

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.20**

旧年中は大変お世話になりました
本年もどうぞよろしくお願い申し上げます



34期「アドミニ村アワード」 MVP受賞者インタビュー

営業部リーシング課
チームリーダー
中 龍吉



contents

- P-03 アドミニ
新築マンションプロデュース #05
- 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 第13回 <コスト削減編>
今からやるべきこと「火災保険料の上手な掛け方」
- P-07 収益物件情報



〒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」。



34期「アドミニ村アワード」 MVP受賞者インタビュー

営業部リーシング課 チームリーダー 中 龍吉

アドミニでは半期に一度、『Admini village AWARD』と称して、会社の業績に大きく貢献した社員を表彰しています。高い売上実績を残した者や、革新的な取り組みを行った者、業務効率化を推進した者など、全社員の見本となるような行動をした社員に贈られます。

今回は34期で会社の利益目標に貢献してMVPを受賞し、チームリーダーに昇進した中さんに、受賞内容についてインタビューしました。



—今回MVPの受賞に繋がった取り組みについて教えてください。

アドミニでは入居率アップのために、仲介業者さんへのリーシング営業を行っています。最近はそのと並行して、自社での賃貸仲介にも力を入れており、入居者様から直接お問い合わせをいただけるようになりました。この取り組み自体は2年前から進めていたのですが、今回それが実績として目に見える数字であらわれたので、その点が評価されてMVPの受賞に繋がりました。

—自社での賃貸仲介に挑戦しようと思ったきっかけは？

自分の能力を最も活かせるのが仲介業務だと思ったからです。私はもともと、アドミニが経営していた賃貸仲介店舗に13年ほど勤務しており、その後、アドミニに異動になりました。仲介業務から管理業務に変わったので、当初は、過去の自分の経験が全く通用せず戸惑いました。ですが、私が会社に対して一番貢献できるのはやはり賃貸仲介だと思ったので、「自社で仲介業務をさせてほしい」と自らお願いしました。

—自社で賃貸仲介をするうえで意識したことはありますか？

他社といかに差別化するかを考えました。お客様が仲介業者を選ばれる際、アドミニはどうしてもネームバリューで負けてしまうので、他社と同じ土俵の上で戦っていくためには何らかの差別化が必要です。そこで、管理会社ならではの「物件の独占力」と「条件の差別化」という部分を押し出すようにしました。具体的には、他社にない魅力的な物件は物件情報サイトに「アドミニの独占物件」として掲載し、他社に類似の物件がある場合には仲介手数料の割引などで差別化を図りました。

—仲介業者に頼らずに自社で仲介をすると、どんなメリットがありますか？

自社での仲介には、大きく2つのメリットがあります。ひとつは、お客様にとって有利な条件を提示できるので、入居が決まりやすいという点です。当社は基本的に手数料0円で仲介をしており、さらに、物件によってはオーナー様からいただく報酬を充てて、初期費用や初月の家賃も無料にしています。これは、管理会社ならではの強みで、仲介手数料で利益を生み出さなくても、入居が決まれば管理費として収益を得られるからです。そして、もうひとつのメリットは、お客様と直接コミュニケーションがとれるので、優良な入居者を選別できるという点です。書面だけでなく、実際に人柄を見て審査を進められるので、家賃滞納の懸念がないことはもちろん、騒音やルール違反などの問題を起す恐れのない方に入居していただくことができ、安心です。

—物件の見せ方で工夫したことはありますか？

物件情報にパノラマ写真を取り入れたことで、物件案内にかかるコストの削減と成約率アップを実現しました。従来は、部分的な写真と間取りの掲載だけだったので現地への案内が必要でしたが、オンライン上で室内を360°見渡せるようになったことで、内見に来られないお客様でもお部屋全体をリアルにイメージできるようになりました。これにより、コロナ禍でも多くのご契約をいただけるようになりました。例えば、現在建設中の新築物件は、未完成にも関わらず既に8割以上の入居が決まっています。また、お客様が内見を希望される場合でも、事前にパノラマ写真をご覧いただいたうえで興味を持たれている方なので、成約見込みの高い状態からアプローチすることができます。

