

△6面からつづく▽

日本財託管理サービス

営業増員し追客で 一棟管理を獲得

中古区分マンションを販売する日本財託（東京都）のグループ会社・日本財託管理サービスでは、1棟管理の受託を伸ばしてきた。

同社の管理戸数1万5790戸のうち、約3分の2にあたる約1万戸は投資家への販売によって受託した管理物件だが、残りの5617戸は管理部スタッフの営業によって獲得した1棟管理を含んでいる。

2015年度は売買が活発で、投資用区分マンションの販売数は1197戸と前年より増えているが、売却による管理の解約も多かったという。

そのため、同社では管理受託を強化するため、営業社員を5人から7人に増員した。これまで工務店やハウスメーカーへの営業活動を主としていたが、営業人数が増えたことで、これまでセミナーや個別相談でつながり



▶月1回のペースで開催している賃貸管理セミナー

を持ったオーナーの追客に取り組めるようになった。同社では毎月1回20人ほどの家主を集め、賃貸管理に関するセミナーを開催している。セミナーの参加者や、家賃滞納に関する相談をしてきた家主に対して、その後のアプローチが十分にできていなかったのだ。

2015年からそのような潜在顧客の掘り起しに着手。以前相談をしてきた家主に対し、家賃回収ができたか、その後入居者とのトラブルはないか、ほかに不安な点はないか、などのヒアリングしながら、管理の提案をしていった。その成果もあり、2月に209戸分の1棟管理を受託している。物件数にして10棟ほどだ。

「1棟単位の管理は共有部分のコスト削減を提案できるため、収益性の改善が図りやすい。その実績が2棟目の受注や紹介につながっている」と横島隆行管理部長は語る。

2016年7月25日

全国賃貸住宅新聞 8ページ