

第47号 平成19年 1月1日

発行 (有)ウェイクアップ 丸弘コーセーサービス(株)

〒064-0809 札幌市中央区南9条西4丁目6-3 TEL.011-512-3311 FAX.011-512-0253

# コーセーだより



●賃貸住宅経営に 確信と誇りを

政治では昨年後半に、財政改革を継承する形で若き安倍総理が誕生しましたので、日本経済の改善に期待を寄せたいところですが、真に国民のための政治が行われるまでにはまだ時間が必要かと思えます。我々は自分の経営改善の中で生きる道を考えて行かなければなりません。

時代は刻々と変化していき、低成長の経済の中でも日常生活は向上しているのが現代の世相です。当社でも、入居者、特に若者のニーズやライフスタイルの変化に対応するとともに、少子高齢化、長寿社会に対

新春のご挨拶

㈱ウェイクアップ 会長

塩田 計男

新しい年を迎え、謹んで新年のご挨拶を申し上げます。皆様にはお健やかに新年をお迎えになられたことと、お喜び申し上げます。平素は当社の業務・管理に対し、ご理解とご協力を賜りまして、誠にありがとうございます。

応じた住宅の品質の向上、住環境の整備など様々な課題に取り組んでいるところ

また、民間賃貸住宅経営は、国や地方自治体でフォローできない分野を担う形で、若者から中高年、福祉にかかると高齢者まで、幅広い層の方々に住宅を提供し、住宅政策に大きく貢献しています。このことは、民間賃貸住宅経営者の使命でもあり、誇りでもありますが、皆様も賃貸住宅経営に確信を持ってください。まずようお願ひ申し上げます。

●時代の変化に対応した 住環境の提供

今後は㈱ウェイクアップ

を柱として、丸弘コーセーサービス(株)とともに役員一同、新たな時代の変化への対応に取り組みなながら、皆様の資産の維持・管理、入居者募集などの業務に努めて参ります。

また、良好な住環境を整備して提供するという視点から、それぞれの建物の状態などを考慮しながら、改善のご相談をさせていただきます。ご理解を賜りますよう、お願い申し上げます。

最後になりましたが、新年を迎え、皆様のご健勝とご多幸をお祈り申し上げます。年頭のご挨拶といたします。

謹賀新年

今年もよろしくお願ひします

㈱ウェイクアップ 代表取締役社長

塩田 純司

新年おめでとうございます。平素は当社の業務に一方ならぬご指導ご鞭撻を賜り、厚く御礼申し上げます。さて、昨年後半から新聞などでは、長期にわたる経済成長が継続中などの報道がありますが、景気回復が遅れている北海道では実感があまりありません。札幌の賃貸市場においても、一頃よりも新規参入物件が増加傾向にあり、厳しさが増している状況です。

こうした市場動向を背景に、当社ではここ数年、入居者募集システムを強化し、空室率減少に特に力を注いで参りました。既に皆様にお知らせ致しました保証人不要システム・リプラスに加え、昨年後半よりIT時代に対応したオンラインワンレントルを導入し、自社仲介によるメリットを家主様、入居者に還元できる仕組みづくりを進めております。今年もこうしたシステム強化に努め、皆様に良好な経営を続けていただくよう、社員一同邁進して参る所存ですので、皆様のご理解ご指導をお願い申し上げます。



最後になりますが、皆様のご発展・ご多幸をご祈念申し上げます。新年のご挨拶といたします。

今年3月完成!

