

TAKARA RENTAX GROUP
OWNER'S NEWS PAPER
 Newsletter For Landlords (オーナーズ新聞)

- P.01**
部屋の借り方の変化3
- P.02**
度を超えた破壊行為
景気や業績不振の話題 2選
- P.03**
収益不動産、もはやレッドオーシャン!?
今こそ知っておきたいM&Aのトレンド2
- P.04**
オーナー様の声
アバマン2店舗移転

TAKARA RENTAX GROUP
 Vol. **99**
2021.04

部屋の借り方の変化3
 THE WAY TO FIND AN APARTMENT HAS CHANGED

ニューノーマル時代のお部屋探し
 来店・内覧無しでの契約が、転勤、新入学以外の地元の方でも徐々に増えてきました。具体的なオンライン接客・内覧の方法とコロナ後のニューノーマル時代での市場動向を紹介。

オンラインでの成約増加

新型コロナウイルスによる影響の長期化により、物件の紹介方法は非対面が増加傾向です。内覧無しでご契約されるお客様は、コロナ前では転勤の法人の入居者様ぐらいということを考えて、法人以外のお客様も非対面ニーズが高まっているのがわかります。

弊社も非対面でのオンライン接客・内覧のニーズを取り込むべく、専用WEBサイトの機能充実や、接客品質向上等を図るための社内研修、物件現地からの内覧を可能にするため全営業社員にスマートフォンを支給などを行った結果、オンライン接客・内覧・成約数は上昇しております。

オンラインツールをzoomで統一し、さらに物件室内など360度画像対応の写真を増やすことで、入居希望者にパソコンやスマホでもお部屋のイメージが伝わる工夫をしております。

オンライン接客・内覧の方法

1. 問い合わせ
これまで通りWEBサイトや電話から問い合わせ
2. 面談予約
面談希望時間を約束、必要な手順をお知らせ
3. オンライン接客
お客様は自宅からPCやスマホで当社スタッフと面談。画面越しに物件の説明や、360度パノラマ画像で室内確認、内覧物件を決定
4. オンライン内覧
・ 約束時間にスタッフが物件の現地に向かいオンラインで内覧。
・ 5. 申込・契約(重要事項説明)
・ 3と同様、自宅から画面越しに説明

入居者が決まったら改装するのとは昔の話!?

オンライン内覧では直接部屋を見ていない為、お部屋や共用部の状態が悪いと、候補から除外されます。さらに「前入居者の退去後に改装をせず、新入居者が契約になれば改装する」という部屋はほぼ成約に至りません。特に女性の方

は物件や室内の改装やクリーニングの状態を重視します。さらにワンポイントクロスも印象が良くなります(色や柄により異なります)のでお含みおきください。

ポストコロナ・ニューノーマル時代の賃貸市場の動向

リモートワークの増加で利便性より快適性や広さを求める声も多く、駅から離れている物件に関心が高まっています。設備面では、巣ごもり需要でのインターネット無料やネット通販利用増大による宅配ボックスのニーズが高く、オーナー様からのお問い合わせも非常に多くいただいております。

今後も様々な方法に対応できる体制を整えてまいります。



上・オンライン面談(双方の画面イメージ)
 左・オンライン内覧物件現地(スタッフ)
 右・オンライン内覧自宅(スマホで内覧中のお客様)

PHILOSOPHY
 APR. 2021 JUN MIYANO

フィロソフィ
 タカラレントタックスグループ各社
 代表取締役 宮野 純



新型コロナがまだ収束をみせない2021年の春、国民へのワクチン接種が始まりました。

しかし、若年層の多い弊社の営業社員までワクチンが届くのは少し先のこととおもいます。

当社はオーナーの皆様安心してご面談いただけることのできる日のために、さまざまな施策を試みております。

その施策の一つとして繁忙期の2月全社員によるPCR検査を実施しました。一般的に無症状者によるPCR検査での陽性率は1%とされています。

当社の約200名ですと2名は陽性者が出るのではと考えていましたが、結果は全員が陰性というものでした。

社員の日頃の基本的衛生管理の徹底や外出の自粛はもとより、時差出勤、自動車出勤、ビニールやアクリル板の設置、毎日の検温を行ってきました。

さらに昨年の11月には、全社員でインフルエンザの予防接種を行いました。万が一、発熱があった際にはインフルエンザではなく、新型コロナを疑うために実施したものでした。

インフルエンザのワクチン接種が新型コロナにもプラスに影響する可能性について、昨年6月にアメリカ・コーネル大学が発表しています。

インフルエンザの予防接種も、多少はPCR検査陰性に貢献してくれているのかもしれませんが。

さまざまな施策や全社員の自助努力が功を奏して、現時点での弊社で陽性者の発生は抑えられていますが、今後も油断することなく感染防止策を継続してまいります。

もしオーナーの皆様からお許しがいただければ、弊社社員との面談機会が増え、コミュニケーションを通じて、満室経営のお手伝いできればと考えています。

度を越えた破壊行為!!

防犯カメラが
安心をもたらす

SECURITYCAMERA
makes us feel safe

建物や他人の所有物などにキズをつけられる等の迷惑行為は多少なりと発生しますが、今回はあまりにも度を越えた行為が頻りに続き悩まされました。事件を未然に防ぎ平穏な賃貸経営を取り戻すにはどうするかを身をもって経験しました。

耳を疑うような迷惑行為!

