

賃貸物件の資産運用サポートサービス



1. 当グループ空室対策サポートエリアと店舗、従業員数
2. 空室対策サポートサービス内容
3. アクロスグループが管理委託契約を結んでいる物件
4. 当グループの来場数・成約件数・媒体データ
5. 当グループの地元オーナーさまへのメッセージ
7. 賃貸物件の管理

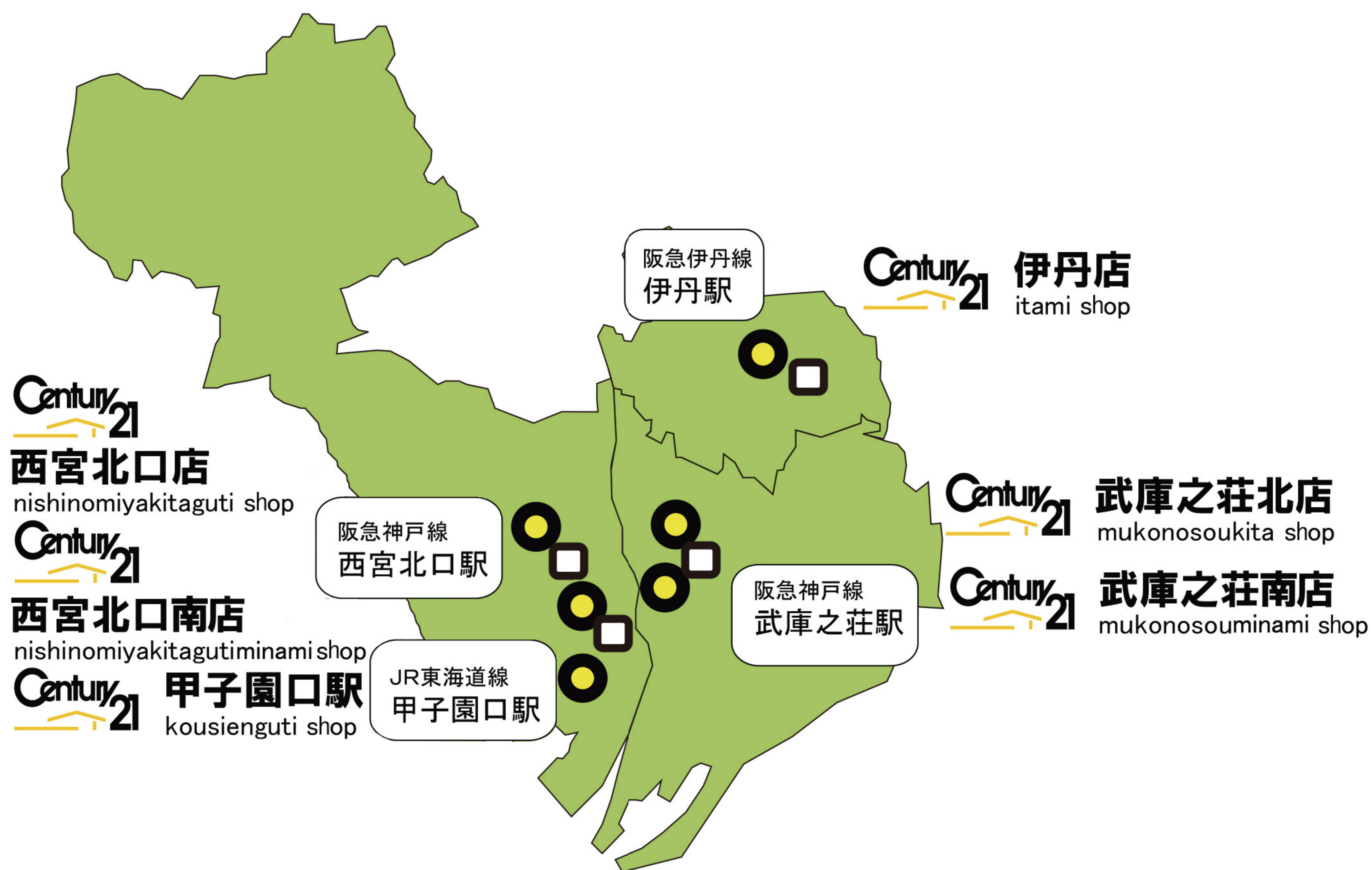
(1997～2014センチュリー21加盟店内)
大阪・兵庫地区仲介売上げ実績
企業グループ
Century 21 18年連続! **No.1**

センチュリー 21 グループ

株式会社アクロスコーポレイション	武庫之荘北店
株式会社アクロスコーポレイション	伊丹店
株式会社アクロスコーポレイション	甲子園口店
株式会社アクロスコーポレイション	西宮北口南店
株式会社エイワーク	武庫之荘南店
株式会社アクロス	西宮北口店

1. 当グループ空室対策サポートエリアと店舗、従業員数

- 空室対策エリアは、尼崎市・伊丹市・西宮市になります。
- 当グループでは、全6店舗を営んでおり、どの店舗も駅前 **1**分です。(但し、甲子園口店を除く)
- 当グループ全体の従業員数は、約80名になります。

