

まるさん通信

Vol. **06**
2023.12

気軽に相談できる不動産屋「丸三」が、
不動産にまつわる情報をお届けします。



CONTENTS

- 01.Column 不動産を知ろう
お客様のライフステージに合わせた
リフォーム計画を、不動産事業者の
目線から共に考えたい。
- 02.丸三TALK
賃貸に最適なリフォームを考える
ベストパートナー。
- 03.丸三からのお便り～6通目～
from 不動産賃貸業務 横山 徹
- 04.ご縁のあるエピソード
過去の敵は、大切な友に。
未来へ連なる思わぬご縁。
- 最新物件情報「HONOVO笹野台三丁目」
 - 丸三NEWS

不動産を知ろう

不動産にまつわるアレコレを詳しくご紹介、ご説明していきます。

お客様のライフステージに合わせた リフォーム計画を、不動産事業者の 目線から共に考えたい。

いつもお世話になっております。

「まるさん通信」第6回は「不動産のリフォーム」についてご案内します。

私たちは不動産業者ではありますが、この「リフォーム」という言葉にかなりの頻度で接しています。例えば、賃貸住宅をお持ちのお客様から、入居者の入れ替えのタイミングでのご相談。中古物件を購入してくださったお客様からのご相談。過去に弊社で建売物件を買っていただいたお客様からのご相談などがあります。

そもそもリフォームとは、老朽化した居住設備を新築に近い状態に回復させる改修のことを指します。「形あるものは皆壊れる」建物も新築で完成してから日々劣化していきます。それを長く健康な状態で維持し続ける方法がリフォームです。

リフォームの良いところは今まで慣れ親しんだ空間の良さは残しつつ、改善が必要な箇所を適宜メンテナンスができることです。そうすることで、大切な住まいに長く健康的な状態で住み続けることができます。建替を検討していたお客様が最終的にリフォームを選択する場合も多くあります。慣れ親しんだ家の動線は変えず、綺麗な空間で心機一転生活を再スタートできることもリフォームの良い点かもしれません。

しかし、リフォームには難しいところがあります。お客様のお話を伺っていると、「お金をかけて内装をリフォームしたけど、最終的に建物の老朽化や目に見えない外壁の不具合に気づくことができず、建物を取り壊さなくてはいけなくなりました。」「お金をかけずにリフォームしたけれど、結局再度故障が発生しお金がかかってしまった」。などの声を耳にすることがあります。

リフォームは、家全体の老朽化の問題や資金計画なども考えつつ、計画的に実施していく



代表取締役

和田 崇

Takashi Wada

【出身】横浜市旭区

【保有資格】宅地建物取引士、公認不動産コンサルティングマスター、
相続対策専門士、賃貸不動産経営管理士

必要がある点が難しいところではあります。

また、リフォームという室内の空間を生まれ変わらせるイメージがあるかと思いますが、個人的には内も外も大切であると考えます。先ほどのお客様の声にあったように、外壁工事を怠ったことで外から見ただけではわからない雨漏りが発生していて、躯体に影響がでてしまう事象が時折見受けられます。壁の内側で長い間発生し続けた雨漏りを直すには、全体の外壁塗装を含めて防水工事をするなどかなり大掛かりになってしまうことも事実です。

それからリフォームは、お金をかけて完璧に工事することも、現状維持を目的として最低限の工事で済ませることも、建替えを踏まえて大きな工事を検討することも、どれも正解です。大切なことは、将来を見据え、どこまで直すかの判断をすること。相談を受ける不動産会社の立場として丸三は、お客様の背景をよく確認し、賃貸経営のプロとして「これから先の未来を見据えたりリフォームの進め方」を共に考えることが求められているのかもしれない。丸三では「こんなことも頼めますか？」と日々

リフォームのご相談をいただいております。

例えば、

- 壁紙や床を張り替えたい
- キッチン、浴室、トイレ等の水回りの改修
- 外壁工事、屋根の葺き替え
- 害虫(シロアリ、ネズミ等)の駆除
- 室内清掃(ハウスクリーニング)
- 排水管の清掃

