

株式会社 コモドスペース
大阪市西区立売堀1丁目6番8号
TEL. 06-6533-5167/FAX. 06-6533-5140

空室解消

ニュース

レター Vol.20

C o n t e n t s

秋号

- 代表取締役社長 本間達司のコラム
—「回復の兆し」
- コモドスペースの BEFORE→AFTER
—「桃谷プロジェクト」
- スタッフのオススメ本
—「共感の方法」
- 賃貸住宅フェア初出展
—「大盛況の講演会
コモドスタッフ奮闘記」

回復の兆し

ようやく朝晩が肌寒くなり、秋の足音を感じさせる気候となって来ました。
みなさまお元気でお過ごしですか。

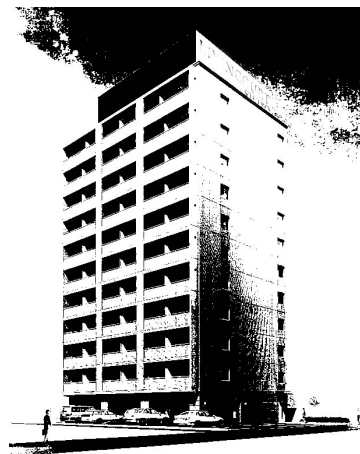
先月9月、4年4ヶ月ぶりに日経平均が1万3千円を回復し、景気回復の兆しが見える日本経済ですが、みなさんの足元の景気はいかがでしょう。

不動産業界では、首都圏を中心に大都市圏で土地の価格が上昇し、大阪市内でも土地や建物が高値で取引されるケースが増えています。

不動産に「ミニバブル」が起きているという方もいます。

他の業界では、鉄鋼・自動車などの各社も好業績で推移しているようです。

他方、原油高、低金利の終焉、その他不安要素もたくさんありますが、日本経済はこのまま回復軌道に乗り、復活を果たすのでしょうか。



その答えは「神のみぞ知る」で、誰にもわかりません。

しかし、最近の傾向で言えるのは、日本の経済構造が変わりつつあるということです。先程の日経平均では、構成銘柄225社の内、4年前と比べると約1/3にあたる75銘柄が入れ代わっています。銘柄入れ換えの大きな流れは、歴史ある製

造業から流通業・サービス業へ変化しています。

不動産業界でも新しい事業者が、新しい形で資金調達し、勇猛果敢にビジネスチャンスを求め、既存物件の取得や新規物件の開発を手掛けています。

人口が減少し賃貸マンションが余って来ると言われているときに、新たに土地を取得し新築の賃貸マンションを建築しています。

しかし、彼らが新たに建築している立地は大都市の中心部に集中しています。賃貸需要の都心回帰に着目した行動です。将来、新築賃貸マンションの行く末は不透明ですが、既存の賃貸マンションの強力なライバルとなることは否定できません。

時代の変化に対応し勝ち組と言われる企業や人に共通して言えることは、柔軟な対応力、スピード感ある行動、また、新しいことに挑戦し続ける姿勢です。

今後、日本の構造はよりスピードを増して変化してゆき、企業でも個人でも事業環境や経済環境が大きく変化することが予想されます。

私共も変化の波に乗り、勝ち組として生き残って行けるよう、「柔軟」「スピード」「挑戦」をキーワードに事業活動を進めて行きたいと考えています。



阪神優勝も回復の後押しとなるでしょうか？！

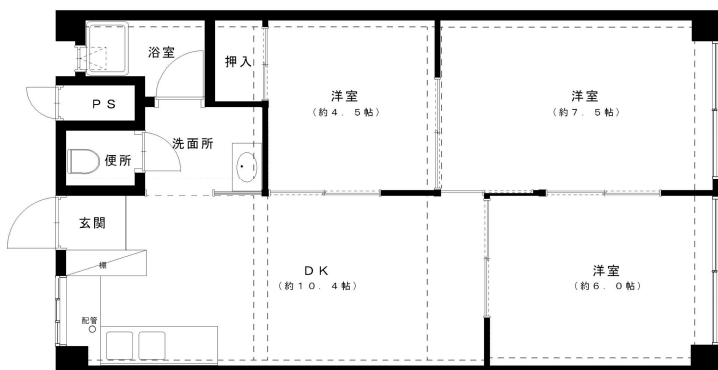
コ モドスペースの BEFORE → AFTER

～『桃谷プロジェクト』～

築 36 年のマンションが生まれ変わりました。部屋は SRC 造 7 階建の分譲貸しの一室。西向きですが、前面道路は大きく、向かいの建物は 5 階建ての市営住宅ですので、6 階のこの部屋は日当たりと風通しがとても良い部屋でした。ただ、日当たりを活かせるバルコニーがありません。

