

まるさん通信

Vol. **08**
2024.8

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
同業者様との協力で実現する、
「安全な取引」とは。

02.丸三TALK
地域の不動産会社が連携して
安全な取引へ。

03.丸三からのお便り～8通目～
from 不動産売買業務 越野 朋幸

04.ご縁のあるエピソード
「日本丸」が運んできたのは、
4世代をつなぐ、再会の物語。

- 最新物件情報
「HONOVO阿久和西4丁目」
- 丸三NEWS
「阿久和東一丁目にコンビニ店舗用地を計画中!」

最新物件情報

HONOVO 阿久和西4丁目

全7区画のうち3区画のみ先行販売開始

太陽の光と自然に包まれたこの場所で
穏やかな暮らしをはじめます。



POINT 01

分譲地は隣接するお家の影響を受けにくい、ひな壇構造。
風通しや日当たりの良い設計を実現。

POINT 02

一区画の所有面積が広いゆとりをもった設計のため、隣の
家を気にすることなくのびのびと暮らしを楽しむことが可能。

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。



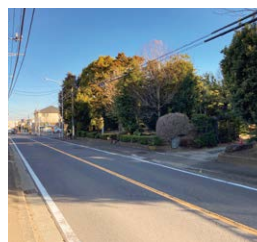
LINE公式アカウント
始めました

お気軽にお友達追加してください。



丸三NEWS

新たな挑戦がはじまります。



阿久和東一丁目にコンビニ店舗用地を計画中!

来春以降オープン予定!

丸三ではこれまでにない新たな挑戦をスタートさせています。それは、弊社宅地分譲地の隣接地にコンビニ店舗を誘致して、長期的な収益を見据えるプロジェクト。丸三では、中長期的な視点で地主様に最適なお提案をさせていただきます。



株式会社 丸三

お問い合わせはこちら

TEL:045-363-0003

FAX: 045-391-0303

ホームページも
ご覧ください



クチコミ投稿に
ご協力ください



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。

同業者様との協力で実現する、 「安全な取引」とは。



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

皆様、いつもお世話になっております。

「まるさん通信」第8回のテーマは「同業の不動産業者様との関わりについて」です。不動産業者は弊社のような街に根付いた不動産業者や横浜や東京などのターミナル駅にお店を構える大手の不動産業者など、「不動産業者」という枠の中では同じなのですが、扱う不動産の違いから不動産業者同士でも協力をしながら業務を行うことがあります。

不動産業の主な業務は以下の4つ

①不動産の開発・分譲

土地を購入し、宅地を分譲したり建物を建築して販売する業務

②賃貸不動産の仲介

不動産を貸したい人と借りたい人を結びつける業務

③売買不動産の仲介

不動産を売りたい人と買いたい人を結びつける業務

④不動産の管理

アパート、マンション、駐車場等の不動産を管理する業務

様々な不動産業者様がいる中で、それらすべてを取り扱う会社様もいれば、1つの項目のみを

専門的に扱う会社様もいらっしゃいます。前者は「総合不動産業者」後者は「専門不動産業者」と区別され、法人のお客様のみを対象とする企業、個人のお客様も法人のお客様も対象とする企業、それぞれいらっしゃいます。

通常「同業者」というと「商売敵（がたき）」や「ライバル」と呼ばれることもありますが、流通性の低い不動産業界において、1つの不動産が取り合いになってしまうことも少なくなく、その度に敵をつくれれば自社が孤立し、次の取引に繋がらなくなってしまいます。

流通性が低い故に同業者様と一緒に1つの取引を進める場合も多々ございますので、自社の都合ばかりを優先して周りに敵を作ってしまうと、未来の取引に繋がらなくなる。だからこそ、同業者様との関係性はとても大切なのです。

特殊な条件が絡み合う不動産取引では、同じ不動産を同じ条件で取引できる機会は少ないです。不動産によっては、様々な問題を解決し

ないと安全な取引ができないこともあります。だからこそ、取引を安全に行うためには、同業者様と意見交換、情報交換を行い、様々な知識や経験を身につけ、自身の見識を高めていくことが非常に重要です。そして、同業社様との関わりを大切にすることで、いざというときにアドバイスをいただけるようになる。つまり、横のつながりを大切にすることが未来の取引への架け橋になります。

一方で、お互いの取引に対する考え方や進め方が異なり意見の衝突がおこることもあります。ただ、最終的に安全な取引を行うためには、相手を敬い、一步下がった姿勢で取引を進めることが重要ではないかと感じています。

これらの考え方は会長の教えとして受け継がれてきた心得です。相手を敬う姿勢を忘れず、仕事に取り組むことで「丸三さんとなら安心して取引ができる」という印象を与え、次の取引へと繋がる。そして、その時には商売に繋がらなかったとしても、数年後にまた別の機会でお声をかけていただくこともございます。また、相手を敬う気持ちや感謝を忘れず、同業社様と長く付き合い合っているとお互い少しずつ親近感がわき、複数回のお取引をさせていただけるなど「ご縁」のようなものを感じます。今回対談させていただいた(株)アプリ横浜様以外にも、弊社ではたくさんの方がたいお取引をご一緒させていただいている同業者様がいらっしゃいます。