新築アパート建設中です



▲現在建設中—上は北区の「プチフォーレ」、下は東区の「ユープレール」

今年三月完成を目標に現在、二棟の新築アパートの建設が進んでいます。一棟は北区麻生町の「プチフォーレ」。ブロードバンド対応のほか、エアコン付など設備が充実した、1

DK8世帯入居のアパートです。もう一棟は東区本町の「ユープレール」。こちらは1DK4世帯入居で、近隣に新築アパートが少ないので、良好な経営が見込めます。

●編集後記

◆昨年は、高校野球で王者駒大苫小牧高校が夏の大会で三連覇を目指したのが、惜しくも準優勝・決勝ではハンカチ王子・斎藤投手率いる早稲田実業高校と対戦し、再試合まで行い、歴史に残る決勝戦でした。◆プロ野球では日本ハムファイターズが日本一となり、今や野球といえば北海道となりました。(シゲタ)

入居者募集を強化

—自社仲介を増やして

家主様、入居者にメリットを

冒頭のご挨拶でも申し上げました通り、現在、㈱ウェイクアップでは、入居者募集体制を強化し、仲介業者に頼らず自社で入居者を獲得する体制を構築するため、様々なシステムを導入しております。

これは、仲介業者に賃貸仲介料を払うよりも、入居者により多くの特典を与えて他社物件との差別化を図ることが狙い。需要よりも供給が多く完全に借り手側が優位にある札幌の賃貸市場にあつては、新築の建物はもちろんのこと、築年数が経過した建物にも付加価値を与えて競争力を高めていくことが必要です。以下に当社の取り組みの概要をご紹介しますので、皆様のご理解を賜りたく、お願い申し上げます。

1 業者に頼らず 自社仲介を増やす

仲介専門業者に仲介を依頼すると当然、仲介手数料や広告料が発生しますが、特に札幌においては、仲介業者が広告料の多く付いた物件を最優先で案内する傾向にあり、必ずしも入居者のニーズに合った質の高い物件が入居者に供給されているとはいえない状況にあります。

当社が自社仲介を増やす理由も、家主の皆様負担を軽減すると同時に、仲介業者に広告料を払うよりも、その分を入居者に還元して、当社管理物件へ入居するメリットをアピールすることにあります。



## 2 IT時代に対応した オンリーワンレンタル

そこで当社が導入したのが、インターネットを活用した賃貸斡旋システム「オンリーワンレンタル」。これは入居希望者がインターネットで希望の物件を検索し、詳細をネットで確認したうえで入居希望物件を本人が一人で見学する仕組み

## 入居者にメリットの多いオンリーワンレンタル

一般的な賃貸システムとの比較(例)

一般的な賃貸システム	オンリーワンレンタル
家賃が月50,000円の 部屋の入居時費用の目安	家賃が月50,000円の 部屋の入居時費用の目安
●前家賃(1ヶ月).....50,000円	●前家賃(1ヶ月).....50,000円
●敷金(1ヶ月).....50,000円	●敷金(なし).....0円
●仲介手数料(1ヶ月).....50,000円	●仲介手数料(なし).....0円
●保険料又は共済(2年分).....15,000円	●保険料又は共済(2年分).....15,000円
●保証人.....必要	●保証人.....原則として不要
入居時費用 165,000円	入居時費用 65,000円

です。入居者は敷金、仲介手数料、保証人不要。業者側には多くの物件を案内する手間が軽減できるというメリットも。このシステムに物件を登録する際に、物件取材データ作成料などがかかりますが、従来の仲介業者に支払う費用と比較すると、大幅な軽減といえます。そして、このシステムの利用により、予想以上の反響があり、成約に結びついて

## 3 入居者にも 特別キャンペーン

以上は新たな入居者開拓



▶入居者にアピールするチラシ

のシステムですが、当社の入居者が他社の物件に流れるのを防ぐための方策も導入しています。その一つが、「ご紹介特別キャンペーン」。これは、当社の建物の入居者に、転居や新たにアパート入居を希望している知人・友人を紹介してもらい、契約成立の際に紹介者にはプリペイドカードを進呈、新たな入居者には引越費用の一部を支援するなど双方にメリットを与えるものです。

