お客様の声  
Voice of Customer
- p-07 収益物件情報



## 不動産業界経験者が語る、 アドミニでのお仕事

開発企画部 森口 保 / 車谷 真哉



株式会社アドミニ

〒541-0053 大阪府中央区本町2-2-5 本町第2ビル4階

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

・賃貸住宅管理業 国土交通省(2)第1998号 ・宅地建物取引業免許 大阪府知事(8)第34110号



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」。





## 不動産業界経験者が語る、 アドミニでのお仕事

● 開発企画部・2021年入社 森口 保(左) / 車谷 真哉(右)



今年1月、開発企画部に2名の仲間が加わりました。

不動産業界を長く経験してきた2人に、アドミニでのお仕事についてインタビューしました。

### 一現在の仕事内容を教えてください。

**車谷** 私は不動産売買専任スタッフとして、収益マンションの買取りと仲介を担当しています。不動産業者さんを巡って売り物件の情報を集め、条件や価格の合うものが見つればそれを仕入れ、売却します。他には、お客様から「こんな物件を買いたい」とご要望をいただいて、その条件に合う物件を探してきて仲介するケースもあります。

**森口** 私は既存オーナー様のフォロー業務をメインで行っています。担当させていただいているオーナー様に対して、物件や入居者様の状況、退去後の改装や設備のメンテナンスなどについて、お電話で確認を取ったり、資料を準備して報告に伺ったりしています。他には、新規のオーナー様に対する管理のご提案も担当しています。お問合せを受けて相談に乗らせていただいたり、当社で買取った物件をそのまま管理させていただいたり、色々なチャネルで管理業務を拡大しています。最近ではコロナの影響で難しくなりましたが、建築中の現場のオーナー様を調べて飛び込み営業をすることもあります。

### 一アドミニ入社前はどんな仕事をしていましたか？

**車谷** これまでもずっと不動産業に携わっており、売買、仲介、デベロッパー業務と、幅広く経験してきました。中でもデベロッパーの経験が最も長く、土地の仕入れから物件の企画、建設などをしていました。これまでは更地に建物を建てて売

っていたのに対し、現在は既に存在する建物を売買しています。扱う不動産に違いはありますが、どちらも最終目的はオーナー様の利益の最大化なので、その点では共通しています。

**森口** 私は不動産業界に入って19年目になりますが、そのうち16年間は不動産管理の仕事をしていました。仕事内容としては今も昔も大きく違いませんが、以前は小さな会社にいたので、オーナー様担当だけでなく、入居者様対応もリフォームの手配も、管理業務すべてに携わっていました。一方、アドミニでは入居者様対応も工事も専門部署があるので、私はオーナー様担当だけをさせていただいています。

### 一アドミニに入社したきっかけを教えてください。

**車谷** 私は、実は5年前にもアドミニで一年半ほど働いていたことがあり、その後、他社で3年ほど働いてから、再びアドミニに戻ってきました。前職はとにかく激務で、コロナ禍で1年間テレワークだったのですが、業務量が多い中で在宅になると、仕事のオンオフがつけにくく、昨年1年間、まさに24時間365日働きっぱなしだったんです。そのまま働き続けた場合の身体的負担も心配になり、定年までの残り3年間の働き方を考えたときに、再度アドミニで働きたいなと思い、戻らせてもらいました。

**森口** 私は今一緒に仕事をしている、部長の濱田さんからお誘いいただいたのがきっかけです。前職の不動産会社で

飛び込み営業をしていて、アポなしでアドミニに訪問したのですが、そのときに対応してくれたのが濱田さんだったんです。それからお付き合いがあり、「うちで管理のお仕事をしませんか？」と誘っていただきました。私はもともと管理の仕事が好きで、オーナー様を訪問してお話をしたり、喜んでいただいたりというのが、自分の性に合っているなど感じていたので、管理専門会社のアドミニなら管理件数も多いだろうと思ひ、転職を決めました。