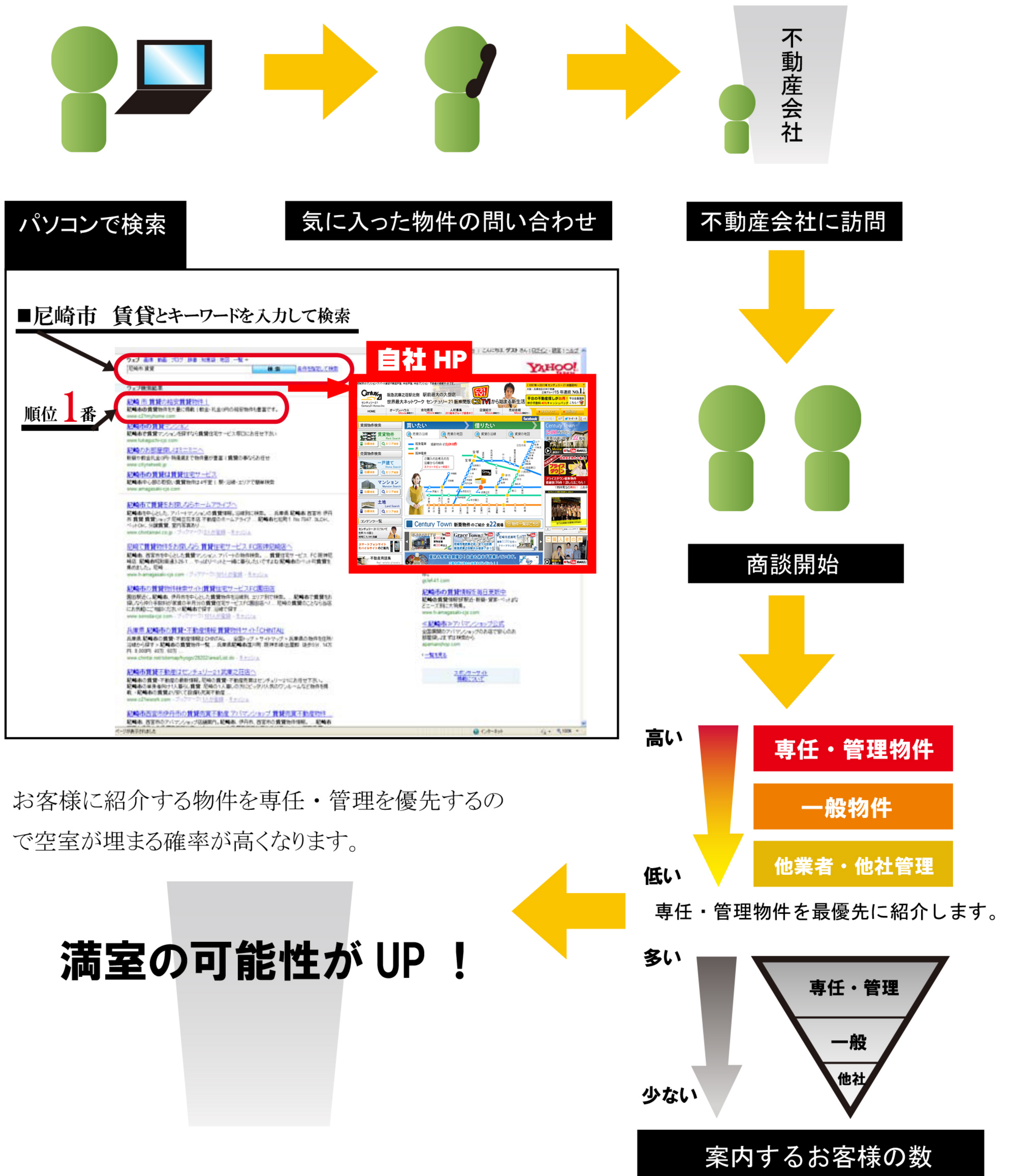


2. 空室対策サポートサービス内容

1. インターネットによる空室対策

賃貸を探されているお客様は、インターネットでお部屋探しをスタートします。インターネットの検索エンジンにお部屋探し時に必要なキーワードを入力して不動産会社を探します。

そして、検索結果の順位が1位～10位の順にお客様はホームページを閲覧し、掲載している物件情報を見て、気になる物件が見つければお問合せをしてから来店されます。だから、検索順位が高ければ高いほど多くのお客様がホームページを閲覧してくれるので電話反響・メール反響が多くなり来店数が他社よりも一番多く来られます。

