

■ 創立20周年。今後も「お客様本位」で
不動産の優良化に取り組みます

■ 不動産の問題解決は「真の目的」を知ることから
プロならではの視点であらゆる可能性を追求

■ 不動産経営セミナーのご案内 & 最近のご相談事例



Photo
～今月の写真～

9月28日に恵比寿のラ ターブル ドゥ ジョエル・ロブションにて創立20周年パーティーを開催しました。社員および社員家族、社外パートナーなど77名が一堂に会し、これまでの仕事に思いを馳せ、楽しい時間を共有しました。30周年に向けて新たな出発です。 撮影：2019年9月



株式会社市萬 代表取締役 西島 昭

この度20周年を迎えるにあたり、改めて「イチナナ宣言」をさせていただきます。イチナナ宣言とは「市萬の七つのお客様本位宣言」です。真のお客様本位を目

した。 「私たちが関わる全ての不動産を優良資産に」を企業理念に、この20年で解決した不動産の問題は1,280件超。常にお客様に寄り添いながら、あらゆる不動産の問題解決に取り組んできたと自負しております。また、数々の不動産セミナーや、小冊子の発行など、少しでも皆さまに役立つ情報をお伝えしてまいりました。

お陰様で当社は2019年9月28日に創立20周年を迎えました。これもひとえに皆様の温かいご支援のおかげと感謝申し上げます。 「私たちが関わる全ての不動産を優良資産に」を企業理念に、この20年で解決した不動産の問題は1,280件超。常にお客様に寄り添いながら、あらゆる不動産の問題解決に取り組んできたと自負しております。また、数々の不動産セミナーや、小冊子の発行など、少しでも皆さまに役立つ情報をお伝えしてまいりました。

今後、この宣言に則って、より一層安心して当社にご相談いただけるよう、また「相談してよかった」と言っていただけでもいいように、社員一同、取り組んでまいります。今後とも株式会社市萬をよろしく願っています。

**創立20周年。今後も「お客様本位」で
不動産の優良化に取り組みます**

イチナナ宣言

1. お客様が必要な情報を、わかりやすく提供します
2. 手数料を明確化し、成功報酬制とします
3. お客様の真の課題を見つけ出し、解決します
4. 客観的な視点を持ち、お客様の最善な利益を追求します
5. 不動産のあらゆる問題に対応できる体制を整えます
6. お客様本位が優先される企業文化を作ります
7. お客様に信頼・安心していただける企業を目指します

不動産の問題解決は「真の目的」を知ることから プロならではの視点であらゆる可能性を追求

「本当に解決したいこと」を見つけてから始める

さまざまな不動産の問題解決に携わっている当社には、「不動産を買いたい・売りたい」「手持ちの土地に建物を建てたい」「不動産を貸したい」など、いろいろなご相談をいただきます。そのような時、私どもはおお客様がなぜそうしたいと思ったのかを聞くことにしています。お話を聞いたうえで、どのような方法があるのか、これまでの経験や知識を活かし、一から検討します。すると、実は当初の方法とは別の手法がベストだったということが珍しくありません。

解決方法は1つではない
常にベストな選択を提案

私たちが叶えたいのは、お客様の本当の悩みを解決することです。そのベストな方法として提案する方法がお客様の考えと同じとは限りません。市況や物件の状況を確認すると、別の方法が良い場合もありますし、今は何もしない方が良いでしょう。私たちは常に他の選択肢はないのか、時期は今で良いのか、あらゆる角度から検証し、答えを出していきます。不動産は高額な取引です。多角的な視点を持つことが重要です。

お客様の思いに寄り添い
お客様の利益を追求します

例えば、不動産を売却したいとご相談をいただいたA様。目的を確認すると、相続発生時の相続税納税に備えるためのご売却とのこと。そこで、相続税評価額と実際の売却想定額を算出。その結果、相続発生前に売却するよりも相続発生後に売却した方が手取りを大きく残せることがわかり、今は売却しないことを選択されました。

イチナナ宣言の「客観的な視点を持ち、お客様に最適な利益を追求します」通り、お客様の利益を追求しています。

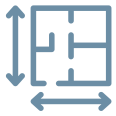
売りたい時のチェックポイント

- 売却の目的は明確か
- その目的は売却でしか達成できないのか
→別の方法はないか
→保有するメリットと比較
- 売却時期
→今で良いのか
→不動産マーケットの見通しはどうか
→税務上の特例の適用はどうか



建てたい・建替えたい時のチェックポイント

- 建築の目的は明確か
- ほかの選択肢はないか
→建物の種類は他にないか
→既存の建物を修繕してもたせるか
→土地で貸す、資産の組み換えではどうか
→売却ではどうか
- 建築・建替え時期
→今で良いのか
→不動産・建築マーケットの見通しはどうか
→税務上の特例の適用はどうか



資産運用のことならお任せください！



株式会社市萬 竹内 将人
宅地建物取引士
公認不動産コンサルティングマスター
定期借地借家権プランナー
平成16年に株式会社市萬に入社。売却・有効活用コンサルタントとして、接道難、崖地、広大地、境界トラブル、借地権（底地権）など、問題を抱えた不動産や権利関係の調整を得意とする。

不動産経営アカデミー 不動産経営セミナーのご案内

11/16(土)
10:00~17:00

第4回「不動産のお悩みまとめて解決セミナー」開催!

毎回、好評をいただいている「不動産のお悩みまとめて解決セミナー」。さまざまな不動産のお悩みに、当社スタッフがそれぞれの専門分野で解決策をお伝えします。具体的なノウハウや成功事例のご紹介など、役立つ情報をご紹介。ぜひ、ご参加ください。

講師	株式会社市萬 コンサルタント	プログラム	★お好きな講座をお選びください(複数講座のご参加可)
参加費	無料	10:00~	◆これからの時代の土地活用(須田大佑)
定員	各テーマ先着40名様	11:00~	◆収益不動産の売買による節税対策(山村論史)
場所	世田谷ビジネススクエアヒルズ1 5階セミナールーム 世田谷区用賀四丁目10番2号 (東急田園都市線「用賀」駅徒歩1分)	13:00~	◆賃貸経営お金のカラクリ(久保明大)
		14:00~	◆古くても大丈夫。これだけで満室!(佐野太亮)
		15:00~	◆選ばれ続ける建物修繕(辻丸達憲)
		16:00~	◆これで納得!借地権(竹内将人)

※来場者全員に当社小冊子「資産優良化シリーズ」をプレゼント。

お申込み | 不動産アカデミー事務局

【お電話】TEL.03-5491-5213(担当:中澤)
【インターネット】不動産経営アカデミー



最近のご相談事例

賃貸経営、建物修繕、借地、土地の有効活用、相続、売買など、不動産のあらゆる問題を解決します。お気軽にご相談ください。

借地権の底地の更新手数料や更新手続きについて進め方を教えて欲しい。

相続対策のことを考えているが、今持っている複数の不動産をそれぞれどのように扱っていけばよいか相談したい。

土地活用で賃貸マンション建築を提案されたが、第三者視点のアドバイザーが欲しい。

■2019年9月の入居率……96.48%
これまでの入居率はホームページでご確認いただけます。