など、ご相談内容は様々。

実際に、リフォーム工事の請負までは行っておりませんが後記「有限会社レッドカーベット様」を始め信頼のおける施工業者様のご紹介が可能です。建物はただ使いつづけるのではなく、将来を見据えた準備が常に必要です。とはいっても新築したその日から毎月、毎年一定額の積み立てをすることはなかなか難しいものです。しかし、建物は古くなればなるほど維持管理の費用がかかることもまた事実。ただ、丁寧に手をかけ長く時間をともにすればするほど、建物への愛着も増してくるのではないのでしょうか。皆様のより良い未来に向けたリフォームの計画を共に考えましょう。



有限会社 RED CARPET
岩松 敏和様

株式会社丸三
代表取締役 和田 崇

先代の頃から リフォームをお任せ

岩松:丸三さんとは、先代の社長の頃からの付き合いです。先代の奥様ともよくお会いする機会があり、小学生の頃の和田さんを何度かお見かけた記憶があります。

和田:実家のリフォームは、すべてお任せしていましたね。私が丸三の仕事として初めて自分で契約してきたマンションでも、リフォームをお願いしたのは岩松さんでした。

岩松:そう、あのマンションが和田さん

との最初のお仕事でしたね。

和田:空き部屋が出るとリフォームの必要があるかどうかを確認するために、岩松さんと一緒に実際のお部屋を見に行きました。それで壁の寸法を計るのをお手伝いしたりして、岩松さんの仕事を間近で見ることで、私はリフォームの流れを学ぶことができました。

対応の早さが問われる 賃貸物件の修理

和田:岩松さんは普段どのようなお仕事をされていますか？

岩松:私は室内の改装をメインに、外壁の塗装、外壁・屋根の修理など様々なご依頼をお受けしています。
和田:当社からも最近、賃貸物件で外壁や水回りの工事をお願いしましたね。水回りの故障は、急に来るのが怖いところですね。

岩松:そうですね。水回りの老朽化は進んでいることに気づきにくいので、半年も水漏れしていたのに、ご入居者は気がつかずに生活されていたという声もよく耳にします。依頼がくる頃にはすでに深刻な状況になっていて、入居者様の生活に支障が出てしまっているの、ご依頼のほとんどが至急の案件になっているのだと思います。

和田:トラブルが起きる前に気づくことができると一番いいんですけどね。オーナー様にとっては、故障が起きる前に早めに取り替えるなどの投資判断をすることが難しかったりします。

岩松:そうですね。そこが難しいところだと思います。だからこそ、修理の

ご依頼に早く動けるかが重要だと思っています。

和田:確かにそうですね。岩松さんはどんなに忙しい時でも、お客様に電話ですぐにご連絡を入れていただけるのでとても助かっています。ただでさえ、お客様は不安な気持ちだと思うので。

岩松:水やガスの不具合は本当に待たないですからね。ただ、毎日色々なお仕事をしています。すぐ動くことは難しかったりします。それでもお客様に少しでも安心していただけるようにレスポンスを早く、できる限り早急な対応をすることを心がけています。

これからの時代、リフォームに求められるもの

岩松:これからは壊れたものを直すだけでなく「デザイン性」を追求したリフォームが必要だと思います。賃貸経営のあり方も時代とともに変化していて、特に若い入居者様が

丸三

FROM REFORM PARTNER

TALK

リフォームの専門家である岩松さんに、今消費者に求められている賃貸リフォームについてお話をお伺いしました。

賃貸に最適なリフォームを考えるベストパートナー。



お部屋に求めるクオリティが上がっているんですね。これからは「その部屋でどんな暮らしができるか」を発信していく必要があると思います。

和田:本当にそのとおりですね。賃貸業というのは長い間需要が多く、貸し手市場でした。そのため「とりあえず賃貸住宅というハコがあればいい」という認識がりましたが、時代は変わり、今は完全に借り手市場です。特に新しく賃貸経営をされる方には、ビジネスとしてしっかり戦略を立てて取り組んでほしいと私からもお伝えしています。