#### —アドミニはどんな会社だと思いますか？

**車谷** 働きやすい会社だと思います。あまり干渉されず自由にさせてもらえるので、普段から取り繕ったり、誰かに気を遣ったりしなくてよいし、自然体でいられます。ただ、だからこそ働きやすい雰囲気に甘えて漫然と仕事をするのではなく、自分を厳しく律しながら仕事に取り組むことが大切だと思っています。

**森口** 2〜3年働いたら「古株」だと言われる不動産業界で、アドミニには10年選手の社員がたくさんいるので、長く働ける会社なのかなと思います。離職率が低いということは、オーナー様にとっても担当者の入れ替わりが少ないということなので、安心感につながっていると思います。

#### —現在の仕事で大変なのはどんなところですか？

**車谷** 飛び込み営業ですね。初めて電話をするときや、初対面の人に会うときはいまだ緊張します。前職までは扱う物件の規模が大きく、どちらかという、100億円規模の案件を5〜10年じっくり時間をかけて扱うようなスタイルでした。一方、今は1〜2億円規模の物件を次々と扱うので、件数が多い分、必然的に飛び込みの回数も多くて…。なかなか慣れませんが、毎日続けて鍛えています(笑)

**森口** 私は、まだ入社して日が浅いこともあり、他部署との連携に課題を感じています。前職ではすべての業務を一人で行ってたので、緊急の案件に自分のスピードで対処できました。例えば、入居者様からお困りごとが入ってくると、自分で業者さんに見積りをとって、オーナー様の承諾を得て、急いで手配をすれば、早ければ当日や翌日に解決することができます。しかし、複数部署で業務を分担している場合、それによるメリットも大きいのですが、各案件に対する“緊急”や“重要”の感覚が人それぞれ違うため、どうしても自分の思うようなスピードで進まないことがあります。対応が遅れても誰にも迷惑がかからないような内容であれば構いませんが、

当該物件の担当者でないとその判断が難しいケースもあるので、他部署とのコミュニケーションをもっと密にし、常に進捗状況を共有し合っていく必要があると感じています。

#### —逆に楽しいことや嬉しいことはありますか？

**車谷** やはり目標数字を達成したときですね。常に数字に対するプレッシャーを抱えながら働いているので、楽しいというよりホッとするという感覚に近いのかもしれませんが…。他には、高齢のオーナー様には不動産の売却を希望されている方が結構いらっしゃるのですが、そのような方のお力になれたときは、とても喜んでいただけるので嬉しいです。

**森口** 私は、オーナー様にメンテナンスのご相談をさせていただいたときに、「任せるよ」「思うようにしてくれて大丈夫」というお返事をいただくと、信頼していただけていることを実感します。オーナー様とは、まだ半年ほどのお付き合いですが、その中でもそのようなお言葉をいただけることもありますので、5年、10年と、もっと年数を重ねて、さらに安心してお任せいただける存在になれば嬉しいです。

#### —最後に、不動産業界にとって今後必要だと思うことは何ですか？

**車谷** 不動産業界に限ったことではありませんが、やはりAIの活用ではないでしょうか。業界として過去のデータもある程度蓄積されてきたはずなので、これからの時代、「どんな不動産を仕入れて、どんな事業計画で進めればいくら儲かり、いつまでにどうなるか」をすべて自動で計算できるようになるでしょう。そうすると、いつまでも自分の経験や感覚に頼って不動産の価値判断をしていたのでは、とても太刀打ちできません。実際にその通りになるかどうかは今後検証していく必要はありますが、何をもって“良い不動産”とするのか、数字として明確な根拠を基に説明する力が必要になってくると思います。