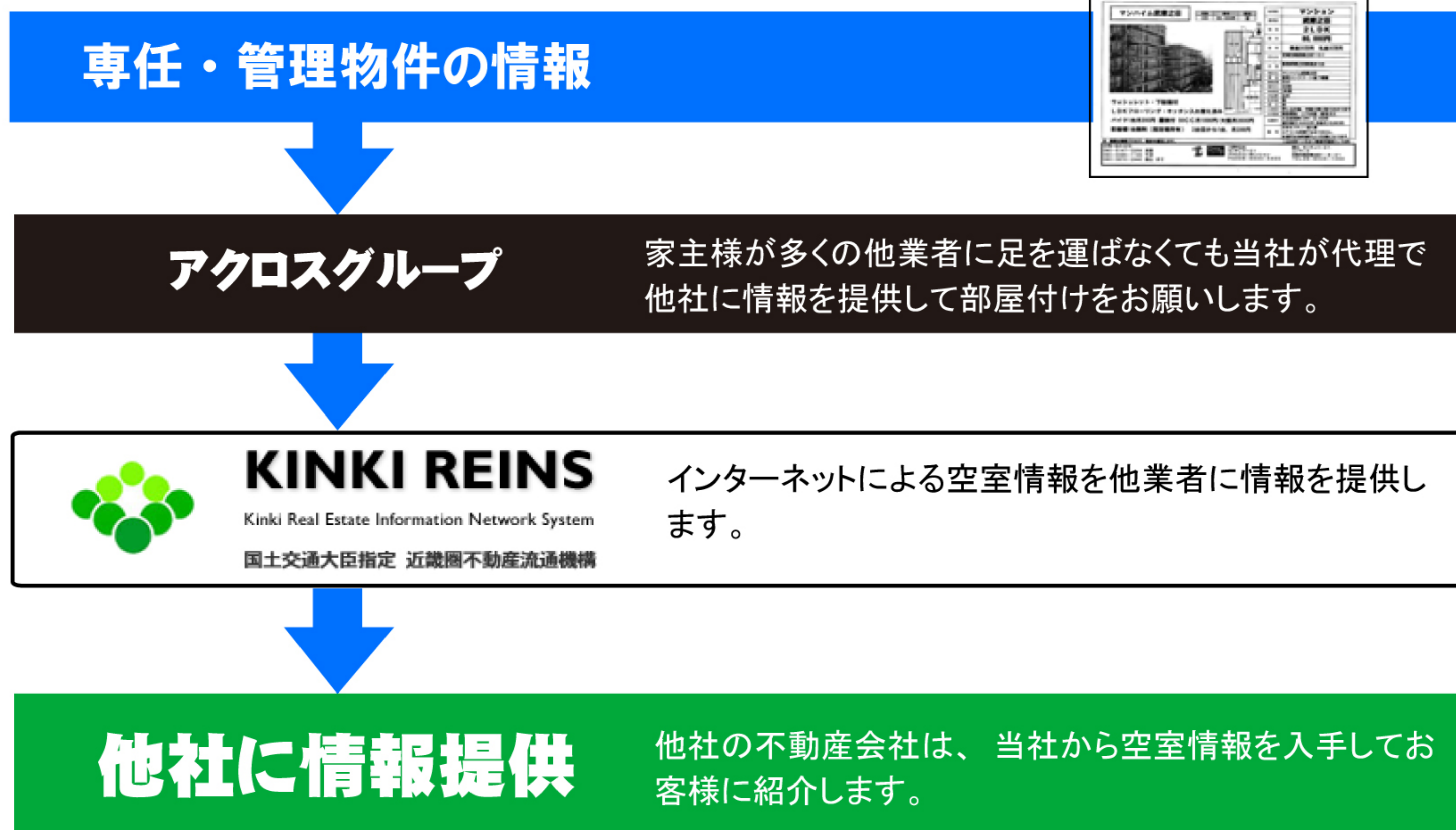


2. 他社も巻き込んでの空室対策

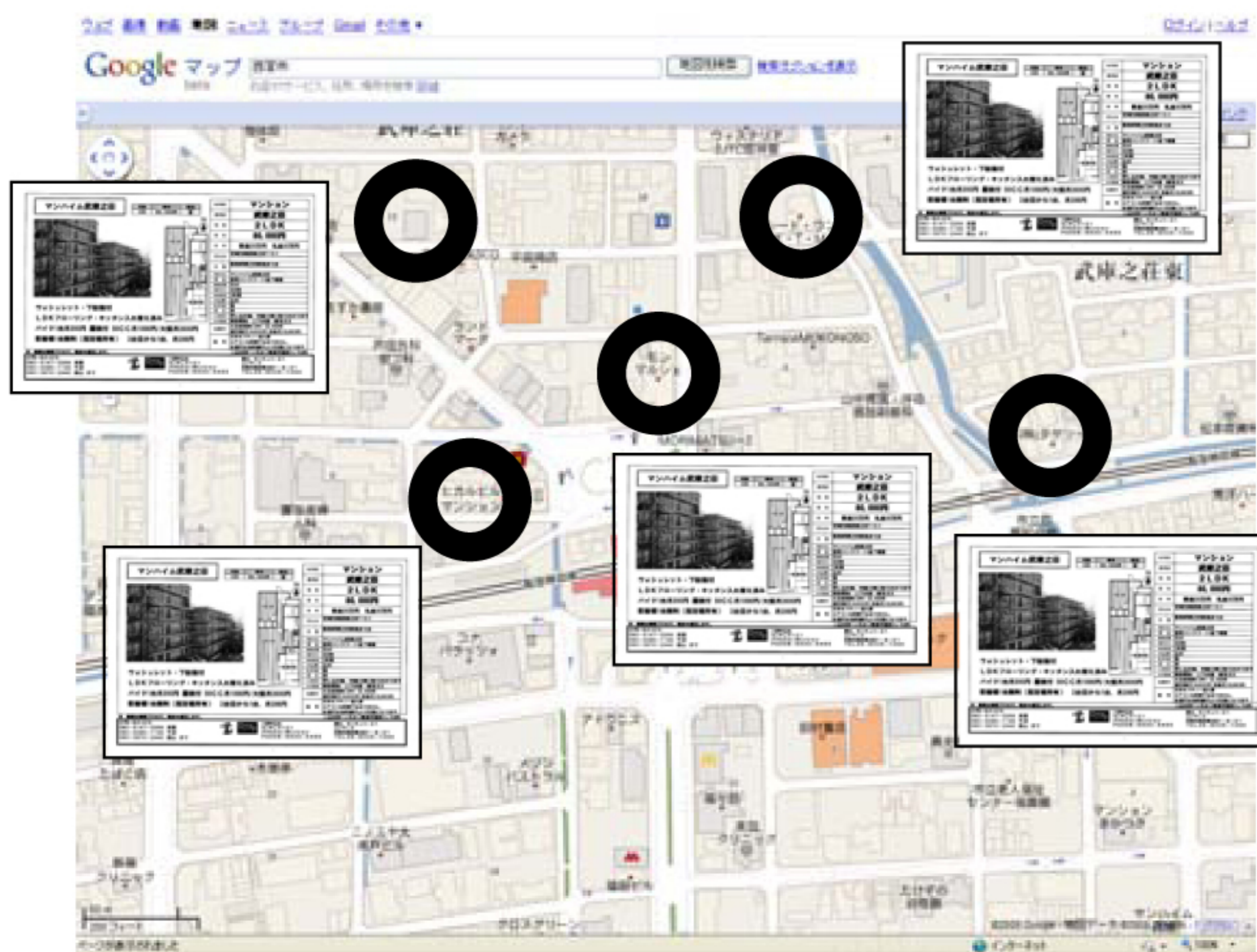
賃貸業者によっては、家主から空室情報を頂いても自社だけの情報にして他社には情報を流しません。