## 4 毎月の家賃で ポイントがたまる

このほか家主様ともご相談のうえ、建物にインターネットや有線の設備を取り入れたり、月々の家賃の支払いをカード決済にして、支払った家賃に応じてポイントがたまり、買物や旅行などの特典があるクレジットカードカードも導入しています。

このように入居者にメリットの多いシステムを導入

# 家主様の決断！建て替えインタビュー

## 時代のニーズに合わせて建替え

札幌市中央区 持田 祐宏様  
博子様

当社に建物の管理を任せたださる家主様には、塩田会長との長いご縁から当社に信頼を寄せたださっている方が多いのですが、今回ご紹介する持田様ご夫妻も、昭和五十五年に中央区円山にアパートを二棟購入されたときから当社との二人三脚で堅実な経営を続けていらっしゃる家主様です。昨年の秋、最初に購入した円山のアパートの建て替えが完了し、「エクシード円山」として新たな経営の「ページ」を刻まれました。(インタビュー 住宅産業新聞社)



▲持田様ご夫妻  
(中央区のご自宅で)



◀閑静な住宅街の一角  
に建つエクシード円山  
地階が専庫で、1LDK  
6世帯入居のアパート



グレーの石目調の▶  
エントランス  
真っ白な外壁とも  
調和して高級感が  
ある

「最初にアパート経営を始めようと思ったのは？」  
「日高管内の静内町で医院を開業し十年が経過して経営が落ち着いたころ、将来設計のために安定収入が見込める不動産を持ちたいという気持ちになりました。その時、信託銀行が仲介となつて塩田会長とご縁ができたのですが、円山のアパートは立地条件が良いことが購入の決め手でした。その後も資金面で順調に経

することで空室率が低下し、家主の皆様にとつても、経営が好転するという良い循環が生まれます。以上のシステムについてさらにお知りになりたい方、また、ご不明の点がある

## 屋根清掃と点検 今シーズンも完了!

（南ウエイクアップでは本格的な積雪期を前に、十一月中旬から十二月上旬にかけてアパートの屋根の清掃および点検を行いました。）



作業は天気の良い日を見計らって、一日二十棟ずつ二人一組で進めました。今期は落葉の時期が例年よりも遅く、神社や公園など樹木の多い地域に近い建物の中には再度、清掃したのももありましたが、予定通りに無事完了。合わせて外壁など建物全体の点検も行いました。

りましたら、担当者にお問い合わせください。今後とも当社の管理業務にご理解を賜りたく、重ねてお願い申し上げます。

営が進んだので、西区や北区、また豊平区にもアパートを購入しました」

「お話を伺うと、とても堅実な経営ですね。」

「節税対策として会社所有にするなどしてありますが、アパート経営は、時代のニーズに合わせているということが何より大切なのではないのでしょうか。今回建て替えたアパートは、建物の設計・施工に関してはすべてウエイクアップのプロにお任せしましたが、完成した建物を見ると、インターネット使い放題にしたり、浴室などに乾燥設備を設けたりなど入居者のニーズを最大限に考慮した設備が目を引きまますね。三十年前とは随分と時代が変化していることが分かります」

「アパート経営のメリットとは何であるとお考えですか。」

「やはり経済的な安心感・安定感でしょう。生活を楽しみながら、何かというときのサポートになつてく

れます」

「塩田会長が「経済の延命は人生の延命」とよく言いますが、

「そうですね。延命というここでは、私たちが今後は、次の世代に、私たちが引き継いでいくかということが課題です。ウエイクアップには、これまでも長期的な展望に立った提案をしてもらって、何でも相談できる心強いパートナーとして頼りにしてきました。今後もしっかりとしたサポートを期待しています」

## 担当者から一言

中央区・西区担当  
遠藤 一紀



「エクシード円山」は、IT時代に対応して、光ファイバーインターネットを導入したアパート。家主様の負担により、入居者はインターネット使い放題。円山という立地の良さに加えて、特に若い世代の入居者には、これが大きな魅力となっています。