

2018年4月10日発行

毎年のことではございますが、徐々に過ごしやすくなっていくこの時期は、自然と気持ちもうきうきしてまいります。

東京では1953年の統計開始以来過去3番目の早さで3月24日に桜の満開宣言が出されました。すでに桜の花も散り、どんどん暖かくなってまいりましたが、賃貸業界は、まだまだ忙しい日々が続いており、孤軍奮闘させていただいております。今回は、弊社3月末時点での稼働率の報告及び協力会社からご提供いただく集計データの活用と賃料滞納者への対応についてご紹介させていただきます。お忙しところ恐縮ではございますが、ご高覧のほど、どうぞよろしくお願い申し上げます。



## 3月末の稼働率、各種集計データ、賃料滞納者対応

### ◇3月末の稼働率・管理戸数

まだまだ、お申込件数も多く、慌ただしい日々が続いておりますが、一旦3月末日を区切りとさせていただきます。弊社管理物件の稼働率をご報告させていただきます。

■レジデンス物件=96.9%

■オフィス店舗物件=95.1%

昨年と比べ、どちらも数字を落としてしまいました。オフィスにつきましては、新宿の小規模オフィスで20区画を超える解約区画について坪単価@2,000円の値上げ募集を試みたことが稼働率に大きく影響したものと考えられます。

弊社管理戸数につきましてご報告させていただきます。

■レジデンス物件=2,143戸

■オフィス店舗物件=532戸

昨年10月に新しい試みとして賃貸経営フェスタに弊社ブースを出展させていただきました。なれない準備に担当は大変苦労したようですが、当日は清々しい気持ちで店頭立ち、多くのオーナー様とご挨拶させていただきました。いろいろな悩みを抱えるオーナー様とお話できたことは、私共の大きな財産となり、貴重な経験をさせていただきました。

さらに大変うれしいことに、お話をいただいたオーナー様から大型マンションの管理受託を頂戴することもできました。

弊社は、今後も増加を続ける管理戸数を見据え、各部署の増員を図るべく、採用活動を行ってまいりました。やる気あふれる新入社員については、改めて紹介させていただきますたく存じます。

### ◇レジデンス課 サブチーフ:酒井 麻紀

#### 【自己紹介】

レジデンス課 酒井 麻紀(サカイ マキ)と申します。早いもので、前身会社からの勤務と合わせまして、勤続丸19年となりました。

その間、2010年に長男、2015年に次男を出産し、2児の母でもあります。産休・育休中はお休みさせていただき、担当物件のオーナー様には大変ご迷惑をお掛けいたしました。ただし、出産・子育ての経験から子供の足音騒音による居住者間の仲裁に入る際、的確な助言ができるようになり、幅が広がった部分もございます。

子供は、二人で十分でございます。もう産休はいたしません！ご容赦いただけましたら幸いです。



さて、今回はアットホーム(株)のデータ活用について、お話しさせていただきます。

多数の物件管理をお任せいただいているオーナー様が建替えを行うにあたって間取りからご提案させていただくことになりました。

まずはエリアから需要と供給のバランスを確認し、「何年経っても稼働率を高く保てる最適な間取りをご提案したい!」と考えました。

一般的に相場を調べるのは、

- ① 同一物件の直近成約事例
- ② レインズ等の成約事例と募集事例
- ③ エリアの仲介業者へヒアリング

などですが、それだけでは欲しい情報が足りないため、アットホーム(株)の【不動産データライブラリー】と【不動産データプロ】というサービスを導入しました。

#### 【不動産データライブラリー】

☆2000年8月以降の賃貸募集履歴を1棟毎に取得可能

☆1991年1月以降のマンション販売履歴を1棟毎に取得可能

#### 【不動産データプロ】

☆希望条件で絞り込みを行い、最大5年間の募集履歴・売買履歴を取得可能

クロス集計、散布図、折れ線グラフで表示ことができ、視覚的にも判りやすい資料を作成できます。

また、人気の高い間取りや需要の高い賃料帯についてアットホーム(株)で集計したエリアレポートを作成することが可能です。

エリアの物件数・豊富な間取り・駅からの距離・エンドユーザーからのアクセス数は、大変参考になります。

こちらの資料をもとに、供給過多な間取りを避けたいうえで数パターンのプランを用意し、オーナー様へご提案させていただきます。

新築のプランニングや新たな物件購入の際の参考にご覧になりたい等ご要望がございましたら、弊社から情報提供をさせていただきます。ご遠慮なくお声掛けくださいませ。



### ◇オフィス店舗課 チーフ:長尾 智之

#### 【賃料滞納者への対応事例】

管理を受託させていただいた時からすでに賃料を滞納している美容室が入居しておりました。連帯保証人にご連絡し、ご入金いただくこともございましたが、解消されず2ヶ月分の賃料を滞納したため、下記対応を行いました。

- ① 売上、経費、借入額、借入先の詳細を提出させる
- ② ①内容をもとに具体的な経営施策を提出させる
- ③ 施策内容によって生み出す利益を確定させる
- ④ ③確定利益をもとに無理のない返済計画を立案
- ⑤ ④返済計画をもとに作成した誓約書に実印を押印

滞納を強く咎めてしまうことで心を閉ざし、当社からの連絡を拒否するようになることも考えられたため、逆に丁寧な接するよう心掛け、滞納者との信頼関係構築に注力しました。相手の性格を注視し、厳しくお話しすることも当然ございますが、迅速に解決する必要があることから、常にコミュニケーションを図れる関係性を構築することが大変重要と考えております。

しかし、丁寧で優しいのはあくまでも話し方や接し方であり、オーナー様へ多大なご迷惑をおかけしていることは、はっきりお伝えします。伝えるべきことをしっかりとお話しすることで複数あると思われる支払先の中で後回しになりがちな賃料支払いの優先順位を上げていく作業を行わせていただきました。

そのうえで、誓約書に返済期日を守れなかった場合は、自ら物件を解約し、14日以内に退去することを記し、実印を押印いただきました。実際14日以内に退去いただくことには無理があり、現実的内容ではございませんが、滞納者には、足かせとなり、誓約書をしっかりと遵守いただき、その後の賃料滞納もなくなりました。

なお、入居審査時には、各種必要書類の提出と整合性の確認、在職確認、連帯保証人確認を行い、厳正な審査を行っており、賃料滞納者の発生率は低いです。それでも発生してしまう滞納事故には、的確で迅速な対応を心がけ、オーナー様の事業運営に支障が生まれないよう工夫しながら尽力させていただいております。お時間ございましたら弊社ホームページの「家賃滞納対策」も併せてご確認いただけますと幸甚に存じます。

## Information

5月3日(木)から5月6日(日)までをゴールデンウィーク休みとさせていただきます。期間中の入居者様・テナント様からの対応は緊急センター窓口で対応いたします。