当社では、自社だけで情報共有することなく他社にも情報を提供しています。

家主様が何社も訪問することなく情報を提供でき、地元業者だけではなく関西全域の不動産会社に情報を提供して空室が少しでも早く無くなる確率を上げていきます。



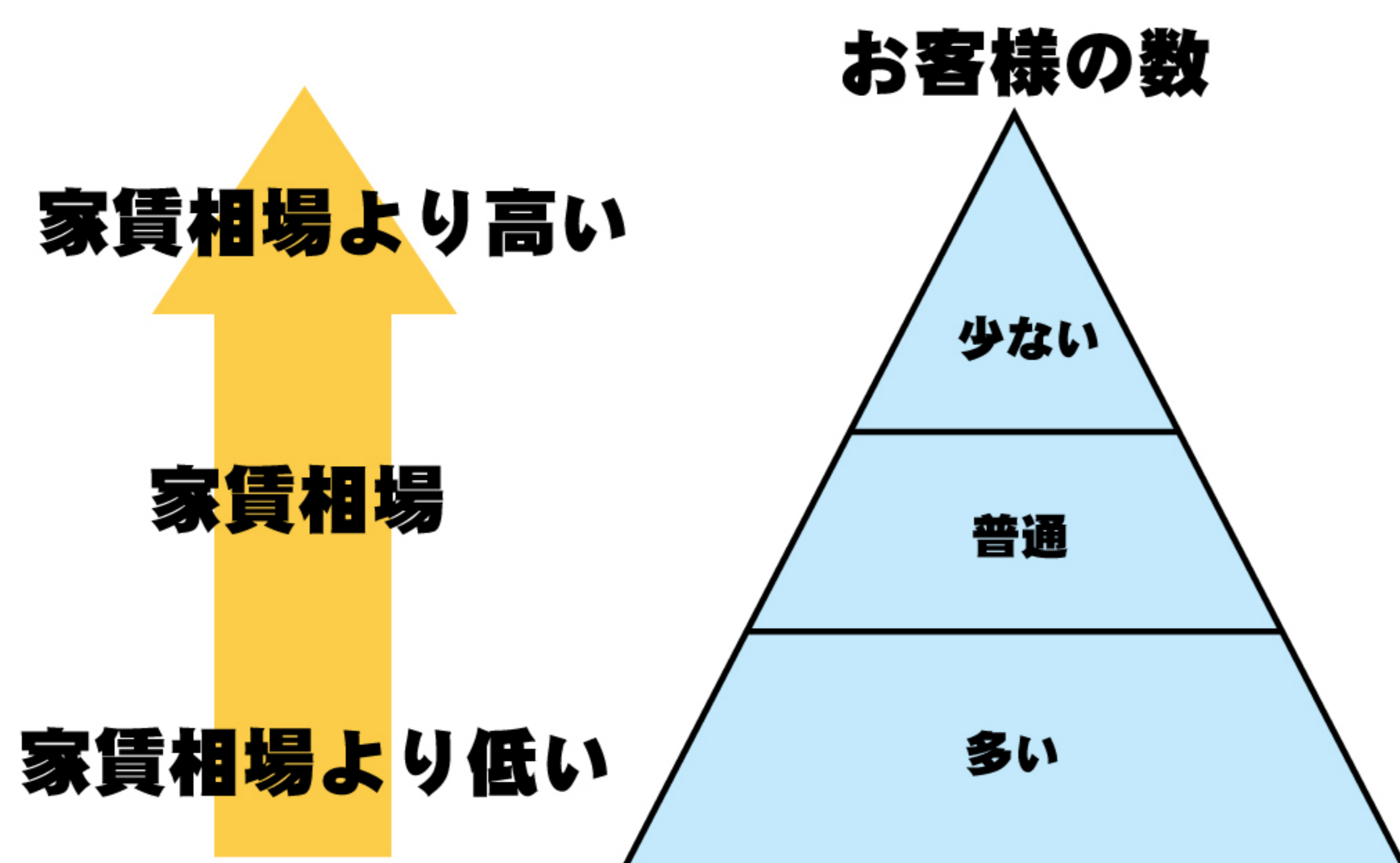
3. 近隣物件の比較での家賃相場及び空室対策



競合物件との比較

1. 家賃・保証金相場
2. 間取り・外観・設備
3. 近隣環境
4. 駅の距離
5. 築年数

以上の内容が比較できる様に左図にある印をした物件の詳細を一覧表にだし比較検討して条件を家主さまと相談しながら新条件に変更したり間取り、設備等の陳腐化した物を時代に合わせた物に変更して少しでも空室が早く無くなる様に提案のお手伝いを指せていただきます。



