

2018年6月8日発行

本年も暑い日が続くようになってまいりました。外回りの多い弊社では、大変恐縮でございますが、クールビズ期間を設けさせていただいております。9月30日までを目途としてノーネクタイ勤務させていただくことを何卒、ご了承いただけますと幸甚に存じます。

今回は、建物の禁煙化について、集計データとリーシング活動、新入社員のご紹介をさせていただきます。

お忙しい折、恐縮でございますが、ご高覧いただけますと幸いです。

## 建物の禁煙化について、集計データとリーシング活動、新人紹介

### ◇レジデンス課 工事グループ:高橋 典秀

【建物の禁煙化について】

賃貸事業部レジデンス課の高橋 典秀(タカハシ ノリヒデ)と申します。

主な業務は、建物内・外の維持管理(大規模修繕、清掃等の点検業務、内装工事)でございます。

今回は、オーナーの皆様へ建物の禁煙化をご提案させていただきたく存じます。

ご提案させていただき理由は、以下の通りとなります。



#### 1 喫煙による室内の劣化、損害が大きいこと

(エアコン、コンセント、スイッチカバー等のプラスチック製品の黄ばみ、建具等の変色などです。又、煙草の臭いが染み付き、完全に消臭できない場合もございます。)

#### 2 喫煙による損害を賃借人様に請求する際、トラブルになりやすいこと

(新規契約時に「原状回復に関する説明書」にて喫煙に伴うクロス貼替え費用は、減価償却が適用されない旨の説明を行っておりますが、実際は、賃借人様又は入居者様が減価償却を理由に工事費の支払いを拒否するケースが多くなっております。)

#### 3 ベランダや換気扇からまれる煙草の煙で他の入居者様とトラブルになること

#### 4 煙草による火災リスクをなくすこと

現在の賃貸借契約書は、入居者様の室内・外での喫煙について禁止する条文(弊社契約書第12条・別表第1をご参照ください。)はございません。

又、契約締結の際、賃借人様にご説明し、押印いただいております「原状回復工事費・修繕費の負担区分に関する説明書」には、喫煙した場合、喫煙による損害は、賃借人様負担と記載されておりますが、喫煙を禁止する内容とはなっていません。

つきましては、「賃貸借契約書」及び「原状回復工事費・修繕費の負担区分に関する説明書」の改訂を行い、禁煙化に対応させていただきたく存じます。

建物の禁煙化につきましては、本年9月より一斉に開始させていただきたいと考えておりますが、オーナー様からのご意見・ご質問等ございましたら、下記方法にてご連絡をお願いいたたく存じます。

1. メール(takahashi@unionmediate.co.jp)
2. FAX(書式を添付します 03-3366-0045)
3. 電話(03-3366-1777)

なお、建物の禁煙化を実施することによってリーシングにマイナス影響がないか弊社内で協議を行わせていただきました。2017年度の喫煙率は、男性は(28.2%)・女性は(9%)でございます。過去の統計から大小ございますが、喫煙者は、毎年減少を続けております。建物禁煙化を推進することは、たばこを吸わない入居者に対するのアピール材料となり、リーシングの促進に繋がると考えております。

ご多用のところ恐縮でございますが、「建物禁煙化」のご提案につきまして何卒ご理解、ご了承いただけますと幸いです。

※既に契約締結をされております賃借人様につきましては、従来通りとさせていただきます。2018年9月1日以降の新規契約から改訂後の契約書で締結させていただきたいと考えております。

### ◇オフィス店舗課 チーフ:長尾 智之

【集計データとリーシング活動】

弊社では、社員が開発した物件管理システムと業務システムを使用し、管理物件の情報管理、空室のお問い合わせ対応、新規契約、工事案件、解約案件等の業務を行っております。業務を進める中で社員個々から新しいアイデアが生まれれば直ぐに開発者に伝え、システムをバージョンアップしてまいりました。外部の会社が開発したシステムと違い、業務に従事する社員が開発したシステムですから、使い勝手のいいシステムで効率よく仕事を進めることができしております。

そのシステムを使い、リーシングに関するデータとして下記情報を日々集計しております。

- ① 各物件へのお問い合わせ数
- ② お問い合わせくださった業者名・支店名・最寄り駅
- ③ お問い合わせくださった業者のTEL・FAX・担当者

5年以上前から上記データ収集を行っております。空室確認だけを行いたい仲介業者様の負担にならないよう電話は液晶に表示された番号を登録し、業者名、支店名、担当者名は、最初に名乗っていただいた内容を繰り返してお聞きすることなく登録できるようにし、こちらから改めてお聞きするのは、FAX番号だけで済むよう、電話受けの研修も実施してまいりました。

上記によって得た情報を下記リーシング業務に繋げております。

- ㊦ 仲介業者様を訪問する際、お問い合わせを多く頂戴する業者を中心に訪問を行い、空室情報をお伝えします。
- ① お問い合わせを多く頂戴する業者に電話で解約情報をすぐに広報します。
- ㊦ お問い合わせを多く頂戴する業者にFAXで解約情報をすぐに広報します。
- ㊦ 紙媒体広告の配布エリアを決定する際、お問い合わせを多く頂戴する地域に配布を行います。

### ランペドゥーザ島(イタリア)



物件をご案内いただく際、業者名、担当者、TEL、FAX、ご案内日時を登録し、同じリーシング対応に繋げております。また、案内後のご担当者にアンケートをお願いし、物件を実際に見た感想「魅力を感じる点」、「改善が必要と思う点」、「内覧されたお客様がおっしゃっていた感想」を情報収集しております。得た情報から募集図面のリニューアル、現地にポップ設置、小物設置、オーナー様へのご提案に役立てさせていただいております。

さらに毎朝全社員に営業日報をメールしております。これは前日の問い合わせ数、案内数とその月の各物件に対するお問い合わせ数、案内数の他、過去10ヶ月間のお問い合わせ数を毎日全社員に閲覧させております。最良の営業活動を迅速に行うべく、数字を意識するよう全社員に徹底しております。

なお、過去10ヶ月のお問い合わせ数を分析すると「月曜日」と「金曜日」に他の曜日と比べ1.2倍から1.5倍ほどのお問い合わせを頂戴しております。ちなみに多くのオーナー様をご存知のことと思いますが、仲介業者は、「水曜日」を休業としている会社が多いため、「月曜日」と「金曜日」に比べ「水曜日」は、3分の1ほどの問い合わせ数となります。このようなデータから業者訪問や電話営業を行う効果的なタイミングを考慮します。

弊社は、インターネットツールを駆使し、広域に情報を広めることにも力を注いでおりますが、以前から行っている業者訪問を特に大事にし、定期的を実施しております。仲介担当者様との関係を強固にする目的に加え、募集図面、物件写真、ご案内方法を直接ご説明することによって他社物件に優先して物件紹介いただけるよう地道な活動ではございますが、今後も大事な営業活動として継続してまいります。

### ◇オフィス店舗課 :加藤 摩利

【自己紹介】

3月22日に入社致しました加藤摩利(カトウ マリ)と申します。賃貸事業部オフィス店舗課で主に事務をさせていただいております。

前職も不動産管理会社で契約更新とリーシング業務を担当しておりました。引越しが大好きで宅地建物取引士という資格を知り、資格の取得を通して不動産業界に興味を持ちました。今は、得た知識を活かせる仕事にとってもやりがいを感じております。また、更なる知識の向上に努め、業務の幅を広げていきたいと思っております。

出身は東京都世田谷区で、住んでみたい町は笹塚です。

今後とも、どうぞよろしくお願い申し上げます。

