

一誠商事、東京進出

秋葉原駅に拠点構える



▲一誠商事東京支店の内観

茨城県南部をメインに2万4353戸を管理する地場大手不動産会社の一誠商事(茨城県つくば市)は6月16日、東京支店を開設した。東京都進出の足掛けとして、不動産開発に注力する。



▲東京支店のチャートランス

支店をつくばエクスプレス秋葉原駅から徒歩約4分の場所に位置する。本社最寄りの駅であるつくば駅とは、つくばエクスプレスで直通。秋葉原駅はJR山手線など複数の路線が通っており、交通利便性が高いことから同エリアを選んだ。同社は東京支店を、2

021年10月に東京オフィスとしてすでに開設していた。宅地建物取引業免許を茨城県知事免許から国土交通大臣免許へ切り替えたことに伴い、東京オフィスから東京支店に変更した。

同社が管理を受託するオーナーの中には、都内の物件を購入する人が増えているという。今後、都内の物件を取り扱うことで、オーナーの需要に合わせて対応エリアの幅を広げていく。

東京都を新たな商圏に加えることで、都内の不動産会社とのネットワーク構築を元来の業務に据える。賃貸住宅や商業ビルなどの開発を糸口に、

新物件、葛西にオープン

グローバルエージェンツ(東京都渋谷区)山崎副社長(40)



都設(都設)は7月15日、同社シリーズの物件となる「NEIGHBORS(ネイバーズ)葛西」をオープンしたと発表した。全7戸のうち、入居開始前に約8割に相当する55戸が入居申し込み済みとなった。

交流型賃貸住宅「ソーシャルアパートメント」の運営を手がけるグローバルエージェンツ(東京)は、

「NEIGHBORS(ネイバーズ)葛西」をオープンしたと発表した。全7戸のうち、入居開始前に約8割に相当する55戸が入居申し込み済みとなった。



同物件は、東京メトロ東西線葛西駅から徒歩15分ほどの距離にあり、RC造5階建ての元社員寮をリノベーションしたものだ。専有部の個室は約12戸のワンルームタイプとなっている。

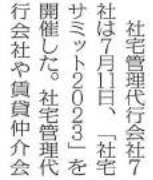
2階の共用部とは別に、1階にはワーキングラウンジがある。交流を図るオープンスペースと、吸音設計を施した完全個室アリスが設置されている。仕事が終わった後の憩いの場として、入居者同士でくつろぐためのパークウインターも併設した。

同物件のコンセプトは「Switch(スイッチ)」。共用部の照明の明るさや色合いを昼夜で調整できるなど、時間帯に合わせて部屋の環境が変化する仕組みとした。心理的な気持ちの切り替えを促す点を特徴の一つとする。在宅ワークの増加などで働き方が多様化する一方、自宅での仕事環境の確保や仕事とプライベートの切り替えが難しいといった課題の解決につながりたい考えだ。

同社は、新型コロナウイルス下の2020〜22年度で計6棟のソーシャルアパートメントをオープンしている。10月下旬には、大阪府に新規物件として「NEIGHBORS江坂」がオープン予定だ。

社宅サミット、有志で開催

計550人超が参加



社宅管理代行会社7社は7月11日、「社宅サミット2023」を開催した。社宅管理代行会社や賃貸仲介会社、賃貸管理会社らで情報交換、意見交換を行った主催したのは、スターツコーポレートサービス(東京都中央区)、東京建物不動産販売(同)、タイセイハウジー(東京都渋谷区)、長谷工ビネスプロクシー(東京都港区)、リロケーション・ジャパン(東京都新宿区)、東急社宅マネジメント(同)、マインコミュニケーション(東京都品川区)。

今年度のサミットは、公益財団法人日本賃貸住宅管理協会(以下、日管協)・東京都千代田区)が毎年開催している社宅サミットの中止を受け、日管協の社宅代行サービス事業者協議会に所属する有志らで企画開催した。北海道札幌市、東京都品川区、愛知県名古屋、大阪市、福岡市の全国5都市の社宅代行会社5カ所を開催会場として、同時中継。各都市の会場に合計約150人、オンラインで約400人が参加した。

冒頭で、東急社宅マネジメントの長谷川正行社長があいさつ。

「2022年度法人動向 振り返り」では参加した代行会社らの22年4月から23年3月までの新規契約数を発表。主催7社の22年度の契約件数は合計18万1268件と、21年比で10%増となった。その後、47都道府県の代行会社からの契約件数にも言及。山梨県や岐阜

県、三重県、京都府、長崎県、高知県、沖縄県の7府県を除いた40都道府県で21年と比べ、契約件数が伸びた。ほかに、「インボイス制度開始について」「標準契約書の推進について」「社宅業界のDX(デジタルトランスフォーメーション)に向けて」「不動産会社から代行会社へのご要望」などの発表が行われた。

最後に、次回の社宅サミットの開催について報告があった。次回には例年通り、11月に日管協の社宅代行サービス事業者協議会の主催で開催される。

山崎副社長は「当社は交流型賃貸住宅を展開し約18年がたち、顧客層を確立している。今後、棟数およびエリアの拡大を図っていく。関東圏と関西圏を中心とし、当社が展開するホテルが位置しているエリアでも展開を見据える」とコメントした。同社は東京都や大阪府、福岡県などにホテル「LIVELY HOTEL S(ライブリーホテルズ)」を展開している。

