

2014年1月 No.149号

Partnership

Ranzグループは不動産のトータルパートナーシップカンパニーを目指します



謹賀新年

新年あけましておめでとうございます。
旧年中は格別のご厚情を賜りありがとうございました。

“心地よい住まいのプランナーとして地域に貢献し 「信頼」される企業、「安心」を与える企業を目指す”

この言葉を経営理念として、私たち Ranz Group は今年も邁進してまいります。一昨年より、賃貸住宅の仲介、管理をメインに連携してまいりました五法人のグループ化による総合力を最大限発揮することで、顧客満足の上を目指してまいりました。私たち賃貸住宅の市場を取り巻く環境はめまぐるしく変化しています。今年のグループのテーマは、環境の変化に柔軟に対応できる組織体制、人材育成を掲げております。その上で集客においては、スマートフォン普及によりインターネットでの物件検索が容易になり、周辺情報や動画などの量・質ともに向上したことで、

成約までの営業店への訪問件数は2件未満というデータも公表されています。管理においては、全国的に増加傾向の「空家」問題に国や自治体も本腰を入れてきております。この流れが賃貸市場に影響を与えるのは必至であり、留学生の受け入れや簡易宿舎への転用など、広い視点での運用を考えないと市場で淘汰されてしまいます。また顧客離れを防ぐために、入居中の日常対応だけではなく、顧客満足度の高いサービスの提供も必要とされています。仲介各社においては、ホームページのリニューアルによる集客、成約アップに期待しております。管理においては新システムへの移行による情報配信及び効率化を目指し取り組んでおります。オーナー様、ご入居者様、取引先様へのスピーディーな対応と人材育成に取り組むことで、各社ともに紹介案件が1件でも多く増えることが成果に繋がるものと考えています。最後になりましたが、「馬が合う」という言葉の通り、グループ各社及び社員間の呼吸の合ったチームプレーで今年もオーナー様のマンション経営をサポートしてまいりますので一層のご支援、ご指導をお願い申し上げます。



Ranzグループ代表

前田 恵一

あけましておめでと

2014 飛躍を誓う

■ミニミニ草津西口店 宇野主任



「ありがとう」と言ってもらえる為に

生活される上で大切な住居を提供させていただくお仕事に携わっている事を本当に誇りに思います。お客様目線での考え方や進め方は、もちろん多く学ばせていただきましたが、これからはオーナー様や管理者としての目線・考え方・取り組み方のスキルをアップさせ一步一步前へ進みたいです。私に携わる皆様に「ありがとう」と言ってもらえる為に。

■ミニミニ南草津店 牧田主任



毎日水をあげて、花を咲かせる

大切なオーナー様の大切な物件お預かりしてくるのは(種を植えるのは)店長、管理部署の者の仕事。その大切な管理物件に優良な入居者を見つけ出すことが(種に毎日水をあげて花を咲かせるのは)私の仕事です。オーナー様に喜んでもらえるよう見事な花を咲かせられる様、日々創意工夫を欠かさず水をあげ続けます。

■ミニミニ滋賀 法人部 井海主任



決める物件は管理物件から

「決める物件は管理物件から」新人の頃、上司から言われ続けた言葉です。「弊社に物件を任せていただいているオーナー様の期待に応えなければならない」このこと常に念頭に営業しております。良い入居者をリーシングし、オーナー様の期待に応えられるよう、頑張っ取り組んでまいります。

とうございます

スタッフ紹介



■ミニミニ四条烏丸店 浅野店長代理



グループTOP、地域NO1の店を目指す

昨年は皆様のおかげで、弊社念願の3店舗目をOPENさせることが出来ました。RANZグループにお任せいただいている管理物件・専任物件のリーシングの強化を図り、繁忙期後満室になるよう頑張ります。又、グループTOP、地域NO1のお店を目指し、オーナー様・お部屋探しに御来店いただくお客様に満足していただける様日々精進して参ります。

■ミニミニ伏見桃山店 井上店長代理



新店オープン、活躍を約束します

昨年10月25日より新店オープンとなりましたミニミニ伏見桃山店の井上と申します。2013年はオーナー様へのご挨拶や、お部屋探しのお客様へのサポートなどで、あっという間の2ヶ月でした。今はまさに繁忙期で、お部屋探しにご来店されるお客様も増えており、より多くオーナー様の賃貸経営をサポートできるよう頑張ります！オーナー様や借主様に“ミニミニが伏見桃山にできてよかった”と思っただけのよう活躍を約束します。

■ミニテック西日本 営業 西澤社員(中)、四方社員(右)、総務 宮崎社員(左)



オーナー様の「賃貸住宅経営の収益性向上」と、入居者様の「快適な住まい環境作り」との両面においてWIN-WINの関係を創り出せるよう社内連携を強めて対応しています。仲介業者様や入居者様からいただく日々の問い合わせや苦情を基に、市場の求める需要を的確に掴んで、オーナー様に提案できるよう心がけております。女性ならではの感性を生かし、オーナーさまに“良かった!”と感じていただけるよう業務に励みます。

First Line

重説「対面原則」見直しへ政府が検討 ネット利用視野に

[住宅新報 2013年12月24日号]

政府は12月20日、IT総合戦略本部(本部長・安倍晋三首相)(今週のことば)を開き、IT利活用のすそ野拡大のための規制制度改革集中アクションプラン(案)をまとめた。その中で、現在不動産取引の契約に際して**宅地建物取引主任者が行う重要事項説明**について、**対面方式を見直し、インターネットなどを利用した「対面以外の方法」による重要事項説明も**行えるよう、**国交省に提言した**。併せて、37条書面(契約内容記載書面)の電磁的方法による交付の可能性についても検討する。



同本部の「新戦略推進専門調査会規制制度改革分科会」が11月に開かれた際、新経済連盟(代表理事・三木谷浩史楽天会長兼社長)から、医薬品の対面販売が廃止され、金融商品取引では契約書面を電子化しているのに比べ、不動産分野だけは依然として対面・書面交付原則を貫いていて、「2周遅れの状況」(同連盟資料より)との指摘を受けていた。新経済連盟が考えている重要事項説明の方法は、宅地建物取引主任者が説明するのが前提で、ウェブ、チャット、テレビ電話などを活用するもの。取引主任者は説明の際に取引主任者証を提示する義務があるが、これもテレビ電話やウェブで行う。併せて、なりすまし対策として、取引主任者のデータベースを設置した上で公開。宅建業者のホームページに勤務する取引主任者証を掲載したり、勤務状況のリアルタイム表示、説明を行った者の氏名、資格番号の通知により不正を防ぐ。

国交省としては、消費者保護の観点、後日の紛争の恐れなどから慎重な検討が必要との見解を示していたが、政府は、対面・書面交付が前提とされているサービスや手続きを含めて、関連制度の精査・検討を行った結果、アクションプランに重要事項説明の対面原則の廃止を打ち出した。国交省は、具体的な手法や課題への対応策に関する検討に着手し、14年6月に中間取りまとめを行い、14年中に結論を得て、必要な方策を講じる。国交省不動産課は、「いわば`宿題、をもらったばかりで、まだ詳細は決定していない。これからどのような方法がいいのか、本当に対面原則を禁止していいのかなど、あらゆる方面から意見を聞いて決定していきたい」と話している。

発行所 パートナーシップ編集局 TEL 075-253-1332 / FAX 075-253-1282