せっかくの日当たりの良さも、区切られた部屋により扉を閉めるとキッチンまで光が届かない暗いお部屋となっていました。

BEFORE



キッチンからリビング・ダイニングへと大きく抜ける空間を作り、お部屋を広々と。バルコニー代わりにするようL字のリビングの一角をサンルームとして使えるようにしました。

AFTER



スタッフのオススメ本 (コモドスペース 岡崎)

【 日本語なるほど塾4月号 ー想いが通じる！コミュニケーションレッスンー 】

山田ズーニー、リービ英雄 監修
日本放送出版協会 683円



この「日本語なるほど塾」は、NHK 教育テレビにて放送されている「知るを楽しむ」という番組内の木曜日のコンテンツです。そのなかでも今回は、4月に放送された『想いが通じる！コミュニケーションレッスンー共感の方法』についてご紹介します。

人を励ますつもりが自分の自慢話になってしまった、あるいはどんどん相手を落ち込ませてしまったという経験は、きっとどなたもお持ちではないでしょうか。

ここでは、具体的に「人を励ます」、「誤解を解く」という具体的なケースをあげて「共感」される伝え方を説明しています。

ひとつ、例をあげましょう。

正論はなぜ通じないのか？

正論を言うとき、自分の目線はかならず相手より高くなっています。目線が高いところから話をするとき、相手にとっての意味は「批評」や「アドバイス」になります。「批評」や「アドバイス」では、共感を呼ぶことはできません。

何か正しいことを言おうとすると、かならず相手との関係性を考えることが必要です。

目線が高くなるようにする4つのポイント

1. 相手をしっかりと理解する
2. 自分ならどうするか
3. 経験に基づいて話す
4. 相手の心に響く問いを投げかける

より良い人間関係には、より良いコミュニケーションが大切です。そのために、メッセージをどう相手に届けるか。是非一度、お試しください。

賃貸住宅フェアに初出展しました！

9月16日（金）・9月17日（土） インテックス大阪にて開催されました「賃貸住宅フェア in 大阪」に、コモドスペースが初出展 & 代表の本間が講演を致しました。

当社初の試みとしての出展でしたが、多数の方にブースにお越し頂きました。また本間の講演も席が足りず、立見の方が出るほどでした。

お越し頂きました方には、厚く御礼申し上げます。



講演の様子

コモドスタッフ奮闘記 ～初めてのフェアでの営業活動～



- 営業の基本である短時間でいかにして自分たちの行っている事業を理解してもらい、興味を持ってもらえるか、これが今回のような人出の多いフェアでは重要な事なので、やはり日々の営業の中で来年のフェアに向け更なる営業力の向上をはからなければと感じました。（鈴木）
- いろいろな方がお越し下さるフェアの中で、私共の事業に興味を持って頂けるオーナー様を見つけるだけでも精一杯であるが、それ以上に短時間で私共の事業内容をより解りやすく説明するのは本当に難しい。この経験を活かし更なる力を身に付けたいと思いました。（西羅）
- いつもながら、オーナー様の空室対策への関心の高さには驚かされました。と同時に、「リスクが少ないだけではなく、早く収益を回収できる方法」という新たな課題が出来ました。今後の活動でオーナー様も入居者の方も私共ももっと喜べる仕組み作りを考えていきたいと思います。（岡崎）

- 私は、普段は社内で設計の業務をしておりまして、今回初めてオーナー様に事業の説明をさせて頂きました。快く私の話に耳を傾けて頂いたオーナー様には感謝致しております。短時間で事業の説明をするのは難しいと痛感致しました。この経験を活かして今後も色々な面に発展していきたいと思います。
(山田)
- たくさんのオーナー様と話をさせて頂きまして、大変勉強になりました。短時間でいかにオーナー様に私共の事業を理解して頂けるかがすごく難しかったです。次回のフェアでは、今回以上のオーナーの方に私共の事業をわかりやすく説明できるように勉強していきます。(近藤)
- 今回の営業活動で、営業の難しさを痛感しました。普段私は技術系の仕事をしていますが、その結果を出すにはある程度の期間があります。今回は数分間で次に繋がる結果を出さなければなりませんでした。部署は違えど今一度自分の仕事の姿勢について考えさせられました。(宮崎)



当社ブース



「新しいカタチの賃貸」展示

「空室解消ニュースレター」編集部

株式会社 コモドスペース

〒550-0012 大阪市西区立売堀1丁目6番8号

TEL 06-6533-5167 FAX 06-6533-5140

URL: <http://www.comodospace.com/> MAIL: info@comodospace.com

発行人 本間・岡崎

発行日 平成17年10月15日

当社4階モデルルームは随時見学可能となっております。見学をご希望の方はコモドスペースまでご連絡下さい。

Copyright(c)2005 (株)コモドスペース all rights reserved.