現在、弊社丸三では、不動産の売買、賃貸、管理、資産のご相談など、地域の方々の様々なニーズにお応えすべく、「総合不動産業者」として日々業務に取り組んでいます。お客様一人ひとりのニーズや期待に応えられるように、様々な専門家の方や「同業者」の方と連携をとりながら一つひとつのご要望に丁寧に応えてまいります。

不動産に関するご相談は
お気軽にお問い合わせください。



誠実に向き合う仕事で つながるご縁

和田: 古本さん、久米さんと丸三は、現会長が社長の時代からのお付き合いですね。印象に残っている当時のエピソードはありますか？

古本: 私が印象に残っているのは、今と変わらず堅実で、地主さんを大切にお仕事をされていたことです。たとえば「分譲など無理な土地活用はせず、駐車場など土地を維持していく方法を提案する」「不動産会社は地主さんが通いやすい駅前建てる」など、常に地主さんを第一に考えていますよね。

久米: 私が元々、三井銀行の三ツ境

支店に勤務していた頃、丸三さんの事務所に伺うと、まだ幼かった和田社長が学校から帰ってきて事務所で遊んでいたのを覚えています。30年以上のお付き合いですね。

和田: 久米さんが三ツ境支店の支店長をされていた頃は、よく足を運んでいただきましたね。

久米: はい。赴任した頃の頃、手元に瀬谷区の情報がなく困っていたとき、管理駐車場の看板を見ると瀬谷区の情報は丸三さんが主導しているとわかりました。地主さんの情報を知るために、丸三さんにはたびたびご協力いただきました。

古本: 当時から、丸三さんの安定した経営はこの地域随一です。

アプリ横浜の創業後も、息子の航を3年間教育してもらったご恩があります。

和田: 教育の場として丸三を選んだのは、どのような理由があったのですか？

久米: 丸三さんは常に、地域に住む人のために何ができるかを考えてお仕事をされています。だからバブル崩壊のおりを受けても生き残れたように、安定した経営ができるのだと思います。丸三さんのように地域に密着した会社こそ私たちの理想であり、ぜひ教育をお願いしたいと思いました。

古本(航): 丸三さんでは、不動産の仕事を基礎から教えてもらいま

した。和田社長から学べば間違いないという思いで。大切な時間を過ごさせてもらい大変感謝しています。

和田: 航くんはクレームがあっても冷静でいられる。わからないことを教えてくれる仲間人間性が欠けていると離れてしまうけれど、そんな心配のない人柄です。そういった意味で、不動産業の適性を備えていると感じました。

安全な取引には地域の 連携が欠かせない

和田: アプリ横浜さんとは地域の不動産会社として、協力しながら仕事をさせていただいています。不動産会社として重視していることをお聞かせいただけますか？

古本: 不動産業の免許をもった我々には、知識の少ない一般の方が高額な取引をする際に、悪質な業者などから損害を受けずに安全に取引できるよう支援する責任があります。その責任を全うでき

丸三 FROM OUR PARTNER TALK

街に根ざす不動産会社が
安全な取引を行うために大切にすべき心得と
同業者との関わり方について伺いました。

地域の不動産会社が連携して安全な取引へ



株式会社
アプリ横浜
古本 航様

株式会社丸三
代表取締役
和田 崇

株式会社
アプリ横浜
古本 透様

株式会社
アプリ横浜
久米 勝様



るよう業務に取り組んでいます。

和田: 免許をもつ不動産会社にとって、重大な責任ですね。安全な取引のために、どんな点に気を付けていますか？

古本: 売主と買主、両者が安全に納得して取引するには、調査が大事だと考えています。取引するうえでわからないことがあったときは、その地域で信頼のおける業者に意見を聞くことが大切です。瀬谷区のことや契約書のチェックに関しては、瀬谷区で50年以上の実績があり、大手不動産企業での経験もある和田社長のいらっしゃる丸三さんに聞けば安心できるのでよく意見を伺います。

和田: それぞれの得意分野を共有して連携する必要がありますね。

久米: そうですね。泉区、戸塚区に関することや土地の有効活用は、当社の得意とするところです。丸三さんとも意見交換しながら、安全な取引を目指しています。

和田: 業者間のネットワーク作りは必要ですね。互いに助け合いながら、当社でも調査漏れがないように気を付けています。

古本: 業者間での信頼関係が、安全な取引には必要不可欠ですね。

和田: そうですね。アプリ横浜さんとは、安全な取引を重要視する点で波長が合うので、良い信頼関係を築けていると感じています。

お客様の声に耳を傾ける ことで地域に根ざした 会社へ

和田: 不動産会社として地域の人々と関わるうえで、どんなことを大切にしていますか？

古本: 地主さんと利用者さんの意思疎通をできる限りお手伝いするなど、目の前のお客様の声に耳を傾けることです。地主さんの不動産を活用し、賃料回収や賃貸募集の管理を充実させて地主さんと利用者さん、それぞれが満足できる生活が実現できるよう支援していきたいです。