**森口** そうですね。確かにAIですべて計算できる時代が来るかもしれません。でも、だからこそ逆に「人間力」が必要になるだろうと感じる部分でもあります。「アドミニを選ぶか、他社を選ぶか」となったときに「アドミニさんをお願いしたいです」と言ってもらえるのは、それこそ人間力の成せる技だろうし、他社と差別化できる唯一の部分になると思います。だから、数字はきちんと理解しながら、人間力もちゃんと見てもらえるように、AIに勝てる部分を磨いていかなければなりません。「AIに負けてしまう」ではなく、AIに勝つ努力をしていかなければいけないのだと思います。



#### ■休日の過ごし方

**休**日はゴルフをしているか、家のまわりを10kmほど走っています。60歳を超えてもゴルフを楽しみたいので、60代になったときに30〜40代ぐらいの体力を保っておけるよう、体力維持をがんばっています。(車谷)

**妻**を買い物に連れて行くのが好きです。妻はコストコが大好きで、私はコストコで嬉しそうに買い物をしている妻の姿を見るのが大好きです(笑)毎月1〜2回は必ず行き、パンを大量に買いだめています。(森口)

# アドミニ 新築マンション プロデュース

オーナー様の大切な資産を活かすお手伝いも、アドミニの大切な仕事のひとつです。この度、新築マンション建築のプロデュースをさせていただきました。マンションが建つまでをレポートいたします。



#03

## 物件名が決定しました!

順調に予定通り建築も進んでいます。1階北側も完成に近づき、2階部分へも着工しております。そして、物件名も決定いたしました。その名も『VILLA ARCE 西宮北口』(ヴィラ・アルセ)。アルセはスペイン語でメープル(カエデ、モミジ)の意味だそうです。日本の四季を感じることで趣ある名前ですね。

8月の雨続きの日が心配ですが、完成はもちろん、どんな方が入居されるのか楽しみになってきました。



1F 北側



2F 建築



2F 床面



# アドミニ村に新しい管理物件が増えました

ご縁があって新たに管理することになった物件をご紹介します!



## LOIS GRAND 靱公園

### ◀◀◀ ロイスグランうつぼこうえん

住所: 大阪市西区江戸堀3丁目  
交通: 大阪メトロ中央線「阿波座」徒歩6分  
大阪メトロ千日前線「阿波座」徒歩6分  
京阪中之島線「中之島」徒歩12分  
築年: 2008年10月  
構造: 鉄筋コンクリート造・地上10階  
総戸数: ワンルーム14戸  
(35㎡以上の広さ)+店舗2室

今回お預かりした物件は、靱公園が近い人気のエリア。アクセスも阿波座駅がほど近く、中央線と千日前線があるので、とても便利です。アーバンライフには最適な環境のワンルームマンションです。内外装コンクリート打ち放しのデザイナーズマンションで、人気の浴室テレビ、浴室乾燥機や追い焚き機能も充実しています。

都会の一人暮らしで心配なセキュリティもオートロックはもちろんカメラ付きインターホンも完備。また単身者にはありがたい宅配ボックスも設置されています。小型犬1匹OK。人気物件になりそうです♪





業界  
ニュース

## 第 12 回

### 2020年4月1日から改正民法が施行 賃貸中に建物を売却したら大家は誰になるの？



入居者(賃借人)が入居中の賃貸物件を、ほかに売却した場合、物件の買主(新所有者)が新たな大家(賃貸人)になることが、今回の改正民法で明文化されました。この場合賃貸契約の大家(賃貸人)が変わってしまうので、入居者(賃借人)の同意が必要のように思われますが、大家(賃貸人)の義務は、物件を入居者(賃借人)に使用させることなどは所有者であればできることです。そのため、入居者(賃借人)の同意は必要ではありません。

ただ、入居者(賃借人)からすれば誰に家賃を払うべきか不安になるでしょう。そこで、改正民法では、買主(新所有者)は物件の所有権移転登記をしてはじめて家賃の請求ができるとしています。もちろん、入居者(賃借人)で、

買主(新所有者)を大家(賃貸人)と認め、家賃を買主に払うのであれば、登記前でも大家(賃貸人)はそれを受け取ることができます。

賃貸物件の所有者の変更に入居者の同意は不要



入居者様の  
欲しい設備  
No.1

## 宅配ボックス設置キャンペーン!

＼ 非対面で人気 / 入居率アップ / 資産価値アップ /

### マンションの空室対策が

月額 **9,000円** (税別) で始められます!

