

2018年12月7日発行

早いもので本年も残りわずかとなり、オーナー様は忘年会や年賀状の準備など、お忙しいことと存じます。弊社も例年通り年の瀬の慌ただしい状況を迎えておりますが、大事な資産管理をお任せいただいていることをしっかり念頭に入れ、昨年より成長出来た部分と反省点について検証する時間をつくり、今後に活かしてまいります。

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。

民法改正、UMリーシング活動、年末年始休暇のお知らせ



◆ 賃貸事業部 マネージャー:古矢 陽子

【民法改正】

10月に「日本賃貸住宅管理協会」による「民法改正で変わる今後の賃貸借契約」のセミナーが開催され、亀井秀樹弁護士の講義を受けてまいりました。

今回は、民法改正について、少しご説明させていただきます。

民法の一部を改正する法律(平成29年法律第44号)が2017年(平成29年)5月26日に成立し、約120年ぶりに債権法が改正され、**2020年4月1日から施行されることになりました。**

民法が制定されたのは、1896年(明治29年)です。120年の間に変化した時世に沿うよう民法改正案が可決成立されました。今回の改正による賃貸管理への影響は、かなり大きいものと思われます。また、賃貸借契約書の変更等も必要となりますので、速やかに準備を進め、万全の体制で施行日を迎えたいと考えております。

つきましては、今月より法改正について概要を説明してまいります。

改正点は、大きく分けて**4項目**ございます。

1. 連帯保証人の極度額
2. 明渡し時の原状回復
3. 賃借物の一部滅失による賃料減額
4. 借主による修繕

次月から項目別に概要についてご説明申し上げます。改正点を確実に理解し、賃貸借契約書にしっかりと明記し、納得いただくことがトラブルを未然に防止することにつながるものと考えます。ご理解、ご協力を賜りますよう、どうぞよろしくお願い申し上げます。



◆ 賃貸事業部 マネージャー:長尾 智之

【UMリーシング活動】

繁忙期を目前にし、満室稼働を達成するため弊社が行っているリーシング活動を改めて記述させていただきます。

弊社は、オーナー様からお預かりした収益不動産をいかに競争力の強い「商品」として「高く」、「早く」貸せるかということを考え、オーナー様と同じ感覚を持って賃貸経営を徹底的にサポートすることが弊社の仕事であると考えております。

11月末時点の弊社稼働率は、

住居:95.7%

オフィス:97.5%

でございます。まだまだ力不足と自覚し、社員一同、気を引き締め直して下記内容を実行いたします。

■「SUUMO」、「HOME'S」、「アットホーム」にて一般エンドユーザーに対して直接物件広報を行います

※他社物件と差別化を図るために写真を10点以上登録します。お部屋を360度撮影できるカメラ(シータ)を用いてお部屋の良さを伝わりやすく広告します。現在、積極的にエンドユーザー(直客)に力を注いでおります。

■蓄積データを基に過去の案内業者ならびにお問い合わせ業者に広報を行います

※約10年間に渡って集計した蓄積データを基に効率よくスピーディーに物件広報を行います。

■弊社営業担当者と仲介営業担当者との個人的繋がりを

※業者訪問、お問い合わせ、ご案内、申込、契約等をきっかけにたくさんの輪を構築します。契約書をお渡しする際、お礼の気持ちとしてちょっとした品を同封させていただきます。大した品ではございませんが、感謝の気持ちを伝える工夫として継続しております。

■仲介業者様を訪問し、物件広報を行います

※空室情報をお伝えすると共に物件詳細を説明いたします。お客様に物件アピールいただけるようエリアガイドや物件写真集を作成し、営業ツールとしてお渡しします。仲介営業担当者様のご迷惑にならない適度な頻度を保ち、関係性を築いて輪を広げます。



■紙媒体広告

※アットホームにて数千社の仲介会社様に対して一度に募集図面の配布を行います。

■仲介会社様向けインターネット広告

※ATBB、レイズに物件登録をし、仲介会社様へ物件広報いたします。

■現地に募集看板の設置

■内見用小物設置

※原状回復工事が完了しきれいになったお部屋を小物で飾ります。お部屋に合わせた小物を営業担当が選択し、お客様がイメージしやすいようにいたします。



■募集図面へのこだわり

※募集図面を作成する際に十分な情報量、キャッチーなコメント、デザイン性に加え、物件をご案内する仲介業者様に配慮し、作成しております。



図面こだわりポイント

- ① 最寄り駅の出口名を具動的に表記(何番出口を記載)
- ② 駅から物件までの最短ルートを記載
- ③ 写真を多用(視覚で直感的に伝わりやすくします)
- ④ プレーカーの位置を記載(ご案内する仲介会社様が判るようにプレーカー位置を表示します)

■お問い合わせ・内見データを分析

※仲介業者様及び内見されたお客様からの感想をヒアリングし、空室対策を講じます。ヒアリング内容を基に必要に応じてオーナー様へ各種ご提案させていただきます。



■開発営業担当者に物件広報(オフィス・店舗)

※大手企業の開発部署に直接連絡をし、物件情報をお伝えします。日常的に連絡を取り合い、情報交換をすることで関係性を構築しております。

その他、定期的にリーシング会議を行い、空室に合わせたリーシング対策を検討し、実行いたします。また、急なご案内でも常に**ベストなお部屋**をご内覧いただけるよう現地訪問し、チェックならびに簡易清掃を実施いたします。さらに、内見用の照明を設置させていただき、**快適にご内覧**いただけるよう心がけております。

オーナー様の大事な資産管理をお任せいただいている責任を社員一同強く認識し、結果にこだわりたいと考えております。

引き続き、どうぞよろしくお願い申し上げます。

Information

大変恐縮でございますが、**12月29日～1月4日**まで**年末年始休暇**を頂戴いたします。

なお、入居者様、テナント様からの緊急連絡は**24時間対応**の緊急センターにて年末年始も対応継続いたします。

何卒、ご理解、ご了承のほどお願い申し上げます。