管理物件のテナント行ってみた！②

東洋よもやま話

第2営業部 吉田

2023年11月号で大好評いただいた、
管理物件のテナント様ご紹介企画、待望の第２弾！
今回は甘い香りに誘われて、こちらのお店にお邪魔しました。

フラワーおはぎ専門店
Oh! huggy!!
（オーハギー）

京王線よみうりランド駅から徒歩４分。
神戸に本店があり、季節の花をモチーフにしたフラワーおはぎや、
旬の食材を使用したおはぎを月替わりで提供してくれるお店です。
お店の中へ入るとまず目に入るのは、とにかく可愛いおはぎの数々！
イートインスペースがあるので店内で食べることもできます。
ギフトにも喜ばれること間違いなしの一品です！

左：フランボワーズの甘酸っぱさが新しい「椿」と、日替わりが嬉しい「３色団子」

右：あんこやきなこの定番おはぎや、ティラミスなどのおはぎが詰まったギフトセットも人気商品です。

編集委員の感想

季節のおはぎ“椿”を頂きました。あんこの優しい甘さとフランボワーズの爽やかな酸味がマッチして、とても美味しかったです！見た目が本当に可愛いらしく、食べるのがもったいないくらい…（笑）月替わりということなので、来月のおはぎが楽しみです♪（井上詩）

“フラワー団子”を選んだのですが、絵本から飛び出してきたのかと思う程の可愛らしさです…！味はホワイトチョコ、フランボワーズ、抹茶で、和菓子と洋菓子の中間のような、新感覚！どれも美味しかった！お団子の味は日替わりとのことでしたので、他の味も気になります！（吉田）

従業員の皆様へインタビュー！

実は、フラワーおはぎのお花の飾りは、スタッフが作っているんです！季節にあわせて毎月変えるようにしています。一つ一つ違った表情があって、我が子のようにかわいいと思いながらディスプレイしています（笑）。その甲斐もあってオープンしたばかりですがリピーターの方も多いですね。今後、新しいサービスにも挑戦したいと考えております。是非お気軽にお越しください！

フラワーおはぎ専門店「Oh!huggy!!」
住所： 〒206-0812　東京都稲城市矢野口2267-2 ニュークレセントビルA
予約・お問い合わせ： 080-2565-2515
インスタグラム： ohhuggy_keioyomiurirando
WEBサイト： https://oh-huggy.com/

「月刊オーナーズニュース 5月号」監修：横井

東洋エステートサービス株式会社
国土交通大臣 (5) 第6189号
www.toyoestate.com
第１営業部 042-489-1771　第２営業部 042-489-1513
審査契約部 042-426-8755　管理部 042-498-2311
市川営業所 047-316-1233　東京南支店 03-5747-5811

2024 5 MAY
オーナーズニュース Owner's News
オーナー様の安心経営と豊かな未来のための情報紙
「月刊オーナーズニュース」5月号
2024年5月1日発行
Toyo Estate Service 東洋エステートサービス株式会社

とことんご納得の売買活動

― 任せる安心「売りたい時」「買いたい時」の総合窓口

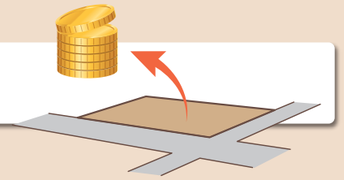
東洋よもやま話 ― 管理物件のテナント行ってみた！②

とことんご納得の売買活動

― 任せる安心「売りたい時」「買いたい時」の総合窓口

「東洋エステートサービスの不動産売買」と聞いて多くの皆様がイメージされるのは、管理物件の売却？とお考えになる方が多いと思います。
管理物件はもちろんですが、オーナー様のご自宅の売却や購入の不動産仲介もお手伝いすることができます。
今回は弊社管理物件オーナー様の、ご家族様からご依頼いただいた事例について、ご紹介します。

事例 CASE 1 相続による売却編



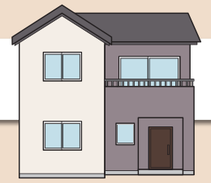
相　談　A様のご家族が土地を相続。売却についてどこかに相談しなければと検討はされていたそうですが、なかなか動き出せずにいたところ、当社売買担当者が巡回訪問でお伺いし、ご相談をいただきました。

調査・分析　物件現地を確認し道路・境界、インフラ関係を関係各所にて調査。あわせて現地周辺の近隣販売事例、成約事例などの土地情報を収集、複数の近隣仲介会社への聞き取りも行い市場を分析。

売却活動　調査の結果、今回の土地は2階建て住宅なら2区画、3階建て住宅なら3区画分の面積があった為、一般のお客様が一括購入するのは総額的に難しいと考えました。そこで、土地購入専門の不動産会社に購入して頂くのが、一番高い金額での売却につながると判断。すぐに物件周辺で多数取引実績のある、不動産会社へ相談しました。

契　約　無事、A様にご納得いただける条件で売却ができる購入先をご紹介することができ、契約締結。ご依頼から約3週間でご契約することができました。

事例 CASE 2 マイホーム購入編



相　談　A様のお子さん家族がマイホーム購入を検討。仲介会社に依頼し物件を紹介してもらっているが、なかなか条件に合う物件が見つからないとの相談を受けました。

物件紹介　物件をインターネットで検索しても、確かに条件にあう物件が見つかりませんでした。定期的に新着物件をご案内しつつ、具体的な生活イメージについてのヒアリングをし、条件の解像度を高めていきました。新着物件が出るのをただ待っているだけではなく、担当者自ら購入候補地を歩いてまわり、条件に合いそうな空き家や物件を見つけては、所有者へ売却をご依頼するなどし、とことん物件をお探ししました。

契　約　希望条件を熟考して頂いた結果、検索範囲を拡大することになり、無事に条件にあう物件が見つかり、ご成約となりました。

事例①と②は同じお客様の事例です。売却のご依頼をいただいたことがきっかけとなり、再度ご購入の際もお声がけいただく事ができました。
不動産売却の際の困りごとの多くは「何から始めればよいか分からなかった」という良い相談先を知らないことによります。
不動産仲介会社に相談、査定を申し込んだところ頻繁に電話がかかってくる、直接訪問してくるようになって迷惑しているなどのお声もよく耳にします。

管理物件の売買はもちろんですが、生活の中で起こりうるオーナー様の「困った」の解決に向けて、日頃のお付き合いと今後の長いご縁を願う弊社だからこそ、気持ちに寄り添った真摯な対応が可能です。

ご所有物件の現在の売却価格の調査、資産の組み換え、物件購入等ご相談がございましたら、身近な担当者へお気軽にご連絡ください。
「まずは何からすれば良いの？」というご質問にも丁寧にお答えします。
管理だけでなく、不動産にまつわる総合窓口として、お付き合い頂けますと幸いです。

お問合わせ　第1営業部　042-489-1771

（記事：第1営業部 関、内田）