3. アクロスグループが管理委託契約を結んでいる物件

メイプル武庫	イーリス	ロイヤルメゾン塚口Ⅷ
ブルーズ塚口	エスペランス鹿陽	SQUARE COURT
ITAMI5	メゾン武庫之荘1番館	巽マンション
シェルプール参番館	メゾン武庫之荘2番館	フレア武庫之荘
クレスト武庫之荘	メゾン武庫之荘3番館	シティハイツ塚口
エスポワール	昆陽ハイツ	パークノヴァ武庫川
フローラ上ヶ原	ホワイティ武庫之荘	パークハイツ武庫川
Paseo三軒寺通り	ディアコート	エントピアフジ
フォーレスト武庫之荘	パストラルコート・ソルアートディアス	伊丹21ビル
ロアール武庫之荘	高照マンション	南武庫之荘21ビル
ディアコート結	リバーハイツ武庫	エミネンス武庫之荘
エムシステム武庫之荘Ⅰ	フェミナ伊丹	エフ・フィールド
コルンベスト	トニーズフラット	コムズプラザ武庫豊町
南野サンハイツ	ブレシオンエスト・ウエスト	武庫町3丁目武宮パーキング
ラヴィアンヌ武庫	ロイヤルアーク武庫之荘	アルカディア
ラヴィーナ武庫之荘	岡田貸家	ひかり荘
グローリー立花	シェルブール武庫之荘	アメニティⅡ
メゾン・ド・フォレ	エクセル熊野	センチュリオン野間
ティエラ武庫之荘	フローラ甲子園口	セラビィ武庫
パティオ武庫之荘	パレマスターズプレイス	サザンコート
グランヴィア武庫之荘	コア武庫之荘	浅堀マンション
メゾン・ド・ソレイユ	武庫之荘コロニー	アウディ昆陽の里
ファミリー安倉	セイル西宮北口	猪名寺21ビル
サンパティオアネックス	センチュリー武庫元町	野間ツーワンマンション
サンパティオ塚口北	ラフィーネ西宮	宮田住宅
笹部借家	ライオンズマンション南武庫之荘	セントラル第8武庫之荘
M' STYLE MUKONOSOUⅡ	コナパラッツォ	中島町貸家
ハイツメルシー	ルネ武庫之荘	ダイドームメゾン塚口Ⅱ
元町一番館	土田貸家	塚口フレックス
メゾン・ド・エムクリック	山崎邸	ダイドームメゾン甲子園口
メゾン・ド・エムシステム	エステート宮本	アリオⅡ
ブルームⅡ	コウジィーコート21	レークヒルⅠ
アンソレユ	南武庫之荘3丁目店舗	甲子園口北町貸家
シャトル・イツキ	シャーマゾン石在町	パレ立花アンソレユ
エスポワール塚口Ⅲ	西浦邸	エーベル武庫之荘富松参番館
イーリス武庫之荘	丹後貸家	マンハイム武庫之荘
プリーメル武庫Ⅱ	久々知貸家	メゾンドソフィア
プリーメルハイツ	ルネ伊丹ガーデン	塚口町4丁目鈴木邸
ミレア武庫之荘	マヨ武庫之荘	プチグレイス7番館
ヌーベル武庫之荘	阪部文化	ロイヤルメゾン南武庫之荘
アルファード武庫之荘		レトア武庫之荘