—どのような姿勢で、取り組んできましたか？

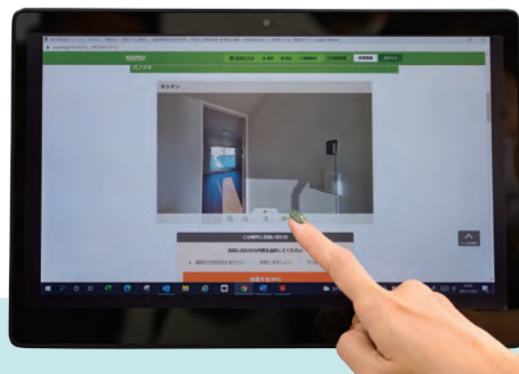
とにかく自分ができることに必死で取り組んできました。私は、自分に得意なことがあって、それが会社に対して利益をもたらすのであれば、全力で取り入れていくべきだと思っています。ただ単に空室のある物件を仲介業者さんに横流しするだけなら、私でなくてもできますし、自分の存在意義ありません。自分の居場所は自分で作っていかないと。「できるのにしない人」には絶対にならないと決めています。「頑張っている」と言う人は多いかもしれませんが、仕事なので「頑張る」のは当然です。それがスタートラインで、それ以上にやる気があるのか、行動するのかどうかで、結果が変わってくると思います。

—MVPに選ばれたと聞いていかがでしたか？

MVPを狙って頑張っていたわけではないのですが、たくさんの社員がいる中で、自分の努力がきちんと伝わっていたのだと思うと嬉しかったです。とはいえ、今回の受賞は私一人の成果だとは思っていません。というのも、私は賃貸仲介という分野では誰にも負けない自信がありますが、そもそも物件がなければ戦えないからです。オーナー様から物件をお預かりする担当者や、社内で私にお部屋付けを任せてくれる人たちがいたからこそ得られた成果であり、私が力を発揮できるフィールドを作ってくれる仲間がいるから成り立っています。

—今後の展開はどのように考えていますか？

今後も自社での仲介は拡大していく予定ですが、軸となるのは今までどおり、仲介業者さんからのご紹介です。目的はあくまで空室を埋めることなので、仲介業者さんの集客力を借りながら入居率を高めていきます。ただし、自社で仲介を行った方がスピーディーに空室を埋められる場合や、新築などで自社独占物件として集客した方が有利なときには、積極的に取り組んでいきたいと考えています。



360度カメラで室内を内覧できるようにしたことで、ご自宅にいながら、お部屋全体をリアルにイメージしていただくことができます。



—チームリーダーとして、部下育成についてはどのように考えていますか？

人間力を高め合っているチームでありたいと思います。私は、仕事のやり方を覚えることよりも、まずは仕事や他人に対して興味を持つことが大切だと思っています。先ほどの「できることはすべき」という話と共通しますが、チームメンバーにはいつも「見て見ぬふりをするな」と教えています。例えば、基本的なことですが、仕事で大変そうな人がいれば協力する、電話が鳴れば率先して出る、重いものを運んでいる人がいれば手伝うなど、常に周囲に目を配って行動し続けていけば、それは絶対に1年後、2年後に生きてきます。私自身そうでしたが、まわりの人たちから頼ってもらえる存在になれば、仕事のフィールドはどんどん広がっていきます。どれだけ潜在能力が高くても、ラクをするとそこで終わってしまいます。努力しなければ伸びないし、結果も残せないなので、チームメンバーにはできる限り多くのことに興味を持ち、たくさん苦勞して欲しいと思っています。もちろん、私自身も、常に前線で活躍するプレーヤーとして、チームを全力で引っ張っていくつもりです。



■休日の過ごし方

昨年10月からリーダーとしての仕事が新たに増えて、平日は常に気を張っているの、休日は家でゆっくり過ごしています。妻と買い物に行ったり、時々外食をしてリフレッシュしています。

■最近嬉しかったこと

私の直属の部下が仕事面と人間面ですくすく成長している事に喜びを感じております。その中で仕事をしていて楽しい!会社に来るのが楽しい!と言ってくれた事が凄く嬉しかった出来事です。

