

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. 64

Contents

冬号

- 代表取締役社長 本間達司のコラム
—「自己研鑽目標」
- 冬号の特集
—「賃貸シーズン到来！
近年の賃貸動向を分析」
- スタッフのひとこと
—「ウォーキング始めました」

自己研鑽目標



あけましておめでとうございます。
本年は三が日とも暖かく穏やかな晴天に恵まれ初詣日和でしたが、初詣にも行かずおいしいものをたくさん食した私は、2キロ増で初出を迎えてしまいました。皆様いかがお過ごしですか。

さて今回は「自己研鑽目標」と題してお話してみたいと思います。

私共では、全従業員が四半期毎に私と個人面談を行い、それぞれの「業務目標」と「自己研鑽目標」を設定して、業務のプロとして、1人の人間として少しでも成長できるように自分の目標に取り組むようにしています。しかし、毎回ほぼ全員が、自己研鑽目標の設定に苦勞しているようです。面談の際、少しアドバイスするとすんなりと決まるのですが、自分自身のことはなかなか見えていない（見ないようにしている？）ようです。

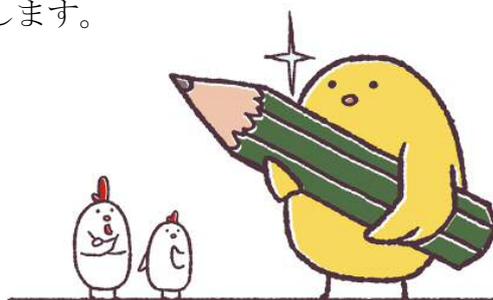
先日の社内勉強会の際、その話題になり、いっそのことそれぞれの自己研鑽目標を他の人の意見で決めようという話になりました。そうすると、出てくる出てくる、ある者は「ダイエット」、ある者は「時間の余裕を持った出社」、ある者は「禁煙」、ある者は「みんなが驚くような変身」、ある者は「コミュニケーションを円滑にするために全員とのサシ飲み」、自分では見て見ぬ振りをしていたことがいとも簡単に決まって行きました。

やはり自分のことはなかなか見えない（見ない？）のですが、人は良く見ているなど実感させられました。

最後に、私にも自己研鑽目標を与えてくれました、その目標とは、なんと驚くことなかれ、「今年の2月1日から12日までの12日間、会社を休んで下さい」というではありませんか。驚きと喜びのあまり、声が上がらず「え～、いいの！じゃー、行ったことのないヨーロッパにでも旅行に行こうかな～」という、「そんな、遊びはダメです」、「何か、経営者として成長出来ることを考えて下さい」、「例えば、ソフトバンクの孫さんに会って来るとか」と言われてしまいました。今のソフトバンクの孫さんはかなりハードルが高いですね。

ちなみに、「12日間、毎日、ゴルフを2ラウンドして、パープレーを目指すのはどう？」と聞いてみましたが、即、却下・・・。

目下、私の自己研鑽目標を広く募集しています。みなさま、是非、アイデアをお貸し下さい。本年もよろしくお願い致します。



冬号の特集



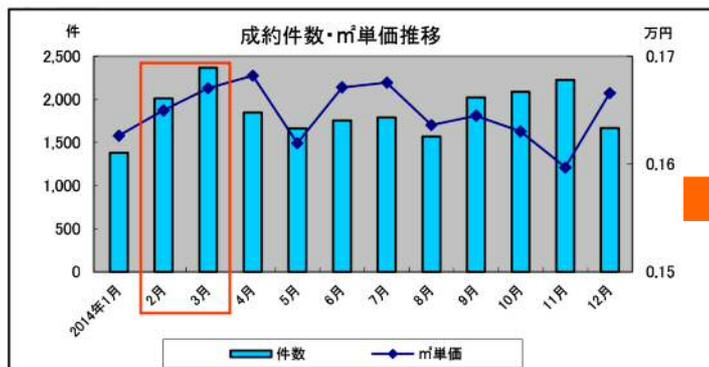
「賃貸シーズン到来！近年の賃貸動向を分析」

これから春に向けて、賃貸シーズンに入っていきます。皆様からお預かりしている大切な物件をお嫁に送り出すべく、益々気合いの入る仲介担当の島です。

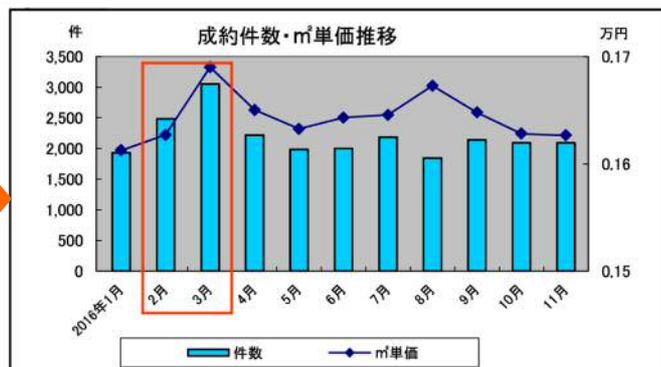
ところでシーズンというと、近頃少し感じるがあります。それは「賃貸のオフシーズン（閑散期）が無くなってきている」ということです。