岩松:当社も今後もっと、リフォームにもデザイン性を意識した提案を取

り入れていきたいと思っています。

和田:岩松さんは入居率が上がるように様々な提案をしてくれていますよね。私はオーナー様の視点に立ちつつ「今回の予算だとご提案いただいた中からここまでやれそうですね」といい塩梅を模索します。2人で作戦会議をしながらベストな着地点を探っているんです。

岩松:最近2人で意見を出し合って提案した案件でお部屋の入居率が上がった例がありましたね。

和田:そうそう。築40年程のマンションでしたが、和室を洋室にリフォームしたことで目に見えて入居申込みが増えました！

岩松:畳やふすまというのはランニングコストが安くはないので、利益を確保するために洋室に替えるというの、賃貸物件リフォームの選択肢の一つです。

和田:賃貸には賃貸に合うリフォームが必要ですね。オーナー様は賃貸経営に慣れない方も多いため、私たちからご提案することも必要です。

岩松:ほとんどのオーナー様は丸三さんと長い付き合いで、信頼関係がありますからね。「こうすれば入居者様にもっと選ばれやすくなります」というご提案をご理解いただけるのはありがたいです。

和田:「丸三のリフォームといえば岩松

さん」ということもオーナー様の間で結構知られていて、私を介さず直接やり取りしてもらっていると何だか嬉しくなります。オーナー様にも信頼が伝わっているんだなって。やっぱり岩松さんはトラブルにすぐに対応してくれるという安心感があって、そこが私としても信頼してお仕事を任せられるポイントなんです。
岩松:ご信頼をいただいていることは本当にありがたいです。

和田:これからもオーナー様のいい賃貸経営のお手伝いができるように、力を合わせてベストなリフォームのご提案をしていきましょう。

丸三からの お便り

6 通 目

丸三のスタッフが、それぞれの得意な分野の情報をお届けしていきます。
今回は不動産賃貸業務を担当している横山からのお便りです。



不動産賃貸業務 横山 徹

こんにちは。賃貸業務を担当しております横山徹と申します。日毎に寒暖の差が大きくなりました。気温差などで体調を崩しやすい時期ですので、どうぞご自愛ください。

今回は、昨今のお部屋探しの傾向についてお話をさせていただきます。賃貸住宅におけるお部屋探しは、価値観の多様化が進み「利便性」や「快適性」などの付加価値がよりお客様に重視

されるようになってきました。「利便性」としては、相鉄線がJR線や東急線との相互乗り入れが始まり交通の便が向上しました。ますます沿線沿いの需要が高まることが予想されます。「快適性」に関しては、特に若い世代を中心にエアコンのニーズが高まっています。「酷暑」という言葉が話題になったように、暑さの度合いが厳しさを増しています。それにより、1世帯に複数のエアコンが必要とされる物件も出てまいりました。

また、最近のニーズに合わせておすすめしたい設備が2つあります。1つ目は、備え付けのインターネット回線。以前から需要がありましたが、コロナ禍によるテレワーク推奨の波もあり、さらに高まることが予想されます。インターネット回線はエリアによってケーブルテレビ会社などがオーナー様向けプランを用意していることもあり導入しやすいのが特徴です。2つ目は、宅配ボックス。テレワークと出社の併用が可となった

働き方の影響もあり、不在の間でも荷物を受け取れる便利さが人気です。部屋毎ではなく共用の設備として管理することで維持がしやすくなります。

「多少値が張っても価値があるものには出費を惜しまない」のも、近年のお客様の特徴と言えるかもしれません。実際に、賃貸管理をご依頼いただいた新築の戸建全4棟の物件。15万～16万円という少し高めな賃料設定で貸し出したものの、駅から徒歩圏内で、建売住宅と同等の設備を備えていたことで、竣工前に全棟のご契約をいただくことができました。