アドミニ 新築マンション プロデュース

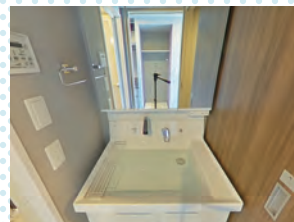
オーナー様の大切な資産を活かすお手伝いも、アドミニの大切な仕事のひとつです。この度、新築マンション建築のプロデュースをさせていただきました。マンションが建つまでをレポートいたします。



#05

『VILLA ARCE 西宮北口』完成いたしました！

当社がプロデュースさせていただいた『VILLA ARCE 西宮北口』が、無事完成し、11月末にオーナー様への引き渡しも完了いたしました。12月上旬より入居も開始しています。阪急沿線西宮北口駅から約徒歩5分という好立地。このあたりは2階建のハイツが多い住環境の中、『VILLA ARCE 西宮北口』はRC造で5階建（40戸）になります。そういったニーズがこのエリアにあったのだと強く実感いたしました。オートロックなどセキュリティもしっかりしているので女性に人気の物件となっています。今回、完成前から8割の入居者様が決まっていたのは360度カメラで室内を内覧できるようにし、実際に内覧に来られる前にお部屋のイメージができたことが入居決定につながったようです。入居者様に安心して長く住んでいただけるよう、しっかり管理してまいります。マンション建設から携わり、お客様付、管理まで一貫して関わったことは、とても貴重な体験でした。当社にとって『VILLA ARCE 西宮北口』は、新たな挑戦でしたが、今後もオーナー様の資産を守り、住みやすい住環境を作るためにチャレンジしていきたいと思います。土地活用でお困りごとがございましたら、お気軽にご相談ください。



WEB 内覧用サイト



一室からの眺望





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！

西淀川区と淀川区で2物件の管理を新たにお預かりいたしました。入居者様が安心して暮らせるようしっかり管理させていただきます。



ハイツサンヒーロー



大阪市西淀川区柏里2-2-8

1982年築

1DK、2DK

10戸

4階建て

サンプラザ新北野▶▶▶ C棟

大阪市淀川区新北野3-11-18

1987年築

1LDK、2DK

10戸

5階建て



JR東海道・山陽本線、塚本駅 徒歩5分

阪急京都本線、十三駅 徒歩12分の物件です。



業界
ニュース



コスト削減編

第 13 回

今からやるべきこと『火災保険料の上手な掛け方』

2022年10月の火災保険料の値上げと 割安な10年一括契約の廃止

2022年10月より、全国平均で10.9%の火災保険料の値上げを行うことが損害保険料率算出機構より発表されました。同時に住宅物件では、火災保険の契約期間が最長の10年から5年に短縮されることも決定しています。マンションオーナーにとって、火災保険はいうまでもなく大きな固定費の一つです。今回のコラムは、2022年10月以降の火災保険の保険料改定に向けての今からやるべきこととして、重要なポイントをご説明させていただきます。

2022年、住宅火災保険の値上げ幅について

全国平均で10.9%の値上げについて触れましたが、具体的に3大都市圏のマンションについての改定率は下記の通りとなります。この数値を参考に各損害保険会社は2022年10月以降の火災保険料を決定します。特徴的なのは、3大都市圏の中では、大阪の物件の料率が高くなる

ことです。また保険料は「地域」だけではなく、新築後の「経過年数」も考慮します。

2022年火災保険の大幅値上げの背景

ところで火災保険の値上げは、なぜ行われるのでしょうか。火災保険値上げの大きな要因は「損害保険会社の収支の悪化により、火災保険自体が成り立たなくなる可能性がある」という現状です。近年の大型台風やゲリラ豪雨等の自然災害の多発により、損害保険会社が取り扱う火災保険の収支は急激な悪化傾向にあります。特に2018年度は、国内自然災害に伴う損害保険会社の保険金支払額が、東日本大震災時を上回り過去最大となりました。業界全体では1兆5,000億円を上回る保険金が支払われています。

また、築10年以上の物件の保険料の値上げが大きい理由は、物件の老朽化によるものです。1例として火災保険の補償の1つである、「水濡れ損害」が挙げられます。

マンション(RC造り)の保険料改定の参考料率

	都道府県	築5年未満の例	築10年以上の例
		改定率	改定率
三大都市圏	東京都	+1.7%	+7.3%
	大阪府	+15.3%	+21.5%
	愛知県	+4.5%	+9.3%
最大	宮崎県	+30.5%	+33.0%
最小	山形県	▲4.7%	+1.1%

