

2018年8月10日発行

危険な猛暑日が続く、室内にいても熱中症になってしまうことから定期的に水分補給を行っております。外出は、体力を消耗し、抵抗力の低下から体調を崩してしまうこともあります。弊社では、外回りを欠かすことができないため、ルート検討をし、短時間で効率よく回るようにし、社員一同頑張っております。

さて、本紙では、弊社の取り組みや賃貸業界の動向等を中心に毎月お届けさせていただいております。ご多忙の折に恐縮でございますが、ご高覧いただけますと幸いです



保証会社の原状回復プラン、リーシング対策、新入社員紹介

◇ レジデンス課 : 山本 英子

【原状回復プラン】

賃貸事業部 レジデンス課 リーシングサービスグループの山本 英子(やまもと えいこ)と申します。主に住宅のリーシング業務を担当させていただいております。早いもので、入社より来月で3年目となります。



引き続き、精進を継続し、オーナー様のお力になれるよう尽力してまいります。今後ともご指導、ご鞭撻のほどお願い申し上げます。

【保証会社(日本セーフティー) 原状回復プラン】

保証会社の日本セーフティーにて原状回復プラン(以下原復プラン)という保証内容がございます。



賃借人様から原状回復工事費の支払いがされない場合、最大で賃料・共益費の1~3ヶ月分が保証されるというプランです。保証会社との初期費用は、保証限度額によって異なります。

- ① 保証限度額が賃料・共益費1ヶ月の場合
賃料・共益費の15%が初回保証料とは別に必要
- ② 保証限度額が賃料・共益費2ヶ月の場合
賃料・共益費の25%が初回保証料とは別に必要
- ③ 保証限度額が賃料・共益費3ヶ月の場合
賃料・共益費の35%が初回保証料とは別に必要

リーシング促進のため、敷金の代用としてご利用いただいた場合、ネット検索時に「敷金・礼金なし」の選択がある為、ヒット率を上げる対策となります。

【例:賃料・共益費合計8万円の場合】

保証限度額	1ヶ月	2ヶ月	3ヶ月
原復プラン 加入料金	12,000円 (15%)	20,000円 (25%)	28,000円 (35%)

敷金1ヶ月より、大幅に初期費用を抑えられます。
※別途、初回保証料は通常通り発生します。

退去後、賃借人様から原状回復費用の支払いを拒まれた場合、「室内クリーニング代」は、100%保証されません。

それ以外については、国土交通省のガイドラインを基準にし、保証限度額の範囲内で賃借人様負担費が保証対象となります。

実際、事故があった際に保証会社から支払われるスキームは、賃借人様に負担区分の原状回復費用を請求後、支払い期限までに入金がなかった場合、保証会社に代位弁済を申請し、翌月には弊社に支払われる流れとなります。

空室となった際、特に現在のような閑散期には、一日でも早く申込を獲得するべく、競合物件と差別化を図るために「敷金0」提案をさせていただく場合がございます。その際、オーナー様のご負担にならず、初期費用を抑えるリーシング対策として、是非ご検討いただければ幸いです。

◇ オフィス店舗課 チーフ: 長尾 智之

【リーシング対策】

営業担当者は常に空室対策を検討するようにし、リーシング会議で個々から出されるアイデアを検討します。会議で出る提案は様々ですが、弊社では行動派が多いため、「すぐやってみよう」となり、期待を持って楽しみながら準備に入ります。

ポップを設置することは、他社でも多く行っておりますが、弊社でも10年以上前から取り入れております。お部屋毎の特徴と魅力が最大限に伝わるキャッチーな言葉を探します。

オフィスの場合は、徒歩圏にある銀行・郵便局、郵便ポスト、事務用品を扱う店舗や時間貸し駐車場の位置情報の他、基本的情報の利用駅等をポップでアピールします。物件の内覧には、代表者様の他に社員の方も多く来られることがあり、ごあたりまえの利用駅情報でも「通勤時間が短くなる。」と社員様同士で盛り上がることもございます。

他にテナント様が悩まれるのは、レイアウトになります。そのため、イラストレーターを使い、弊社で考えたレイアウトを現地の壁に設置しますとほとんどの方がレイアウトの前で足を止めます。当該物件で仕事をする具体的なイメージをしていただき、お申込に結び付くことがございます。

ただ、チャレンジ的に行い、良い結果を得ることができなかったリーシング対策もございます。失敗例となりますのでお恥ずかしいのですが、あえて記述させていただきます。

通販サイトで木製テーブルとチェアのセットを複数購入しました。募集中区画にセッティングし、テーブルに募集図面とエリアガイドを綺麗に揃え、内覧で疲れた際に座っていただき、図面とエリアガイドにて改めてゆっくりと物件検討できる環境作りが主旨でした。物件を気に入っていただければ、その場で申込書のご記入も行えます。結果は、30分から長い方は1時間ほど内覧される方も

いらっしゃったのですが、チェアに座った方は一人もいませんでした。

リーシング会議では、テーブルとチェアを利用する方がいらっしゃらなかった結果に納得できず、環境作りの甘さが原因ではと考えました。追加で「長時間内覧いただくための環境作り」として缶コーヒーを綺麗にディスプレイし、「ご自由にどうぞ」とポップを設置しました。ちなみに缶コーヒーは120缶購入しました。



結果は、お一人も缶コーヒーを手に取りません。「ご自由にどうぞ」のポップは見ただけなのですが、不思議そうに首をかしげておりました。

諦めの悪い弊社は、当時真冬だったこともあり、テーブル・チェア・缶コーヒーに「ホットカイク」を追加しました。「ご自由にどうぞ」のポップを見ただけで、ホットカイクについては瞬間になくなりました。

ただ、その場で使っていただけでなく、お持ち帰りになる方ばかりで弊社が意図した寒い中で長く内覧いただくためのアイテムになることはございませんでした。

しつこい弊社も流石に「効果なし」と判断し、レンタカーにて半日以上を要し、複数物件から撤収した苦しい思い出です。

弊社は、決断力と行動力を持ってこれからもたくさんの方にチャレンジしていきたいと考えております。また、機会がございましたら、成功例ばかりではなく、失敗例もご紹介させていただければと思います。

◇ レジデンス課 工事グループ: 荻澤 勝良

【新入社員】

4月に入社しました荻澤勝良(いらさわ かつよし)と申します。不動産業界は今年で7年目となり、以前はさいたま市の不動産会社に勤務し、PM業務に従事しておりました。弊社では、現在工事グループに所属し、主にご入居者様からの設備修繕依頼や困りごとのご相談を対応させていただいております。



業務に携わるなかで、お客様宅にお伺いし、様々なご要望をお聞きする機会も多いのですが、いかに迅速に、そして的確にご要望に応えられるかが重要だと考えております。住宅設備のメンテナンス等に関しては、まだまだ勉強中ではございますが、前職での経験を生かしつつ上司や先輩に助言をいただき、知識を蓄えながら日々取り組んでおります。

オーナー様、ご入居者様にお喜びいただけることを「やりがい」と感じ、誠心誠意取り組ませていただきます。どうぞよろしくお願い申し上げます。