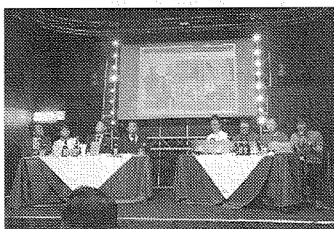


# 管理・仲介会社が集い合同イベント開催

## 業界の生き残りについて討論



▲パネラーの8名が熱く討論する

複数の不動産会社が参画する賃貸フェスと関連不動産会社が、勉強会を兼ねたイベント『シン・フドウサン』を10月28日に開催し、約100名が参加した。

「不動産業界での生き残り」をテーマに、仲介

・管理会社の代表8人が登壇し、意見交換した。争点となったのは、「差別化の重要性」と「仲介・管理のあり方」だ。「入居者とコミュニケーションを増やし他社と差別化する」と話すのは、日本エイジエント（愛媛県松山市）の樋口孝幸部長。契約時と解約時だけでなく、入居中に接点をもてる仕組みが大事との考えからフットサルや婚活パーティなどを開催し、リピーターを増やしている。仲介では、誠不動産（東京都渋谷区）

の完全紹介制による営業方法や日本エイジエントのスタップレス店舗、仲介手数料無料の物件情報サイト『Nomad（ノマド）』などを例にあげ、部屋探しの多様化が進むなかで、他社との差別化について議論した。

「仲介・管理のあり方」では、仲介側は、入居者から得た意見を管理会社 に伝え、管理側は、その声をもとに入居者が住みたい物件を増やす相互作用が重要との意見が上がった。参加者は結束を誓い幕が閉じた。

### 不動産の価値を判定できるサイト開設

#### リニユアル仲介

建物特定、その上で判定を表示する。

買主側の利益を重視するエイジエント型仲介を展開するリニユアル仲介（東京新宿区）は10月27日、購入を検討している不動産にどんなリスクがあるか、資産としての価値を調べることができるとウェブアプリ『Seifin（セルフイン）β版』をリリースした。物件広告に開示されている場所や構造、住宅設備などの情報を入力し実際の

同サービスでわかる情報は主に6つ。①販売価格が妥当であるか②アクセスの良さなどの流動性があるか③立地による資産性があるか④住宅ローン減税の対象かどうか⑤築年数から判定する耐震性の有無⑥マンションであれば規模や管理費などの管理状況などだ。利用料は無料。利用者数を増やすことで同社を広く宣伝していく狙いがある。

菅井敏之オーナーは人口約7000人の山形県朝日町に賃貸住宅の新築を進めている。人口の少ない田舎町で投資したのは同町が民間賃貸住宅の誘致による人口流出対策に注力しているからだ。そこで、同町出身の菅井オーナーが手を挙げた。竣工は来年だが、すでに全4戸申し込み済み。「人口が少なくてもニーズは大きい」と菅井オーナーは話す。人の裏に道あり花の山かな。（永井）

引越し業者は、無料訪問見積もりに来てもらった。中年男性の営業マンで、スーツの裾ははつれて引きずっており、背広の袖口からは裏地が破れてはみ出していた。他社より安くすると迫られたが、この業者には任せられないと判断した。身だしなみが顧客に与える影響は大きい。（加藤美）

ポータルサイトに一括で物件情報を掲載できるコンバート機能の精度は意外にも低いのかも知れない。ある仲介会社によると、登録した情報の3割は反映されないケースもあるという。消費者に訴求するためには、より多くの情報を正しく登録しなければならず、あえてコンバート機能を使用しない企業もあるようだ。（平田）

「壁は乗り越えるものではない、張り替えるものだ」「壁紙だって着替えたい」。先月、訪れたインテリアの展示会「JAPANESE 2016」で壁紙メーカーのキャッチコピーに目が留まった。ふと気付けば、これよりも面白い見出しはないかと考える自分があった。職業病のひとつだ。（梶井）

という。これからは株価も要チェック。（高山）

ドブくりは空き家の価値を向上させると感じた。（長谷川）

ドブくりは空き家の価値を向上させると感じた。（長谷川）

ドブくりは空き家の価値を向上させると感じた。（長谷川）