

ケイアイグループ店舗・事業部紹介

ケイアイホーム（ア・パ・マ・ン・ショッピング）各店と
ケイアイグループの各事業部、支店を
ご紹介いたします。

吉 今日は(株)ケイアインホーム横川駄前店をご紹介。

どんなお客様にも
(株)ケイアイホーム横川駅前店
店長 安道 友彦

(株)ケイアイホーム横川駅前店
店長 安道 友彦

それがこの店の持ち味。不動産会社にとつて横川駅前は激戦区で、500メートル以内に10数軒の競合店があります。また、目の前が駅であるにもかかわらず、横断歩道の関係で競合店よりも入店しづらいのではないかと感じています。それでも、何とかお客様をお店まで誘導するため、いろいろな工夫をしています。

昨年6月からこの店の店長を任せていますが、この店は質の高い対応で勝負するしかないと腹を括っています。お客様を区別するつもりはないのです。

が「成約してくれそうなお客様」と「そうでないお客様」がいると思います。この「そうではないお客様」に對して、適当にしか対応していない店が多いと思うのですが、私はそうはしません。逆に、こういったお客様こそが店の評判を左右するキーマンだと考えていいからです。ですから、どんなお客様にも笑顔と真心で誠心誠意対応させて頂くことをモットーにしています。とにかく目先の売り上げに心を奪われがちですが、ジワジワと信頼を重ねていけば必ずや地域NO.1の店になれると確信しています。

ば大した事ではありません。とにかく早く一人前になり、広島で一番の営業成績を上げたいと思っていました。実際に何度も一位になることができ、会社に少し貢献できた時は何よりも嬉しかったです。またこれまでの営業で培われた経験や感覚から、良好な物件を探すのは得意だと自信をもっていきます。それをネットにアップし、お客様に喜んで頂くのが励みになっています。

他店で、いい物件に巡り会えず困っているお客様には、みんなで情報を持ち寄り、徹底的にご希望物件を探します。自分だけで探すのではなく、スタッフ全員で探しします。そんなスタッフたちが頼もしく、そして感謝しています。

プライベートでは、お酒が大好きで晩酌は欠



株)ケイアイホーム 横川駅前店
〒733-0011 広島県広島市西区横川町3-12-17
ミタキヤ構川ビル2F

物件を購入する時
リスク分散を検討

物件を購入する時は、リスク分散を検討相続等でお金が1億円程あり、その資金を使って物件を購入する際、1億円すべてを使つて1つの物件を購入してもよいのですが、地震等の災害リスクを考えると、3つくらいで現実のものに海外に移住することも京に1棟、神奈川に1棟、埼玉に1棟とするなどです。災害はいつ起こるか誰にもわかりませんが、その時に後悔しないようリスク分散をしておくことは非常に重要な考え方です。

これからの一住まいは暮らしを楽しむ場に!?

「コンセプト型」が人気を集めています。「ペット共生型」などは古くからあります。が、最近はコンセプトやテーマで入居者を絞った賃貸住宅が主流にされなりつつあります。東京などの大都市では、ミュージシャン向け、ワインセラー付きなど、何らかの「コンセプト」がなければ、入居者確保は難しいです。ただ、コンセプト型賃貸といつても、普通の賃貸との明確な線引きがあるわけではありません。「女性専用」もコンセプトの一つです。要は、ターゲットとする入居者の絞り方の強弱がポイントです。

住まいが、日々の暮らしを楽しむための空間には、「バブル崩壊」があります。つまり、土地神話の崩壊」とともに住まいは、資産形成の手段としてよりも、「そこでの暮らし」 자체を楽しむもの」という意味合いが強まることがあります。もちろん、ターゲットを絞りすぎると入居者確保が難しくなるというリスクもあります。そのあたりが難しいのですが、要是住まいというものが、日々の暮らしを楽しむための道具と化していきること、「ライフスタイルに応じて、住まいを選ぶ」という点に注目すべきです。

ですが、「ドクター・ブレント」「医者・看護師専用」、「ハイセキュリティ」(防犯強化)、「キャラクターズ」(エントランスでキャラクターが迎えてくれる)などです。もちろん、ターゲットを絞りたのではありません。確かに、近年急速に脚光を浴びるようになつた賃貸住宅に「シェアハウス」があります。リビングやキッチンなどの共用スペースを充実させて、入居者同士の「交流」を重視するシェアハウスは、そのこと自体が一つのコンセプトです。また、最近は高齢者や母子家庭と若者世代との交流を狙った多

	2010年	2015年	2020年	2025年	2030年	2035年
単独世帯	32%	33%	34%	36%	37%	37%
夫婦のみ世帯	20%	21%	21%	21%	21%	21%
夫婦と子世帯	28%	27%	26%	25%	24%	23%
ひとり親と子世帯	9%	9%	10%	11%	11%	11%
その他	11%	10%	9%	8%	7%	7%

世代交流型や、山登りなどの趣味に限定したもの、ダイエットを目的にしたものなど、シェアハウスもコンセプト化がより進んでいます。

出典・国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計(全国推計)」平成25年1月推計

す（表参照）。また、日本はこれから超高齢社会に突入していき、地域コミュニティの弱体化も懸念されています。単独世帯に一戸建ては不向きで、新たに居を構えるなら賃貸で十分です。高齢者が自宅を貸し、多世代との交流をコンセプトにしたような賃貸住宅に住み替えるニーズも増大していくのではないかでしょうか。そうした中、地域に密着して地元の活性化に貢献できる力を秘めたシェアハウスは、地元の不動産会社にとっても、大いに注目すべき居住形態といえるのではないでしょうか。単独世帯の内訳も高齢者から生涯独身者と多様化しています。それにより、単独世帯の賃貸住宅に対する需要も多様化し、賃貸住宅のコンセプト変化は、その意味でも賃貸市場の主流となつていくのでは。

**黒木代表の
ひとことコラム**

近年、「空き家バンク」と呼ばれる制度が注目を集めている。地方自治体や行政の委託を受けたNPOがホームページで空き家物件情報を紹介し、田舎暮らしを望む人と住人を呼び込みたい地方のかけ橋として、空き家を有効活用しようという試みで、地域活性化のための制度である。家賃は、通常の賃貸物件に比べてかなり安く、例えば広島県尾道市の空き家バンクに登録されている物件の場合、家賃は月1・5万～3万円程度。売却価格も100万～500万円のものが多い。ちなみに現在、空き家バンク制度を実施している市町村は全体の54.4%、実施を計画している市町村も30.9%になるらしい。地方と首都圏が連携して、民間企業が取り組むビジネスモデルとして模索したい。

黒木代表の ひとことコラム

- ・ 地震の起こりやすい地層がどうか、事前にチェックしておく
- ・ お金持ち大家さんは、日本に住んでいなくても可能

物件を購入する時は、リスク分散を検討

相続等でお金が1億円程あり、その資金を使って物件を購入する際、1億円すべてを使つて1つの物件を購入してもよいのですが、地震等の災害リスクを考えると、3つくらいに分散して物件を所有することをおすすめします。例えば、自己資金4,000万円で1億円の物件を1棟、自己資金3,000円で8,000万円の物件を2棟、という具合です。

京に1棟、神奈川に1棟、埼玉に1棟とするなどです。災害はいつ起こるか誰にもわかりませんが、その時に後悔しないようリスク分散をしておくことは非常に重要な考え方です。

海外に移住することも現実のものに