<近畿レイズ：大阪府全域の成約登録状況>（2014年-2016年比較）

2014年1月～12月



2016年1月～11月



↑ 枠で囲んでいる部分が賃貸シーズンに当たる2～3月

前頁のグラフは、弊社が賃貸募集の際に活用している「近畿レイズ」の、2014年と16年の年間の月別成約登録状況です。2年前と比べると、2・3月の動きが盛んであることには変わりありませんが、その他の月の成約件数は、ほとんど差が無くなってきているのが見て取れます。また、弊社の成約件数でも、2・3月は20件以上成約がありますが、その他の月は15件程度を前後している状況です。

つまり、オフシーズンだからと足踏みせず、早々に空室対策を行うことで、早期に成約する可能性が高まる—そんな兆候だと感じています。

少し視点を変えて、コモドスペースの仲介分析を行ってみますと、2016年は問合せ総数6597件（うち現地案内数2121件）、そして成約数154件でした。問合せ数に対して案内率32.2%、案内成約率7.3%という結果になります。

比べて2年前（2014年）は、問合せ総数6529件（うち現地案内数2014件）、成約数114件。案内率30.8%、案内成約率5.7%であり、問合せ総数自体にあまり変化はありませんが、成約件数が1.35倍に増えており、客付け力が少しずつ向上していることが伺えます。

ただ実際には、募集開始1ヶ月以内に成約に至る物件もあれば、3ヶ月以上かかる物件もあります。詳しく分析すると、成約物件のうち約1割程度が、成約までに3ヶ月以上要していました。その主な苦戦要因は、「価格設定が周辺相場よりも高い」、または「近隣の新築・築浅物件へ入居が流れている」などです。

賃貸市場は年々変化しています。「以前と同じ条件で募集を出してもなかなか成約しない…」という場合は、周辺環境を分析し直して、現在の状況に見合った対策を行うことが必要です。

ニュースレター第57号でもご紹介しましたが、弊社では募集物件の問合せから案内、成約までの状況をデータベースとして蓄積しています。ご所有物件の問合せデータやその分析をご希望される方は、各営業担当または仲介担当までお気軽にご相談ください。

このシーズンを掴むため、一緒に最善策を考えていきましょう！

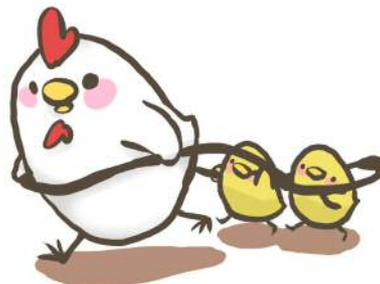
★問合せデータ分析
★周辺相場分析 等々
お気軽にご相談ください！



スタッフのひとこと



「ウォーキング始めました」



新年あけましておめでとうございます。

私事ですが、昨年10月から早朝ウォーキングを始めました。

私自身は、普段の工事管理の仕事でも、移動は電車と徒歩で行っていますので、十分に歩いているのですが、キッカケは「ウォーキングしたい」と小学生の息子が言い出したからなのです。理由はあえて聞いてはいませんが、恐らくダイエット(?)だと思います。

いずれにしても二人の合う時間が早朝しかないなので、毎朝30分程度ですが早起して実行し始めました。寒さと眠さ、なかなか成果(?)が出ない事もあって息子は断念した時もありましたが、私が一人でも継続し、毎朝しつこく誘い続けたことにより、息子も再び一緒に歩いています。最近は、少しずつですが成果(?)も出ているようです。

しかし、早朝ウォーキングの一番の成果は、継続していくことの大切さを息子に教えることが出来たことだと思っています。

正直なところ、年末年始は二人とも少しサボってしまったので、早々に再開して継続して行きたいと考えています。

徳田 欣久

「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://comodospace.co.jp/> MAIL: info@comodospace.com

発行人 株式会社コモドスペース

発行日 平成29年1月6日

【 Facebook で情報配信をしています 】

Facebook を通じて情報配信を行っています。

リノベーションをより身近に感じていただけるような情報のご提供を心がけております。Facebook アカウントをお持ちの方は、ぜひ一度ご覧いただければ幸いです。

<http://www.facebook.com/comodospace>

携帯電話用QRコード>>



Copyright (c) 2017 (株)コモドスペース all rights reserved.