



突撃！ 加盟店様 vol.1

株式会社トラヤ（センチュリー21羽村店）

第一回目の加盟店様突撃取材は、東京都羽村市の(株)トラヤ様（センチュリー21羽村店）にお邪魔しました！

日本住宅保全協会推進部の塩山・佐藤が(株)トラヤ様の清水様、林様に根掘り葉掘りお話を聞かせて頂きました！

目的は資産価値の維持向上

塩山 羽村市の賃貸市場を教えてください

清水 近隣はファミリー世帯が多く、一年を通して賃貸のお客様が来店されます。

塩山 弊会への印象はいかがですか？

清水 不動産管理会社としてオーナー様へのご提案をもっと積極的にやりたいと思います。火災保険の申請サポートというサービスには興味がありました。しかし評判が悪かったり、申請代行手数料で終わりの会社が多い中、協会は住宅の資産価値を維持・向上させることを目的とした活動をされているのが良いなど。

透明性と丁寧な説明が決め手

塩山 弊会を選んだ決め手は？

清水 透明性です。以前、外壁工事の勉強会に出席した時、業者自ら瓦を壊したりするという悪い事例を学びました。協会の調査に同行した際、調査の方法や報告書に透明性があるなど。



またオーナー様へご提示する資料や、工事の際の近隣挨拶、オーナー様への応対方法を前もって丁寧にご説明頂けたので安心できたことも大きな決め手になりました。

塩山 オーナー様へ提案のタイミングは？

清水 室内のリフォーム、外装提案、家賃条件の見直し等の賃貸経営全般のご相談の際に「火災保険を活用してみませんか」とご提案すると具体的な話に進みやすい。

林 物件巡回後にオーナー様とお話しした時など、物件保守の提案と共に協会の「住まいの無料健康診断」を促します。オーナー様も火災保険で物件修繕が出来る、という認識がまだまだ低いので乗り気になっ

重要なのは事前の作戦会議



塩山 オーナー様へサービス説明は？

林 協会が作ってくれた調査報告書を基に佐藤さんと下打合せしてからオーナー様にご提案にいきますので安心してます。

佐藤 オーナー様にとってネガティブなこともきちんとお伝えすることを心がけています。例えば保険金支給後、オーナー様都合で工事しなかった結果、数年後大きな自然災害があった時に保険金が下りなかったという事例もあります、とかですね。

塩山 今後の展開予定を教えてください

林 修繕工事ではせっかく足場をかけますので外壁塗装まで繋げたい。またこれをきっかけに空室対策のご提案をして満室経営の手助けもしていきたい。

清水 協会のサービスはオーナー様との信頼関係の構築に繋がる。結果室内の小修繕にも快く費用を出して下さるオーナー様も増えた。管理会社として、オーナー様に優しいことをお伝えする事もあります。住まいの無料健康診断はオーナー様から感謝しかされないのです、最終的に我々の提案を受け入れて下さいます。オーナー様、我々にとってありがたいサービスです。

オーナー様との信頼関係の構築

清水 世の中が大きく変化している中でオーナー様と我々管理会社が最終的な目標や目的を共有しながら最善のご提案が出来る、攻めの賃貸経営のお手伝いが出来る様な会社になりたい。



塩山 我々もオーナー様と御社との、より深い信頼関係の構築や目標達成の一助になればと思います。ありがとうございました。