2022年（令和4年）8月22日号

# 週刊住宅

発行所　株式会社週刊住宅タイムズ
〒101-0061 東京都千代田区神田三崎町3-3-4 巴ビル
電話:03-3234-2050 FAX:03-3234-2070
発行人 週刊住宅タイムズ　代表者 鈴木美由紀
2020年6月17日 第三種郵便物認可
問い合わせ:info@sjt.co.jp 情報提供:press@sjt.co.jp

年ぎめ購読料 18,164円本体・送料込み（税込み19,980円）

街と暮らしと未来のために。
ルネ 総合地所
www.sohgohreal.co.jp

## 脱／一括査定・ポータルサイト利用料0円

# YouTubeで100%売買仲介できます 3

「もし鈴木さんが今からウエブで発信をするとしたら、何から始めますか？」こう質問された時の私の回答は決まっています。ブログです。ただ、ブログと言っても「不動産売買のお役立ちコラム」でも「お昼ご飯に何を食べたか」でもありません。わたしがおすすめするのは「日報ブログ」です。日々、会社で日報を書いている方もいるのではないかと思います。それをブログにするのです。

### 地方の小さな不動産会社こそやるべきウェブ集客術（3）

同社に入社した社員に「お母さんに報告していると思って日報を書いてみて」と指示したのがきっかけです。社員が日報をウエブで公開していたら、思わぬ２つの効果が現れたのです。

効果①　追客しなくなりました。日々の日報ブログを顧客が読み、その結果、追客していなくても問い合わせが来るようになったのです。効果②　手数料交渉がなくなりました。日報ブログを読んだ顧客からの（仲介）手数料交渉がなくなりました。日々ブログで正直な気持ちを公開しているのを読んだ顧客が、手数料交渉はしないほうがよい、と感じたようでした。

効果だけ見ると日報ブログにはメリットしかないように感じます。しかし、懸念点もあります。

懸念①　続きません。続けるコツは、クオリティを上げない、長文を書かないこと。懸念②　効果が出るのはかなり先です。１日１記事を100日続けている姿勢に信頼が寄せられます。新入社員は、「不動産の専門知識がなく、書くことがありません」と言います。しかし、新人には新人しか書けないことがあって、毎日の悩みや迷っていること、失敗したことを日報ブログで書けば応援されます。

不動産のお役立ち情報ではなく、日々の業務活動をそのまま発信してください。背伸びする必要はありません。失敗を書いてしまったら、不動産営業マンとして信用されなくなるのでは？と思うかもしれません。しかし、失敗を書いた同社スタッフは応援され始めました。おそらく、同社スタッフに親近感が湧いて、失敗を自分事のように感じ応援していただいたのかもしれません。日報ブログは習慣化すれば集客・成約に大きくプラスになると思います。

プロフィール
グラウンド　代表取締役社長　鈴木宏治
関西大学法学部法律学科卒業。大学卒業後弁護士を目指し、司法試験を10年間受験するも夢叶わず。
北摂の不動産仲介会社で住宅売買仲介業務に携わる。不動産業界（流通）の仕組み・購入費用の高額さなど、不動産業界の常識と世間の常識がかけ離れていることを実感。
2014年８月グラウンド設立。関西の新築一戸建てを仲介手数料無料で紹介するサービス、「ゼロ仲介」をスタート。18年より、自身も登場するYouTube動画で集客に取り組む。

【連載】

# 不動産業界１年生 ベテランに負けない営業力

<プロフィール>
鈴木　宏明
タウンライフ　執行役兼部長
大学卒業後、財閥系不動産会社に入社し新築マンションを販売。住宅メーカー在籍中は住宅展示場で営業を行う。その後、分譲マンション会社で商品企画や海外マンション開発としてベトナムでの分譲事業を立ち上げから関わった経験を生かし、①新築マンション販売、②注文住宅販売、③分譲マンション商品企画、④⑤⑥海外（ベトナム）マンション開発・分譲事業の全６回に分けてその経験を入社１カ月から業績につながる営業方法として連載する。

## 第4回 海外のマンションに関して

今回は海外のマンション事情についてお話したいと思います。私は前職で、ASEAN圏内で不動産開発事業を行っていました。2018年3月から21年3月まで3年間ベトナムに駐在し、ベトナムやその周辺国の調査をしていました。

昨今、ASEANには製造業を筆頭にたくさんの日系企業が進出しています。その中でも不動産開発に関しては目覚ましいものがあります。各国で日系不動産開発会社の進出状況は次の通りです。

私が駐在していたベトナムでもさまざまな日系企業が進出してました。

ベトナムは北部と南部で街並みや経済活動が全く違った色を持っています。気候柄なのでしょうか、人も違った印象です。どのような感じかというと、北部の首都のハノイは1年を通して曇り空が多く四季があり、堅実な感じの街並みや人柄で社会主義感を感じられる雰囲気でした。一方南部のホーチミンはというと、北部とは逆に民主化された近代的な街並みで、一年中夏で人々も明るく陽気な感じでした。個人的にはベトナム入国の前に、シンガポールを見てからベトナム入りしたので、シンガポールの東京都心のような近代的な印象が強かったです。ハノイは近代と歴史が同居する街で歴史感が強く残り、ハノイの街並みは個人的に好きでした。