外国人支援事業を展開するグローバルネットワークス(以下、GTN)は、7月より豊島区に、7月よりコーポレートブランドロゴおよびコーポレートサイトを刷新した。

新しいロゴでは「多文化共生(ダイバーシティ)」が表現されている。文化の個性を表現したフォントの丸味と角のつながりが、こだわりのポイントだ。同社では自社に関わるすべての人がお互いの国や文化、宗教を尊重し、つながりによってネットワークを築き上げていきたいと考えている。ロゴには同社がハブになったこのネットワークが新しい価値観を生み出し、社会課題をビジネスで解決するという思いを込めた。

今回のロゴ刷新には、コーポレートアイデンティティ(CI)である企業理念「外国人が日本にやってきたをカタチに」に加え、7月に新たな行動指針「日本の力になる人のちからになりたい」を制定したことがあり、制定に伴いコーポレートロゴも、親しみを帯びるようなデザインに変えた。

同時に、コーポレートサイトもリニューアルした。ユーザーが知りたいことにアクセスしやすいためにデザインを変えたことで、顧客満足度も高めていく。



冒頭で、東急社宅マネジメントの長谷川正行社長があいさつ。

今年度のサミットは、公益財団法人日本賃貸住宅管理協会(以下、日管協)・東京都千代田区)が毎年開催している社宅サミットの中止を受け、日管協の社宅代行サービス事業者協議会に所属する有志らで企画開催した。

冒頭で、東急社宅マネジメントの長谷川正行社長があいさつ。

山崎副社長は「当社は交流型賃貸住宅を展開し約18年がたち、顧客層を確立している。今後、棟数およびエリアの拡大を図っていく。関東圏と関西圏を中心とし、当社が展開するホテルが位置しているエリアでも展開を見据える」とコメントした。

山崎副社長は「当社は交流型賃貸住宅を展開し約18年がたち、顧客層を確立している。今後、棟数およびエリアの拡大を図っていく。関東圏と関西圏を中心とし、当社が展開するホテルが位置しているエリアでも展開を見据える」とコメントした。

山崎副社長は「当社は交流型賃貸住宅を展開し約18年がたち、顧客層を確立している。今後、棟数およびエリアの拡大を図っていく。関東圏と関西圏を中心とし、当社が展開するホテルが位置しているエリアでも展開を見据える」とコメントした。

山崎副社長は「当社は交流型賃貸住宅を展開し約18年がたち、顧客層を確立している。今後、棟数およびエリアの拡大を図っていく。関東圏と関西圏を中心とし、当社が展開するホテルが位置しているエリアでも展開を見据える」とコメントした。

山崎副社長は「当社は交流型賃貸住宅を展開し約18年がたち、顧客層を確立している。今後、棟数およびエリアの拡大を図っていく。関東圏と関西圏を中心とし、当社が展開するホテルが位置しているエリアでも展開を見据える」とコメントした。

山崎副社長は「当社は交流型賃貸住宅を展開し約18年がたち、顧客層を確立している。今後、棟数およびエリアの拡大を図っていく。関東圏と関西圏を中心とし、当社が展開するホテルが位置しているエリアでも展開を見据える」とコメントした。

山崎副社長は「当社は交流型賃貸住宅を展開し約18年がたち、顧客層を確立している。今後、棟数およびエリアの拡大を図っていく。関東圏と関西圏を中心とし、当社が展開するホテルが位置しているエリアでも展開を見据える」とコメントした。

グローバルトラストネットワークス

コーポレートロゴ刷新

多文化共生のワクワク感表現

Global Trust Networks

▲GTNの新しいコーポレートブランドロゴ

外国人支援事業を展開するグローバルネットワークス(以下、GTN)は、7月より豊島区に、7月よりコーポレートブランドロゴおよびコーポレートサイトを刷新した。

新しいロゴでは「多文化共生(ダイバーシティ)」が表現されている。文化の個性を表現したフォントの丸味と角のつながりが、こだわりのポイントだ。同社では自社に関わるすべての人がお互いの国や文化、宗教を尊重し、つながりによってネットワークを築き上げていきたいと考えている。ロゴには同社がハブになったこのネットワークが新しい価値観を生み出し、社会課題をビジネスで解決するという思いを込めた。

今回のロゴ刷新には、コーポレートアイデンティティ(CI)である企業理念「外国人が日本にやってきたをカタチに」に加え、7月に新たな行動指針「日本の力になる人のちからになりたい」を制定したことがあり、制定に伴いコーポレートロゴも、親しみを帯びるようなデザインに変えた。

同時に、コーポレートサイトもリニューアルした。ユーザーが知りたいことにアクセスしやすいためにデザインを変えたことで、顧客満足度も高めていく。

藤岡不動産

不動産小口化商品完売

毎月1組のファンドを組成

買い取り再販事業を手がける藤岡不動産(愛知県北名古屋市)は、7月1日より不動産小口化商品シリーズ「ももたろうファンD」の第3号物件を募集開始し、同月20日に完売したと発表した。同シリーズは2023年5月から提供を開始した。

同社は1カ月に1組のペースでファンドを組成している。第3号物件は、愛知県北名古屋市の木造賃貸2階建ての住戸で、延床面積は65・12㎡。同商品は貸付利益を分配金の原資とする。匿名組合契約型で、優先出資の募集総額は960万円。募集口数は60口。募集開始から1カ月以内で完売している。

広森昭男営業本部長は「当社の主力である買い取り再販事業以外にも、第2の軸となる事業を開始しようと考えた」と話した。

96口で、出資金は1口10万円から、1人あたり最大20口まで購入可能とした。出資総額は200万円。同社は1240万円を劣後出資する。予定分配率は年間6%。運用期間は8月1日から24年7月31日まで。

同社は5月、第1号として区分所有マンション、6月には第2号として戸建て住宅を、それぞれ小口化した。どちらも募集開始から1カ月以内で完売している。



▲第3号は、名古屋市の戸建て住宅を対象物件とした