和田: お客様の声に耳を傾けて誠実に対応していくことが、地域に根を張ることにつながりますよね。

古本: そうですね。仲介や管理事業を通じて、不動産をお持ちの地主さんの悩みを解決することで、地域社会に貢献していきたいと考えています。

久米: 丸三さんの管理物件数には遠く及ばないですが、近づけるよう地域に密着して仕事をしながら地道に件数を増やしていきます。

和田: そう言っていただいて身が引き締まる思いです。今後も協力しながら、地域に根ざした仕事を共にしていきましょう。

丸三からの お便り

8 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。
今回は不動産売買業務を担当している越野から3通目のお便りです。

こんにちは、売買業務を担当しています越野朋幸と申します。

さて、今回はマンションを買うときに「いい物件を見分けるコツ、そして、見学時に見るべきポイント」について、ご紹介したいと思います。
まず、マンションを選ぶ際に、立地やお部屋の広さ(間取り)は極めて重要な要素ですが、マンション選びの成功率を上げるためのポイントとして大切なのが、分譲会社・施工会社・管理会社それぞれの企業とマンションの管理状況をチェックすることです。

●新築マンションの場合「分譲会社・施工会社の規模や信頼性のチェック」。新築マンションであれば、建築前や建築中から販売活動が始まりますので、分譲会社・施工会社の規模や信頼性のチェックが必要です。

●中古物件の場合「物件の管理状況のチェック」。中古マンションにおいて、管理の状況の確認はとても重要なポイントです。
管理がしっかりしているマンションはお住まいになっている方の意識が高かったり、資産価値をしっかりと維持できるように皆さんが協力をしている証になります。

さらに、物件の管理状況を確認する方法、それはマンションをご見学の時に、集合ポスト・駐輪場・ゴミ置場・管理人室や掲示板を見ることで確認をすることができます。

見る時の5つのチェックポイント

- ①集合ポストの周りに不要なチラシが散乱していないか、ポストから郵便物やチラシがあふれているのにそのまま放置されていないか確認をする。
- ②駐輪場が整頓されているか確認をする。
- ③ゴミ置場に未回収のゴミが多かったり、ルールを守れていない方が多くないかを確認する。
- ④管理室に管理人さんの勤務日数や時間帯、緊急時の連絡先などが書かれているかを確認する。
- ⑤掲示板にマンション内で注意事項や問題になっていることなど、どんな情報が記載されているのかを確認する。

そして、合格点のお部屋が見つかりましたら最後にマンションの修繕計画、管理費や修繕費の値上げ予定、修繕積立金の積み立てられた金額の確認も忘れずに行いましょう。

次回は「土地・戸建編」をご紹介します。
待ちきれない方、何かお悩みのある方は丸三の越野までお気軽にご連絡くださいませ。



越野 朋幸

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。

「日本丸」が運んできたのは、 4世代をつなぐ、再会の物語。

詳細は
HPでお読み
いただけます。



丸三の歴史の中で、まるで小説のような出来事があります。それは、閉店間際に来店されたお客さまのひと言から始まりました。

「亡くなった両親の家財道具の処分と、家の売却をお願いしたい」三ツ境でお仕事をされていたそのお客さまは、同じ街で長年、不動産の売買を手掛けている丸三のことを知っていて「丸三さんなら信頼できる」という思いで売却の依頼をしてくださいました。

下見の当日、お客様とともに現場に入ると、見たこともない大きさの船の模型が目にとまりました。船首に描かれている船名は「日本丸」。「美しい船」として名高く、みなとみらいに展示されていることでも有名な船です。

聞けば、船乗りだったお父様が何年もかけて

つくった思い出深い品。本来なら手元に残したい形見の品ですが、全長1m高さ80cmほどの巨大な模型を保管する場所はなく、処分するほかないとのこと。「もしよろしければ、弊社の応接室に飾らせてください。ちょうど、窓辺にスペースがあるんです」丸三で引き取らせてほしいとお願いしたところ承諾をいただき、応接室に飾らせていただくことになりました。それから10年後の2016年3月。ひとりの女性が、駐車場を探しに来店。窓口が混み合っていたため、急遽応接室で打ち合わせをすることに。その女性は、熱心に船の模型を眺めてこう言いました。「これは、私の祖父がつくったものだと思います」小さい頃、祖父母の家で見た船の模型が、家の売却とともにずっと行方不明

になっていたのだそう。「まさかここで、また会えるなんて……」懐かしそうに話す女性は、こう続けました。「祖父の大切な形見を飾ってください、ありがとうございます」翌日、女性は子どもを連れて再び応接室を訪問。そこには、船の模型を前にほほえみ親子の姿がありました。船の模型をつくった船乗りの曾祖父。丸三に物件の売却を依頼し、模型を譲った祖父。偶然大店して模型と再会した母。そして、はじめて曾祖父の残した形見である日本丸を目にした子。いくつもの小さな奇跡がつないだ、一隻の船の模型と家族4世代に渡る再会の物語。もしかしたらこれからも、この船がまた新しいご縁を運んできてくれるのかもしれませんが。

※詳しくはHP「ご縁のあるエピソード vol.3」をご覧ください。