管理棟数

合計 約127棟

管理戸数

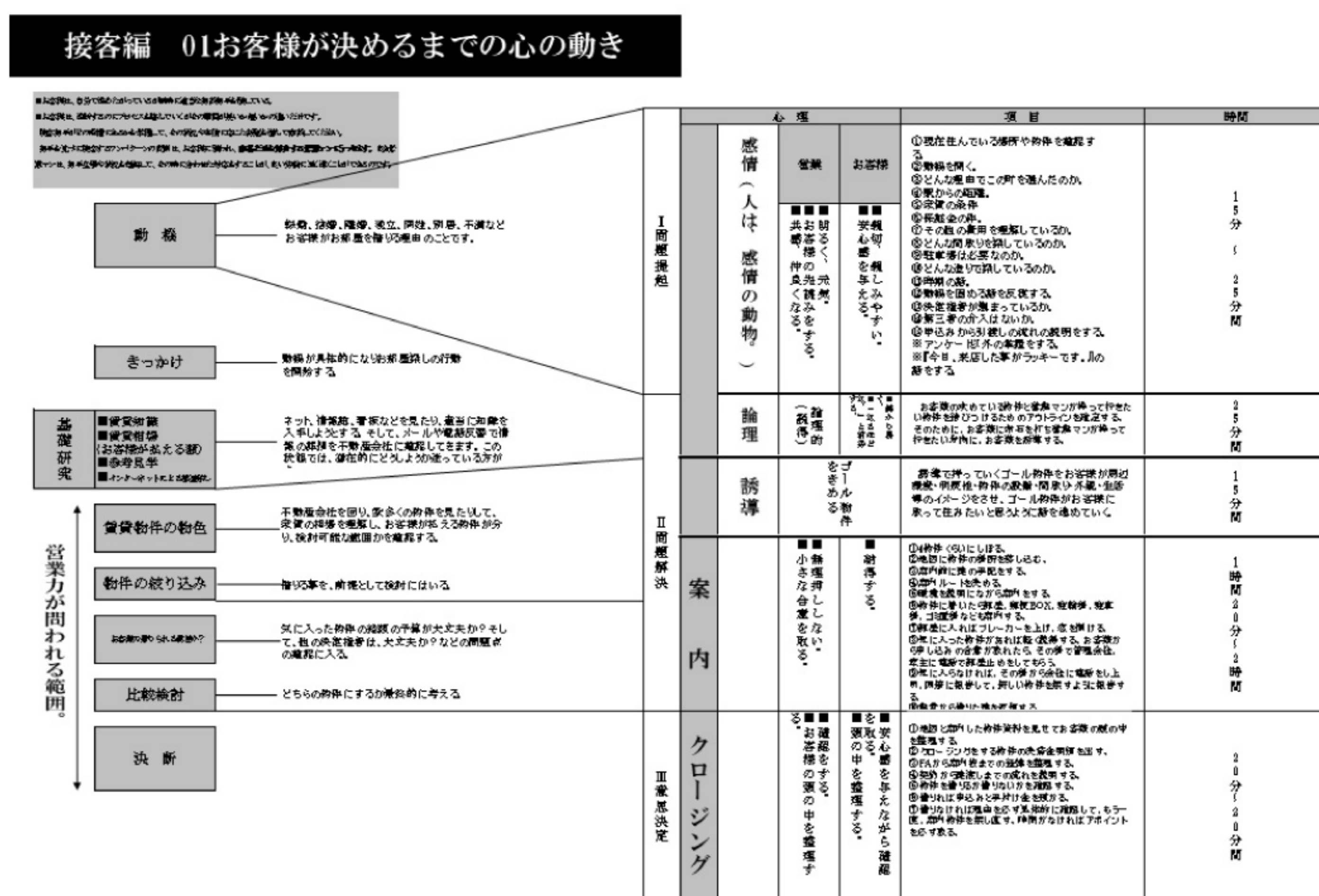
合計 約2135室

4. 当グループの来場数・成約件数・媒体データ

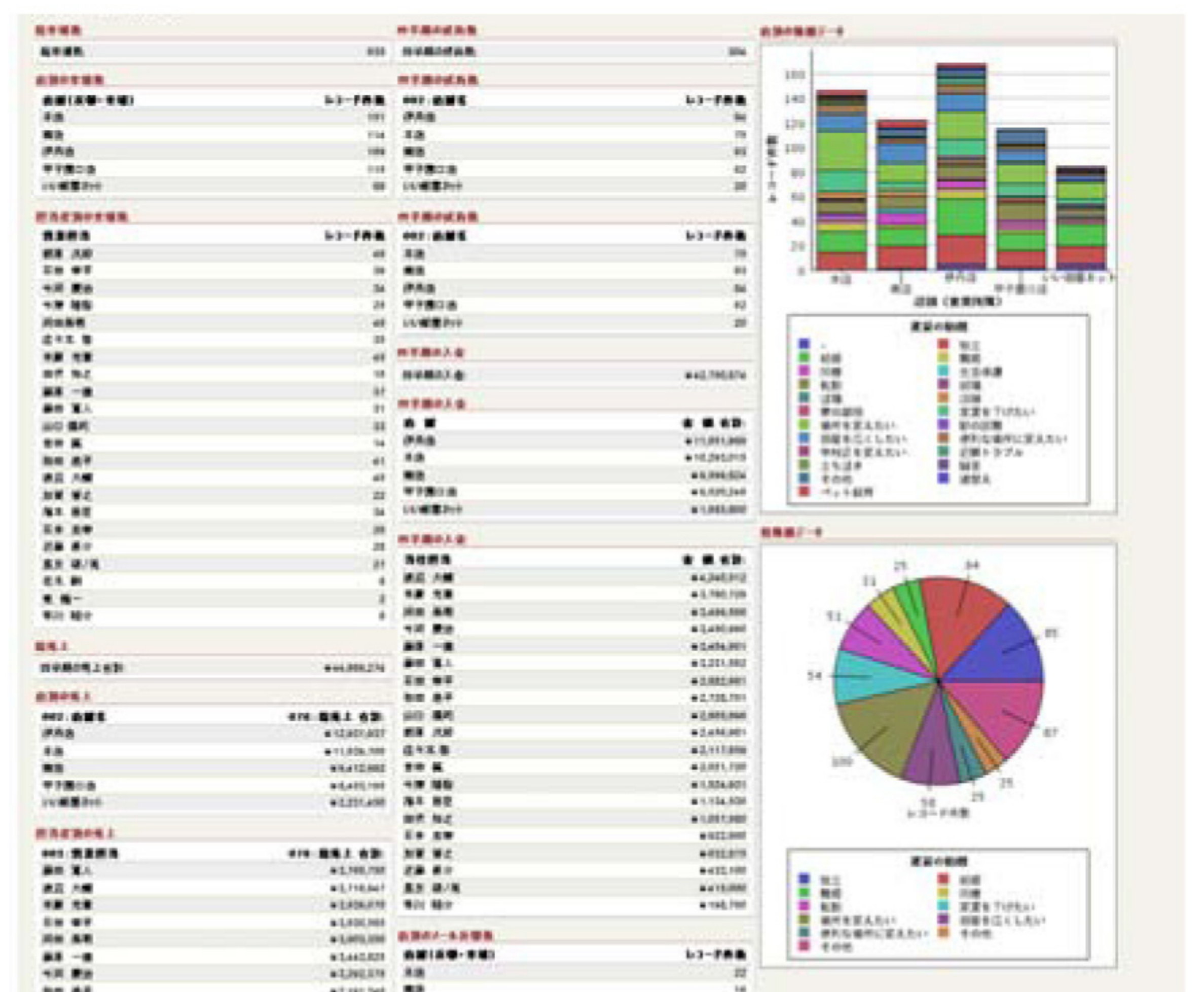
過去数年間の来場者データを基に集客するために時期に合わせた販促活動を行うことができます。例えば春になれば入学、就職のお客が増え1R・1Kの単身物件の需要が多くなるので目玉商品を単身者用に変更するためにインターネット・店前の演出・冊子などに掲載します。お客様の来客までの行動パターンを予測し作戦を立て、どこに販促費を使うかを過去のデータを参考に決定をして行くので当グループの月間来場数が約400組、年間で約4,800組で非常に多くのお客様が来店されます。

そして、4,800組のお客様を営業マンが50%の確率で成約をしていきます。当グループは、営業力にも力を入れています。当社の営業力は、他社に比べて非常に高いです。賃貸の成約率は、全国平均35%になります。(10人に3.5人が成約になります。)当社は、成約率が50%以上になります。これは、他社に比べても非常に高い水準になります。この高い成約率が維持できるのは、当社独自のマニュアルがあり、それを徹底させる教育システムがあるからです。当時のマニュアルは、ゴール型アプローチ法をとっており専任・管理物件を成約するために専任・管理物件をゴール物件に設定して、お客様を誘導して成約することです。そして、成約にならなければ成約に生かすために反省会議を毎週行い改善をして行きます。稼働率で見ると、関西圏の平均79%に対し、当社は96%にもなり非常に高い稼働率を結果として出しています。