(出典) 損害保険料率算出機構のホームページより

2017年から2020年度に発生した主な風水災による支払い保険調査結果

年度	主な風水災	支払保険料(火災保険)
2017年度	平成29年台風18号 平成29年台風21号	300億円 1,078億円
2018年度	平成30年7月豪雨(西日本豪雨) 平成30年台風21号 平成30年台風24号	1,520億円 9,202億円 2,856億円
2019年度	令和元年台風15号(令和元年房総半島台風) 令和元年台風19号(令和元年東日本台風) 令和元年10月25日の大雨	4,244億円 4,751億円 155億円
2020年度	令和2年7月豪雨 令和2年台風10号	848億円 932億円

(出典)一般社団法人日本損害保険協会調べ

「水濡れ損害」とは、給排水管の経年劣化による水濡れ損害は補償の対象外ですが、破損や詰まりが原因の場合には補償の対象となるもので、マンション火災保険にとって最も重要な項目です。老朽化が進むと、給排水管の破損や詰まりを引き起こす可能性が高くなります。よって築年数は保険料の算定に大きな影響を及ぼすことになりました。

火災保険の最長契約期間が短縮される

2022年10月以降には、住宅火災保険の契約期間が最長である10年一括契約が廃止されます。廃止に至る背景は、前述の値上げだけではすぐに収支改善が出来ないことに加え、10年後の自然災害のリスクの予測が困難であるためです。今後大きな自然災害が、予測より増加すれば、値上げによる見直しのペースは早まることになるでしょう。

10年一括契約のメリットは、10年分の保険料を一括で支払うことで、毎年更新する保険料の10年分の総額より約15%安くなることです。年間20万円のマンションの火

災保険料の場合、10年間で30万円のコスト削減になります。2022年10月以降は、5年一括契約が最長期間になる見通しです。

まとめ

2022年10月の火災保険料の値上げと割安な10年一括契約の廃止による火災保険料の負担増加は、コスト面で大きな影響を与えることになります。今からやるべきことは、火災保険の加入状況の確認及び見直しが必要かどうかの判断です。せっかくの見直しの機会ですから、補償内容が適正かどうかも含めて専門家へのご相談をお勧めします。

執筆 命尾 昌彦(めいお まさひこ)
株式会社日本経営リスクマネジメント

マンションオーナーからの保険やその他リスクに関する過去からの相談件数は、1000件超。マンションの立地に応じた必要な補償の分析、火災保険のコスト削減、効率的な修繕積立の方法の提案を得意とする。

ご案内

1口500万円から優良不動産に投資できる不動産小口化商品のご案内

不動産の信託受益権(資産から発生する経済的利益を受け取る権利)を販売するもので、ひとつの不動産を小口に分割し、長期的かつ安定的に運用します。小口で買えるため、一人では手の届かないような高額の優良物件に、少ない資金でも投資することができます。

商品名:レクシード吹田市春日(建物名:ユタカマンション)
所在地:吹田市春日3丁目16番1号
交通:北大阪急行線桃山台駅徒歩10分
築年月日:平成3年12月1日



詳細・お問い合わせは 濱田まで06-6271-1500



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4年1月・特選売却物件のご紹介

クローバーハイム



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

総額

1億2,500万円

満室想定利回り：6.94%

地積：375.64m² (113.6坪)

総戸数：18戸 (1Kタイプ)

築年月：平成9年2月

ハイツCABIN



所在地：大阪市淀川区三津屋南2丁目
最寄駅：阪急神戸線「神崎川」駅 徒歩約11分

総額

8,500万円

満室想定利回り：10.52%

地積：184.52m² (55.81坪)

総戸数：11戸 (店舗1、住戸10)

築年月：平成2年

その他おすすめ収益物件

コンドミニアム山下駅前



総額 **980万円**

現況空室

所在地：兵庫県川西市笹部1丁目
最寄り駅：能勢電鉄線「山下」駅より徒歩約6分
床面積：81.74 m² (24.72 坪)
間取り：4LDK
築年月：平成1年8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】