当時、私が駐在していたハノイでは日系で住宅系の不動産開発をしている会社は数社しかなく、分譲マンションに関しては当時まだゼロでした。ホーチミンでも日系単独で開発、もしくは投資事業ではなくデベロップしていた不動産会社は皆無に等しいと記憶しています。商業開発ではイオンが、イオンモールを成功させていました。

ハノイ旧市街地オフィス街

分譲ではないですが集合住宅の不動産開発を行っていた会社は長谷工コーポレーションの「オーセンティック」と大和ハウス工業の「ロイジェントパークスハノイ」というサービスアパートだけでした。

これはベトナムでの分譲事業の許認可難易度の高さが要因となります。

ベトナムは社会主義国で土地は国の持ち物であるという考え方で、個人が土地を所有することは出来ません。土地の上の使用する権利を国から取得するという考え方になります。この使用権が不動産開発の事業形態によって変わります。

分譲の場合は、国から永久使用権を取得するための難易度が高く、賃貸つまりサービスアパートであれば50年間に限る使用権になるので許認可が取りやすいということです。

さらに外資規制で、外国企業は永久使用権を取得することが出来ないというのが大きなネックになって外資の不動産開発の障害となっています。

次回はベトナムによるマンションの流行りや現状についてお話したいと思います。

JLL

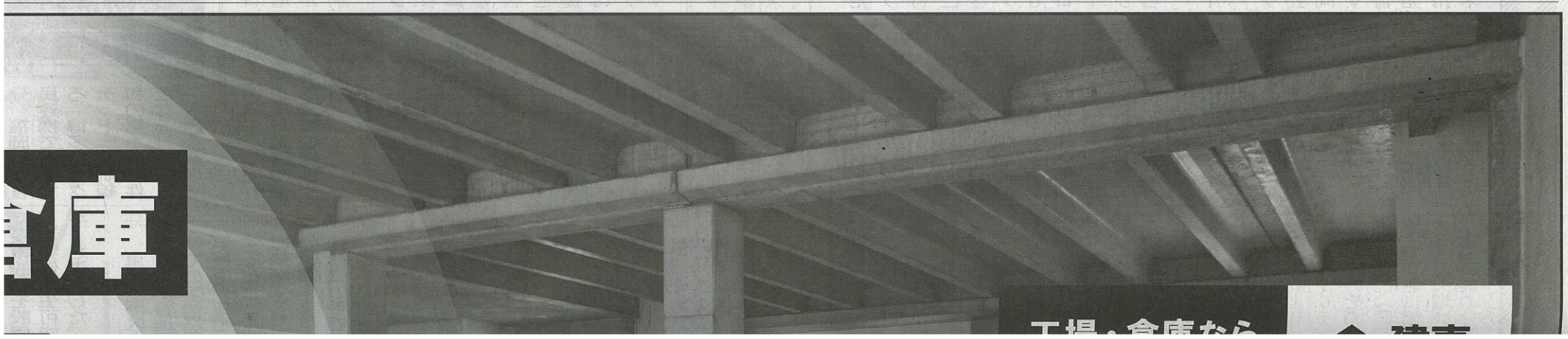
## 第2四半期 東京オフィス賃料下落続く

# 予想空室率は4%下回る

JLLが発表した2022年第2四半期の東京オフィスマーケットサマリーによると、都心5区のAグレードオフィスの第2四半期末時点の空室率は3・4%となり、前四半期比0・4%の上昇、前年同月比1・0%の上昇となった。空室率の上昇は2四半期ぶりとなる。サブマーケット別にみると、大手町・丸の内が前四半期比1・0%以上の上昇、赤坂・六本木が同0・5%の低下となった。一方で、賃料の下落が追い風となり、優良なオフィス床への問い合わせは堅調。製造業、情報通信業、金融保険業などによる新規需要は供給予定を吸収した。

第2四半期の東京都内前年比20・5%増の2114億円となった。同四半期に確認された主な取引には、3月の大成建設、芙蓉総合リース、日本政策投資銀行が出資する特別目的会社による大手町野村ビル（区分所有権）の取得が挙げられる。都心5区のAグレードオフィス第2四半期末時点の賃料は月額坪あたり3万5415円となり、前四半期比1・2%の下落、前年同期比5・9%の下落。9四半期連続の下落となった。下落ペースはほぼ前四半期並みで、特に平均以上の空ブマーケットで賃料の下落が見られた。また、第2四半期末時点の価格は前四半期比2・6%の上昇、前年同期比0・7%の下落となり、2四半期ぶりにプラスに転じた。主に、利回りの低下を反映した。

6月時点のOxford Economicsによる、空室率は若干上昇するものの4%を下回る比較的低い水準にとどまるとの予想を行なっている。

リブ・ベスト いいすまい
リベスト
吉祥寺 0422(22)8111

もくぴっとを本格和風住宅仕様へ
菊地建設
菊池建設（神奈川県横浜市、松本敏社長）は、