



ウチダハウス ニュースレター

2019年 (平成31年) 3月号

日に日に明るさを感じられるようになりました。

新年度を迎える準備に忙しく動き回っている方も
いらっしゃることでしょう。

引越しをされる方が最も多い季節です。
私達も精一杯お手伝いさせていただきます。

《 今月の目次 》

Contents1

空室の成約活動

Contents2

新入社員をご紹介します！

空室の成約活動

不動産賃貸業において、一年のうちで最も活発なシーズンを迎えています。

空室が決まりやすいこの時期に、あらためて日ごろ当社が行っている成約活動についてご紹介させていただきます。

<市場調査・相場調査>

空室期間は極力短くしなければなりません。しかしながら、近隣の競合物件などの要因によって、長期間空室が埋まらないこともあります。

当社管理部では、物件担当者が定期的に空室対策のミーティングを行っています。

問合せや内見の状況を分析し、どのような対策を打ち出すのか、物件1室1室に対して皆でディスカッションをすることで、早期入居を目指しています。

お客様は自らパソコンや携帯で物件情報を入力し、不動産会社の営業担当者も業者間の流通サイトを使って物件の検索を行います。そのため否が応でも複数の物件が同時に比較されることとなります。

家賃は単純に他より安く設定すれば良いということではありません。

相場から大きく外れてしまうと最初の段階で除外されてしまいますから、相対的な相場観を把握する必要があります。

<広告用写真・360度カメラ>

管理物件の広告用写真を撮影し、近隣商業施設なども調べ、管理物件の理解を深めつつ、お客様へアピールする為の準備を行います。

また「内見して頂いたお客様の反応」「汚れや故障など気付いた点」「競合物件の情報」などの情報をスタッフ間で共有しています。

インターネットを活用してお部屋探しをするお客様のニーズに応え、間取り図だけではなく室内の雰囲気や伝わるように綺麗な写真を可能な限りたくさん掲載するようにしています。



売却不動産を探しています！ 価格査定書を無料で作成いたします！

開発事業部では、皆様からの不動産情報のご紹介、売却等に関するお問い合わせをお待ちしております。

この方法を発展させたのが「パノラマ画像」です。

360度、様々な角度からお部屋全体が見え、気になる物件を現地に行って実際に内見するのに近い感覚を味わえます。

広告上は勿論、店頭での紹介の際も「雰囲気が届きやすい」と評判です。

＜仲介業者との関係構築＞

当社でお預りしている管理物件の空室情報は仲介業務を行っている不動産業者へもエリアを問わず広く公開されています。

お部屋を探しているお客様に対して、当社の管理物件を紹介して頂く仲介業者は、当社にとって大切なパートナーです。

仲介業者の営業マンが、お客様へ紹介する物件を選定する時にウチダハウスの物件や社員を真っ先に思い出してもらったり、お客様が複数の物件で迷った際に当社の管理物件のセールスポイントを上手に伝えて頂ける様な関係作りを目指しています。

＜人気設備・リフォーム＞

全国賃貸住宅新聞が調査している「人気設備ランキング」を参考にしたり、東京ビッグサイトで開催される「賃貸住宅フェア」へ足を運び、市場の動向や新しい商品・サービス等の調査・研究を続けています。

オーナー様のご要望に応じて、費用対効果の高いリフォーム工事をご提案いたします。

その一例として「後付け宅配ボックス」があります。

近年、インターネットで買い物をする機会が増えていますが、そのサービスは益々拡大され、ほとんどの日用品をネット通販で購入しているユーザーも多くなっています。

その反面、留守がちな単身者や共働きファミリーは「再配達してもらう」ことに煩わしさを感じていることでしょう。

不在時に荷物が届いても、自分の生活リズムに合わせて取り出すことが出来る「宅配ボックス」は、最早「絶対に必要」な設備に近づきつつあると言えるのではないのでしょうか。

その他、物件の状況に応じて適切なリフォームのお手伝いをさせていただきます。

＜原状回復工事の工期短縮＞

毎朝、管理部スタッフと工事部スタッフがミーティングを行い、工期の進捗状況を確認しています。

効率の良い原状回復工事を行うことにより、入居可能日が1日でも短縮できるよう知恵を絞っています。

賃貸物件に必要な様々な工事に対応しております！

雨漏り水漏れ等のクレーム工事、入居者入れ替え時の原状回復工事は勿論、外壁塗装、防水工事、リノベーション工事など、皆様からのお問い合わせをお待ちしております。



新入社員をご紹介します！

<開発事業部 坂本 圭>

はじめまして、平成31年2月より入社致しました、坂本 圭と申します。

よろしくお願い致します。

前職では、建設会社の開発事業や、不動産売買仲介をやっており、売買仲介の時は、練馬区・杉並区・豊島区などのエリアを担当しておりました。

不動産取引は非常に高額であり、多くの方が一生のうちに数回しか関わることなく、その後長期にわたってお客様の生活の基盤を支えるとても大切なものです。

その大切な不動産を、売りたい、買いたい、貸したい、借りたい等のお客様の様々なご希望を叶えることが私の喜びであります。

不動産を選ぶときに、選択の基準となるような有益な情報を提供し、お客様に納得・安心して不動産のお取引をしていただけるよう心掛けております。

常に学び続けることの大切さを忘れず、お客様、そして地域の皆様と一緒に発展し続けたいと思います。

何卒よろしくお願い申し上げます。



発行：株式会社ウチダハウス

東京都練馬区練馬1-22-5

TEL：03-3992-6666（代 表）

TEL：03-5912-0331（開発事業部直通）

ピタットハウス練馬駅前店

東京都練馬区練馬1-2-5

TEL：03-3992-9000

（編集担当 富井 禎文）