社会の状況により、借主様が住まいに必要とするものも変わります。賃貸運用に関するお悩みやご質問等ございましたらお気軽にご相談ください。設備の導入から、運用方針の立案までより良い賃貸経営を共に考えましょう。

ご縁のあるエピソード

地元・三ツ境と共に歩んできた半世紀の中で
めぐり逢った素敵なエピソードをご紹介します。

過去の敵は、大切な友に。
未来へ連なる思わぬご縁。

詳細は
HPでお読み
いただけます。



令和元年、当社とお付き合いのあるお客様から「土地X」の売却のご相談をいただいた時のお話。この売却を成功させるためのパートナー企業を探中、出会ったある企業(A社)ご担当者様との会話に、以前にご紹介したご縁のあるエピソードにまつわるこんなお話がありました。

「数年前三ツ境の幼稚園用地*が売りに出された際に、丸三さんと競合した企業の担当者、実は私なんです。地元が三ツ境で私もあの幼稚園出身なので、なんとか譲り受け、事業にしたいと考えていたのですが、売主様が丸三さんにお譲りしたことをお伺いし、残念に感じたことを思い出しました。
購入してきた当社と、購入できなかった相手方。

最初は隔たりを感じつつも思い出話や苦労話、内輪話など会話はずみ、お互いの距離は縮まっています。それからA社様に好条件をご提示いただき、無事ご契約まで進むかと思われました。しかし、「土地X」の売主様の希望条件と折り合わない部分があり、商談は暗礁に乗り上げてしまいます。

数ヶ月後。私は休日、子供と銭湯へ。平和で平凡な日常に幸せを感じながらお風呂につかっていると、そこには以前商談をしていたA社のご担当者様が、「こんな所で会うなんてご縁がありますね。」と談笑しつつ、このご縁がこの後も続いていくことを願い「また、ご縁があるといいですね。」と商談が止まっている土

地Xの商談がうまくいくよう期待を語り二人はその場を後にしました。
それから数ヶ月後。「土地X」の売主様からご連絡をいただき、両者話合いの末、無事契約は完了。少しずつ紡がれてきたA社ご担当者様とのご縁は手をつなぐ形で区切りをつけることができました。

同じ幼稚園出身で同じ土地の購入を検討、銭湯でばったり出会い、同じ仕事に取り組むことに。最初は競合相手だった関係性も、今では信頼し合える仲間のように、同業者として助け合いながら取引は続いています。過去から現在へ繋げられたご縁は、この先の未来へも少しずつ広がっていきます。

※詳しくはHP「ご縁のあるエピソード vol.4」をご覧ください。

最新物件情報

ご成約御礼

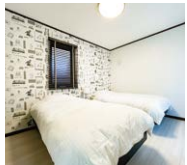
HONONO 笹野台三丁目

暮らしを広げる、黒の奥行き。

外観はシックにカッコよく。内装は気取らずカジュアルに。

3SLDK

■敷地面積／96.02㎡(29.04坪) ■延床面積／89.17㎡(26.97坪)
■1階床面積／46.32㎡(14.01坪) ■2階床面積／42.85㎡(12.96坪)



丸三では賃貸物件の建築・賃貸経営サポートも行っています。
土地の有効活用について、お気軽にご相談ください。



株式会社 丸三

お問い合わせはこちら

TEL:045-363-0003

FAX : 045-391-0303

LINE

LINE公式アカウント
始めました



お気軽にお友達追加してください。

丸三NEWS

丸三に頼りになる
新たなメンバーが加わりました!



アシスタント 後藤 彩

電話対応や書類の作成など事務仕事を行っております。持ち前の明るさと接客業で培ってきたスキルを生かし、元気をお届けできるよう心がけています。さらに、地元の子育てママだから知る、お買い得なスーパーの情報など不動産以外の情報もお任せください。



アシスタント 弘内 真理乃

現在は書類整理を中心に電話対応や窓口での集金業務を行っております。丸三にお越しいただいたお客様に快適なお時間を過ごしていただくために。そしていずれは取得した宅建の知識を活かし皆様のお役に立てるように、日々学びながら業務を務めてまいります。