メンテナンス付きリース 一点検・修理・整備・24時間電話サポートが無料—

時間を気にせず、また対面することなく荷物を受け取れることができる「宅配ボックス」。入居者様にとって欲しい設備として大変注目を集めています。物件検索サイトでも選ばれやすく、入居者様の満足度向上で退去抑制につながる人気の設備です。ぜひ他物件との差をつけたいオーナー様はこの機会に設置をご検討ください。

詳しくは、担当 浅沼まで **06-6271-1500**

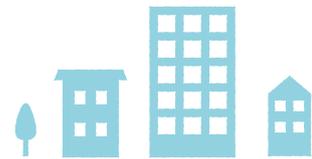
写真はイメージです。実際の商品とは異なります。





売買もアドミニにお任せください!

# 収益物件情報



特選

令和3年9月・特選売却物件のご紹介

## ル・シャトー

総額 **2億2,000万円**

利回り:7.33% (現況満室)

地積:644.75m<sup>2</sup> (195.03 坪)  
総戸数:18戸 (店舗1、住戸17) /築年月:昭和63年12月



所在地:  
兵庫県伊丹市南野北  
五丁目  
最寄駅:  
阪急伊丹線「新伊丹」  
駅 徒歩23分

## クローバーハイム

総額  
**1億2,500万円**

満室想定利回り:6.94%

地積:375.64m<sup>2</sup> (113.6坪)  
総戸数:18戸 (1Kタイプ)  
築年月:平成9年2月



所在地:大阪市東淀川区瑞光4丁目  
最寄駅:大阪メトロ今里線「瑞光四丁目」駅 徒歩5分

## メゾンド北田辺

総額  
**1億8,200万円**

満室想定利回り:10.55%

地積:228.85m<sup>2</sup> (69.22坪)  
総戸数:46戸  
築年月:昭和62年9月



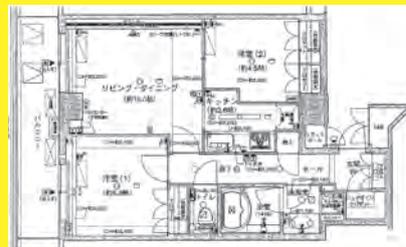
所在地:大阪市東住吉区北田辺4丁目  
最寄駅:近鉄南大阪線「北田辺」駅 徒歩2分  
大阪メトロ谷町線「田辺」駅 徒歩8分

## D'グラフィート大阪N.Y. HIGOBASHI

総額  
**5,000万円**

現況:空室

床面積:58.47m<sup>2</sup> ((17.68坪)  
築年月:平成20年10月  
間取り:2LDK



所在地:  
大阪市西区江戸堀  
1丁目  
最寄駅:  
大阪メトロ四つ  
橋線「肥後橋」駅  
徒歩1分

## その他おすすめ収益物件

### グリーンハイツ芳見屋



総額 **6,300万円**

満室想定利回り:11.06%

所在地:大阪市生野区林寺3丁目  
地積:198.18m<sup>2</sup> (59.94 坪)  
総戸数:9戸  
築年月:昭和51年1月

### 第三美松苑



総額 **1億5,000万円**

現況利回り:7.34%  
満室想定利回り:8.18%

所在地:大阪市東淀川区小松3丁目  
地積:387.91m<sup>2</sup> (117.34 坪)  
総戸数:倉庫1戸、住居21戸  
築年月:昭和55年2月

## 不動産買い取ります!

(土地・マンション・アパート)

### 収益物件買取強化中

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!

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]