

## 第61回『不動産賃貸業経営』セミナー

# 『NEW二子不動産』と共に『不動産賃貸業』の 発展を目指して

### A 二子不動産のスタッフ一同が熱く、厚く思うこと。

1. 秦物件を最優先して入居希望者をご案内します。
2. 秦物件の『ご入居満室御礼』を目指します。  
(最優先で入居希望者様のご案内をさせていただきます。)
3. ご入居いただいた方から「こんな良い物件に入居できて有難う。」  
と、感謝されたい。  
(入居ご決定をいただきたいです。「他を見せて」と言われると、ガッカリです……。直ちに次の物件へ、ご案内に向かいます。ガッツ！ガッツ！です。)
4. 退去する時に特に「ここへ住めて良かった。」と感謝の言葉を聞きたい。
5. 『二子不動産』のブランド化を高めます。
6. 優良物件に住みたいなら『二子不動産』へ案内してもらおう。と、  
思ってもらえる、『幸せ住まい』の案内者でありたい。

## B 二子不動産の営業マンが熱く期待する秦物件の佇まい<sup>たたず</sup>

1. 物件が『新鮮』であること。
2. 設備は『最新式』であること。
3. 特に水周りは『清潔感』が溢れる『新鮮な設備』が整えられていること。
4. お掃除や設備の『お手入れ』が行き届いていること。
5. 入居者様へマンションオーナー様の感謝の気持ちが溢れてる  
<sup>たたず</sup>  
佇まいのマンションは、気持ちが豊かになります。  
(古くても、家主の心を込めて磨いた、ピッカピッカの物件は入居者様がお決めいただけます。)  
(ご自分で磨けなくても、要はピッカピッカが大切です。)
6. 入居希望者様の為に最優先で、ご案内したくなる様なマンションを  
備えていただきたい。
7. ご決定は、入居者様のお気持ちで決まります。  
お決めいただくと嬉しいです。

## C 秦建設の社長が想うこと。

1. 秦建設のマンションは、常に『入居満室御礼』です。  
との喜びの声を聞きたいです。
2. 入居者様から直接に「有難う」の言葉やお褒めの言葉を  
いただくと、「ホッ」とします。  
(建設業を選んでよかった……。子供や孫達のためにも。)
3. 古くなってきた我が家のマンションも心を込めてお手入れを  
お願いします。  
◎機能の低下した設備は、早目、早目の取替えがお得です。
4. 本日は、臨時セミナーにご出席頂きまして有難うございます。  
お手元に賃貸事業で使う『用語』の意味解説の資料をお配りして  
います。
  - 1) 賃貸に専任媒体ってあるの？ A4 5枚  
◎ サブリースは、即破産への道へ突進です。リース会社は、大儲けです。
  - 2) REIT(リート)とは A4 7枚  
◎ ハウスメーカーの戦略は恐ろしい。銀行もグルになって仕掛けてきます。
  - 3) デリバティブってなんだろう。 A4 3枚  
◎ 『権利』は、金融資産となります。
  - 4) フラインチャイジーとは、フランチャイザーとは、  
ケイアイホーム商標の『アパマンショップ』の看板の付いた  
地元の不動産屋さんがフランチャイジーです。  
フランチャイザーは、ケイアイホームさんです。
  - 5) ダブルブッキングとは  
同一の枠に複数の予約が入ってしまうこと
  - 6) 家主様が複数の仲介業者に入居依頼をするときの守るべき3つの事柄。
    - ① ダブルブッキングを避ける
    - ② 鍵の管理を正確に
    - ③ 入居者の品質は自己責任
5. NEW二子不動産と『力を合わせて』お客様それぞれ我が家の  
『不動産賃貸業経営』を繁栄させていきたいと思ひます。

令和6年12月14日(土)

秦建設株式会社

代表取締役社長 秦 啓一郎

代表取締役副社長 秦 信一郎