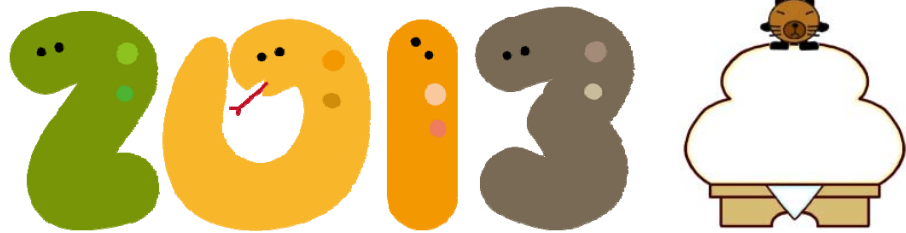




とりあえず!!!
お声かけください

【最近のとりあえず相談事例】
■銀行から投資案件を紹介されたが、とりあえず、賃料査定をしてほしい！
■税理士に会計処理をお願いしているが、キャッシュが残っていない？とりあえず、何故？
■娘が結婚するので、とりあえず、手頃な賃貸案件紹介して！

■銀行の金利が高いから交渉したいけど、とりあえず、その段取りでどうするの？
■古い不動産を所有しているが、どうしようかを考え中。とりあえず、いくらで売れるの？
■などなど、「どうしようか？」って時は、とりあえず！エスタス管財に声かけください。



2013.1 Vol.79 年始特別号

Esprit
PRAY FOR JAPAN



新年あけまして

おめでとーうございます



2012年当社には、色々な出来事から沢山の笑顔が生まれました。目標が達成したと報告する笑顔。メンバーの夢がより明確になり共有し、また当社の夢を共有することで生まれた笑顔。共に頑張ってきたスタッフに待望の子どもが生まれた時の笑顔。そうした中で、新たに契約いただいたオーナーさまの笑顔が生まれたのも大きな出来事でした。

おかげさまで昨年一年を通して、当社管理業務にご支持いただき、お任せいただくオーナーさまが増え、特に年末には、うれしい悲鳴が聞こえるほど忙しい時間を過ごさせていただきました。そんな中、「なぜ当社に管理を任せていただけなのか？」この疑問を下に、昨年末に社員全員で改めて時間をとり、自社の洗い出しから課題と改善点、そこから強化したいポイントを明確にしました。

選ばれる管理会社とは？「得をさせる」管理会社であるかどうかではないかと思えます。当たり前のことですが、損をさせられる管理会社と契約は誰も結びたがりません。契約を結んで「得やわあ」とおもっていただけるかどうかが肝心です。これは賃貸経営でも同じく、リテンション（入居維持）は、入居者に「得やわあ」と感じてもらえる住まいであるかどうか。周りからも羨ましがれる住まいであれば、長く住むことを自然と考えるくれます。管理契約でも、「得やわあ」↓「ええなあ」↓「紹介しよか？」と流れて、お客さまからお客さまを紹介いただける契約が生まれてもきます。

これには、サービスの一定化・標準化を基本とし、お任せさせていただいているお客さま毎のサービスの強化が必要になります。まずは人材教育。教育の基本は「任せる」ことだと思っているので、優秀なメンバーには、多くの業務を任せていますが、そこにも限度というものがありません。負荷がかかり過ぎ、サービスの低下を招くことがあれば本末転倒です。拡大する多くの管理会社で起こっていますが、管理拡大と人の成長が相まっていない状態がサービスの低下を招いています。管理契約が増える毎に人員の確保と育成が課題となります。サービスの一定化・標準化の為の大きな課題のひとつとして捉え、不足でも過剰でもなく適正な状態で、「企業は人である」との教えの通り、今年度の人材増強を行います。

特に意識していくのが、やはり入居率にかかると「リーシング」の強化です。オーナーさま毎におかれている状況は異なります。地域も価格も違う商品が同じ売り方をして売れるとは思いません。マンション毎、地域毎にリーシング戦略が違って当たり前です。管理会社の最大の役割は、入居率を上げ、空室を解消できるかどうかです。各マンション。オーナーさま毎にリーシング戦略を検討し、実行することで「リーシング」の更なる強化を図ります。

管理契約の増加は、当社にとっては願ってもないことなのですが、言い換えてみれば自主管理で運営を行われてきたオーナーさまが、自主管理を諦め、管理会社に任せないと運営がやっていけない状況にあるというこの表れでもあります。それほどに賃貸市場の厳しさは加速しています。こうした中、当社をご利用いただき、支持し続けていただける会社として、今年一年ますます覇気をもって力をつけて進んでいきたいと思えます。2013年もどうぞよろしくお願い致します。

株式会社エスタス管財
代表取締役 由木正伸