■賃貸マニュアル



■来場者データ



■賃貸会議



6. 当グループの地元オーナーさまへのメッセージ

『 地元オーナーさまに愛されることなくして
賃貸仲介業は成り立たない。 』

■ライバル会社との徹底した差別化を行う、当グループならではの新しいビジネス手法

当グループの店内は、不動産会社をイメージさせない美しい店内です。お客様が気軽に足を運んでもらえる様な店作りをしています。不動産会社でよくありがちなカウンターはありません。テーブルを幾つも置いて、それぞれが「お客様との相談の場」になるようにしたのです。また、子供連れの家族がご来店されても子供が遊べるようにキッズコーナーを用意し少しでも滞在時間を増やして頂けるような空間作りを心掛けています。このように、従来の不動産会社とはまったく違うイメージ作りで他社との圧倒的な差別化を実現しました。

そして、こうしたイメージ戦略と併せて、データベースを駆使した仲介戦略を展開しています。来店されたお客様からアンケートに答えてもらいデータ集計していきインターネット、店前、冊子、住宅情報誌に掲載させる物件を変更していき多くのお客様を集めています。来店された学生、新社会人、結婚、同棲、転勤、住替え等のお客様が多く来店され必ず専任・管理物件にお客様を誘導していき成約までもって行きます。やはり賃貸オーナーさまの1番の悩みは、空室です。賃貸物件の借入れ、税金、修繕費、維持費の支出があるので収入が少なくなると何のために資産運用しているのかリスクと不安だけ増えて大変お困りになります。当店では早く空室を埋めるためにも数多くのお客様を集客していきます。その集客方法がインターネットによる集客です。今の世の中は、インターネットで服、食料、家電、車、家等を購入する事ができる便利な時代になりました。賃貸物件もその中の一つです。お客様は、インターネットで物件を探します。そして、来店する時には、気に入った物件が掲載してあるだけでは、お客様は来店されません。ネット上のホームページの会社内容、店内、営業マン、駅からの距離、お客様駐車場があるか物件商品が豊富にあるか等を細かく調べてから来店される方が殆どです。だから、当グループのホームページは、お客様の住みたい地域の賃貸キーワードをYahoo検索で入力すれば1番に当社ホームページが出てきます。

そして、ホームページの中身も充実しているので多くのお客様が来店されます。当社は、いち早くオーナーさまの空室をなくすことが愛される賃貸仲介業として大切なことです。

■センチュリー 21 のFC加盟店8,000店舗中売上賃貸仲介実績No.1 の実力

アクロスグループは、センチュリー 21 のFC加盟店として、その圧倒的な賃貸仲介力で軍を抜く実績を上げている企業です。なんと全国8,000店舗中売上賃貸仲介実績1番です。その秘密は、不動産会社の常識を覆すようなサービス展開と、リピーター顧客の取得を重視する営業姿勢でたくさんの地元ファンを作り続けています。

当社の店舗は、駅前1分の好立地にあるので阪神間を中心とした地域の情報・市場動向・ニーズを的確に把握し、より良いサービスをお客様に提供することで厚い信頼を得てきました。当社が最も大切に考えていることは、オーナー様、お客様双方にご満足して頂くことです。そのために、お取引が終わった後のアフターフォロー活動にも力を入れています。こうした地元密着した活動が評価され、全国1番という高い実績につながっています。こうした地域密着の優位性を生かす販売戦略をZONE戦略と呼んでいます。集客力・営業力・商品力ともに他社を圧倒するアクロスグループの力です。

■賃貸営業は、ただの紹介係ではあつてならない

賃貸営業は、ただの紹介係であつてはならないと思います。お客様にただ紹介するだけではなく、お客様と一緒に最適な住まいを探すパートナーでなければなりません。オーナーさまに対してもそうです。所有されてる賃貸物件をどうすれば有効に活用できるか一緒に考えていくのです。いくなれば相談者です。

また、経験が物を言う仕事なのでお客様、オーナー様を理解する事、自分を信頼してもらう事から始まります。

だからこそ、自分もオーナーさま、お客様の気持ちに近づいて接しなければいけません。自分を信頼してもらわないといけません。人対人のビジネスだからこそ、地道な経験を積む必要があるのです。

賃貸物件の管理商品

入居者・家賃・建物管理がオプションで選んでいただけます。

入居者管理

弊社の入居者管理は、入居後のお客様のクレーム、マンション内の規則、退去手続きを行う業務です。オーナー様にとって入居者からのクレームを受けた場合に当事者間の話し合いになると入居者からのしつこい要望に合い泣き寝入りし多額の負担をする場合や1件のクレームだけでなく2件、3件と重なった場合に精神的な負担は、大きな問題になると思います。弊社の入居者管理であれば大きなクレームの対応であれば弁護士に相談をしオーナー様と相談して進めていき弊社が代理で解決していきます。そして、退去立会も弊社が代理で行い室内の確認をして、リフォーム会社に見積もりを取り、どのようなリフォームをするかを打ち合わせをして、作業を進めていきますので（オーナー様の指定業者があれば指定業者と打合せをしていきます。）オーナー様も安心して資産運用することができます。弊社の入居者管理には、2種類あるので下記を確認して下さい。

I.10:00～20:00までの入居者対応

弊社は、10時～20時までが営業時間になっています。その時間内に入居者の管理業務を行います。20時～10時までの間にクレームがある場合は、翌日に対応します。突然にある夜間のクレームは、翌日でしか対応することができません。

価格 1室 / 要相談

II.24時間の入居者管理

弊社と契約をしている夜間対応会社が代わりにクレーム対応を行い、その場で迅速なクレーム対応を行うことができますので、入居者が困ってオーナー様に直接電話をかけることが無くなります。

価格 1室 / 要相談

家賃管理

弊社の家賃管理は、お客様から弊社管理物件口座に直接振込み一括をしてオーナー様に送金します。お客様からの滞納・遅延・退去時の清算金・リフォーム費用・マンション維持費の入出金状況を一覧で確認することができる明細書を翌月の15日までに郵送させていただきます。そして、家賃の滞納・遅延があれば弊社スタッフが回収にあたります。酷い入居者であれば、法的手続きをオーナー様と相談して家賃の回収・滞納者への強制退去おこないます。

