

2月といえば節分ですね。豆まきや恵方巻きを食べたり、柊鰯を飾りますね。地方によって節分のやり方が異なるようですが、皆様は節分の時どのようなことを行いますか？

HOKUTO成功事例 vol.4

第4回目は首都圏内にある一棟マンションの販売取組み事例についてご紹介いたします。

■一棟マンションの成約取組成功要因

今回の物件は企業様が所有している事務所兼社員寮が移転ため、売却のご依頼をお受けしました。通常の一棟マンションのオーナーチェンジは、入居者がいらっしゃいますので利回りを算出し、収益物件として販売します。今回は引渡しの際、入居者が転居する事によってスケルトンでの物件引き渡しになることや築年数が経って修繕が必要になることを考慮して査定を行いました。その他にも過去に大規模修繕を行っているか、入居者とのトラブル要因になる水回り等を精査して売主様と話し合い、価格設定をしたことが早期反響に繋がったと考えます。

■問題を抱える物件たち

売主様の申告で増築部分が未登記であることが判明しました。未登記部分がある建物は融資の承認が受けにくい事から、土地家屋調査士による登記完了後の融資実行となりました。物件によっては建物の隣地への越境や、バブル期の乱開発によって前面道路が4m以下による道路後退（セットバック）が必要になる物件又は袋地による再建築不可物件なども少なくありません。一見ただけや状況ではわからない部分も多様にあるため、物件を取り扱う際には、物件の経緯確認を売主様に、ヒアリングや調査を行います。問題点を発見した際は、売主様にご相談しながら円滑な取引が行えるように心掛けています。

■法人営業課として心掛けていること

法人営業課は提携業者様やお客様からなどのご紹介案件が多いので、紹介をいただいた方、取引を行うお客様に満足のいただける業務を心掛けています。きめ細かいフォローや問題の早期解決をして、北斗グループに安心して仕事を任せられると思われるようにしていきたいです。



首都圏内の一棟マンション

【社内行事】

平成28年1月16日(土)は新入社員歓迎会が行われました。弊社代表の上田真一より挨拶があり、その中で「今までは毎月のように歓迎会があったので久しぶりに感じます。」とのコメントを頂戴し、和気あいあいとした雰囲気歓迎会がスタートしました。

場が温まったところで新入社員の西田さんから挨拶があり、各テーブルに回って自己紹介や他のメンバーとの会話で盛り上がっていました。

初めは席で飲んでいましたが、時間が経つに連れて席移動が始まり、部署を超えて様々なメンバーと交流があり、とてもよいコミュニケーションの場となりました。

皆様にお会いできることを楽しみにしています。



流通営業課 西田敏明

歳はいつてますが、新入社員です(笑) どんな案件でも全力で頑張ります！
よろしく願いいたします。

メディア情報

週刊ビル経営 平成28年1月4日 第940号の市場予測に代表取締役 上田真一の記事が掲載されました。「空家問題」や「民泊」など新しい課題が表れてきている不動産業界。不動産業界総点検そこから見えてくる平成28年とは・・・を様々な識者が答えています。記事はホームページらかも閲覧可能です！
メディア掲載情報やイベント情報をチェック！！

北斗アセマネ

検索

今月のSAITO

平成28年1月13日(水)に私の母と主人の3人で両国国技館に大相撲を見に行きました。外国の方や日本人も老若男女問わずたくさんの方がいました。若い女性からは人気力士が登場すると「かっこいい」という声がちらほら聞こえました(笑) 今話題の「相撲女子」本当にいました！