弊社管理部は24時間対応入居者コールセンターを設けています。

とある物件の入居者から耳を疑うような電話が頻繁に入居者になりました。

各階にあるエレベーターの操作盤が剥ぎ取られボタンが破壊されている。1階の共用廊下にあるマンホールの蓋が全て無くなる(危険です)などです。その後も集合ポストが破壊されたり、自転車が数台盗難されるほか、バイクのシートが切り裂かれる等、度を越えた破壊行為が続きました。(色々お伝えしたいのですが紙面では書けない事ばかりです。お会いする機会があればお話しいたします)

もちろんこちらも見回りの強化や、警察官へ巡回強化を依頼していましたが、夜中に犯行が集中している模様。後日、証拠はないのですが入居者で怪しい人物が浮上し

ましたので訪問したり、警察と共有したりとマークはしておりましたがどうしても証拠が掴めず、その後も被害が続きました。

付け焼き刃ではダメ!

元々ダミーカメラがありましたが、ダミーと見抜かれており効果がありませんでした。また、市販されている安価のカメラを設置しても録画可能時間が短く、常にデータが書き込まれてしまうことや、人物特定できるほどの解像度(画像の精度)がなく、ダミーと同等の抑止効果しか発揮できなかったという苦い経験が過去にあります。

一般的な性能を持つ録画機能付き防犯カメラ設置の提案はオーナー様が費用面で懸念され平行線に。その間も迷惑行為は続き入居者の怒りも限界を超え管理会社やオーナー様にも向けられるようになってきました。これでは誰も得

をしません。退去を申し出る入居者も増えてきました。

サービスのマッチングで解決!

色々人的に手を尽くしているそんな中、当社の提携企業で自動販売機を取り扱っている業者から、自動販売機の設置ができれば防犯カメラを無料で取り付けてもらえるとの話を伺い、早速調査依頼をしました。

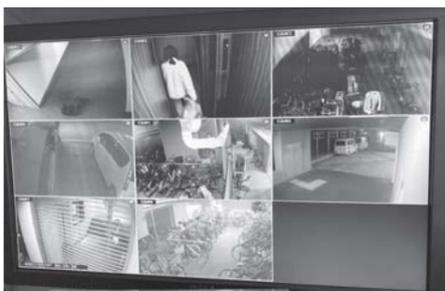
設置には本来はカメラ1台が条件なのですが、物件の構造上、死角が生じます。自販業者と交渉を重ね、2台設置することになりました。

オーナー様とは、設置用の電源確保など諸条件を協議し、承諾をいただき、1週間程度で設置を終え、設置後はほぼ何も起こらなくなりました。また、これまでの損害は被害届を事前に出しており、保険をうまく使い破壊された箇所の修理を行うことで通常の生活が送れるようになりました。

今回の事例は物件の場所も良く、自動販売機の設置をうまく利用する事で防犯カメラ代が無料で設置でき、さらに少額ですが自動販売機の収益も生み出す事で費用対効果は抜群に良い結果となりました。

防犯設備の強化は入居募集やテナントリテンション(入居維持)にもつながりますのでお勧めいたします。

皆様の物件でも同じ事が起こらないとは言えない世の中ですので、防犯カメラの取り付けがまだで、敷地内にスペースがある物件のオーナー様は弊社へご相談ください。



上・管理画面、夜間でも判別可能・履歴も閲覧可能
左上・設置されたカメラ
左・プレート設置で抑止にも一定の効果
※上・左 自販機付カメラとは異なります、一般的な製品例



開発営業部
マネジメント
ディレクター
與田 伸也

物件再生請負人

Charismatic Turnaround Manager

Nackzie Mackenzie

不定期連載 No.4

管理業・景気や業績不振の話題 2選



開発営業部
課長
中島 健次
宅地建物取引士
不動産コンサルティングマスター
CPM (米国不動産経営管理士)
2級FP技能士

不動産有効活用・物件診断・物件の空室対策・リノベーション・新築計画の市場調査や建築支援等の取扱事例多数

コロナウイルスの影響かは分かりませんが、昨年末からお付き合いのあるオーナー様より伺ったお話を今回は2件紹介にさせていただきます。

1・サブリース料率大幅見直し

これは、某建築会社にて借上げを任せているオーナー様より相談を頂きました。2021年度の契約更新で、保証賃料の大幅減額を提示されました。サブリース契約ではよく聞く話ですが、減額幅が大きく、現入居者の家賃、募集家賃を鑑みても、そこまで下げる必要性がないので、サブリース会社と交渉するようすすめました。今も交渉を重ねているようです。

2・管理会社が集金家賃未払い!

とあるオーナー様より、すぐにでも今の管理会社からレンタックスさんに管理を変えたいとの連

絡を受けました。今の管理会社からの家賃送金が滞っているとの事。このようなケースは今年に入り数件相談を受けました。オーナー様の元へ行くべき家賃を管理会社が未払いする事は当社としては到底考えられませんが、幸い滞納入居者はおらず、集金管理も当社に無事変更出来ましたが、前管理会社からの未払い分は滞ったままです。

市況が悪くなると今まででは考えられなかった事案が増えてきます。何か違和感を感じるような事案がありましたら、お気軽にお問合せ下さい。



賃貸管理のサービス・ルールの目安として国交省による賃貸住宅管理業者登録制度があり、2022年以降は一定の規模の管理業者は必須登録となります(現在は任意)。レンタックスも現状の任意登録から本登録の予定です

(左) <国交省> オーナー様むけ資料