I. 家賃の一括管理

お客様から弊社管理物件口座に直接振込み一括をしてオーナー様に送金します。お客様からの滞納・遅延・退去時の清算金・リフォーム費用・マンション維持費の入出金状況を一覧で確認することができる明細書を翌月の15日までに郵送させていただきます。

価格 1室 / 要相談

価格 1室 / 要相談

巡回業務

弊社は、サービスで巡回業務を行っています。巡回業務は、賃貸物件の規則に従って入居をしているか共用部分の電球の球切れ、駐輪場の不法駐輪、賃貸物件内の不法投棄などを確認して不具合があればオーナー様に報告して、対処していきます。

価格 要相談

※電球などの交換部品は、オーナー様の実費精算になります。

清掃業務

弊社の清掃業務は、お掃除スタッフに週1回～2回だけ賃貸物件の共用部分を清掃していきます。清掃内容は、エントランスホール・共用廊下・共用階段・共用の窓・共用な手摺り・共用扉・駐車場・駐輪場・エレベーター・ゴミ置場・外観の周り等をおこないます。清掃回数によって値段が違いますので下記を参照して下さい。

I. 日常清掃業務

日常清掃とは、建物の共用部分を対象として、管理員または清掃員が毎日あるいは週1～2回と定めて日常的に行う清掃であり、通常床の掃き・拭き掃除が中心となります。

価格 要相談

価格 要相談

II. 定期清掃業務

定期清掃とは、3ヵ月に1回～6ヵ月に1回を周期を定めて主に機械でおこなう清掃のことです。床のワックス掛け、しみ抜きなど専門的な技術で清掃をおこないます。定期清掃をおこなうことで賃貸物件をきれいに保つ事ができます。

価格 要相談

建物管理には、2種類あります。建物を維持する為の保守と建物の価値が現在のニーズ合わない場合に建物外観、設備、内装等を現在のニーズに合わせる様に変更し家賃の値下がりを押させる建物投資があります。保守管理には、物理的な劣化（経年劣化）と機能的な劣化（陳腐化）があります。経年変化とは、ひび割れや錆など、時間の進行とともに進む傷みのことで、中・長期的な修繕で対応します。陳腐化は、その機能やデザインが時代に合わなくなることで、リフォームで対応していきます。修繕は、計画に行い日ごろから注意をして建物を確認していかなければいけません。その為に修繕計画表を作成しオーナー様の資産を継続して運営していきます。建物投資には、時代と共に家賃が下がります。家賃の下がる要因として時代によって生活スタイルが変わることです。15年前には、結婚、子育て等でファミリータイプが流行して、多くの賃貸物件が建ちました。平成13年からは、結婚が遅れて少子化になり30歳～40歳代のお客様が増えて広い単身者用の賃貸物件が建ち、ファミリータイプの空きが増え値段が当時より約25,000円位が下がりました。それと逆に広めな単身用物件が値段が下がらずに当時の家賃を維持して空室も少ないのでファミリータイプを単身用に変更する家主も増えています。そのように時代に合わせた間取り設備に変更することが建物投資になります。

そして、当社の保守管理、建物投資が下になります。

I. 法定点検の保守業務

法定点検とは、消防点検・簡易水道点検が主にあります。消防法による消防用設備等の法定点検の頻度は、機器点検を6ヵ月に1回、総合点検を1年に1回と定められています。簡易水道点検は、年1回の検査と清掃が義務づけられています。これらの法定点検を弊社が管理し提携業者に依頼していきます。

II. 建物保守点検

目視点検とは、月1回で建物の外壁・鉄部・設備（オートロック・郵便ポスト・宅配BOX）窓ガラス・植栽・除草・フェンス・駐車場設備・駐輪場設備などの点検をおこないます。そして、月一度のオーナー報告書にて報告をさせていただきます。オーナー様に提携業者や提携業者だと工事価格が高いと思われる方は、弊社指定の建築会社に見積もりを依頼し比較検討してもらいます。

III. 短・中・長期計画修繕の継続業務

修繕計画は、賃貸物件にとって生命線です。計画修繕とは、オーナー様の収益を下げないために建物の劣化を修繕し時代に合わなくなった建物デザイン・間取り・内装設備などリフォームすることで家賃の値下がりを防ぎ、逆に値段を上げることもできます。

法定点検の保守業務

法定点検とは、消防点検・簡易水道点検が主にあります。消防法による消防用設備等の法定点検の頻度は、機器点検を6ヵ月に1回、総合点検を1年に1回と定められています。簡易水道点検は、年1回の検査と清掃が義務づけられています。これらの法定点検を弊社が管理し提携業者に依頼していきます。

①消防点検

A.点検・報告がなぜ必要なのか？

消防点検・報告の必要性は、建物に各種消防用設備が設置されていますが、これらは、平常時に使用することがないため、いざという時に確実に作動し機能を発揮するかどうかを日頃から確認しておく事が重要です。

このため、消防法では、消防用設備等の定期的な点検と消防機関への報告を義務付けています。

B. 点検・報告の時期は何時か？

点検の内容に応じて、つぎのように定められています。

■機器点検：6ヵ月ごと

外観や機器の機能を確認します。

■総合点検：1年ごと

機器を動作させて、総合的な機能を確認します。

以上の点検を年間2回、おこないます。

C. 報告期間

防火対象の用途に応じて定められています点検期間

■住居のみの場合：3年ごとに1回

■店舗のみ・店舗付き住居の場合：1年ごとに1回

以上を消防機関に報告します。

D. 点検の結果、不良個所があった場合

■改修や整備をしていきます。

消火器・火災報知機等