

閲覧者として、全国約400社の加盟店の経営者や従業員らスタッフらが参加した。冒頭で宮北社長は、最近の経済や社会の情勢に触れながら、「いつか来た時に全員の力を一点に集中することが重要。結果力、現場力、本部の決断力を合わせることで、この情勢の危機を乗り越えたい」と決意を表明。更に、「ピタットハウスの価値や可能性を再度見直してブラッシュアップする。地域の不動産総代理店として顧客満足を超え企業になったと発表した。

国交省社会実験 強化IT重説で居住用
 東京23区内の中古ワンルームマンションを中心に不動産事業を展開するランドネット(東京都豊島区)は4月16日、国土交通省が19年10月から実施した社会実験で、国内で初めて、「居住用」の不動産で、「IT重説」を取り入れた企業になったと発表した。

テレワークなど支援へ
ライナフ BPOサービス開始
 スマートロックと不動産管理を兼ねたサービスを提供するライナフ(東京都千代田区)は4月13日、企業業務のアウトソーシングを受託する「BPOサービス」の提供に乗り出した。ITツールの導入が遅い(在宅勤務)などの対応が増えている。具体的なプランづくりには、ほほえみ提案システム(有料サービス)として対応すれば、「ビジネス」につながる。

施工不備改修を休止
 レオパレス 新型コロナ影響
 レオパレス21は4月13日から、新型コロナウイルス感染症の拡大防止で政府が発令した緊急事態宣言が解除されるまで、施工不備物件の調査と改修作業を原則休止とした。3月31日時点で明らか不備を原則休止とした。

DAN総合設計に決定
 神奈川公社 団地建て替え
 神奈川県住宅供給公社は4月15日、栗田谷団地建替事業の設計業務受託候補者選定コンペで、条件付一般公募方式で提案内容や委託費などを総合的に審査した結果、受託候補者をDAN総合設計(横浜市栄区)に決めた。基本・実施設計を21年8月まで行い、同年9月に着工する予定。規模は鉄筋コンクリート造5階建て延べ約5933㎡、総戸数99戸。所在地は横浜市内神奈川区六角橋4丁目地内で、近隣に神奈川大学がある。

特別企画
相続相談の課題を解決
5月に「相続実務士」養成講座スタート

ニーズの高まりに無料相談やセミナーを開催しても「ビジネス」にならない足踏む。課題を抱える不動産会社の「相続」を起点とした事業展開を後押ししようと、19年11月に一般社団法人相続実務協会を設立した。相続対策をアドバイスする資格は数多くあるが、同協会が5月に創設する資格制度「相続実務士」は他と何が違い、どのようにビジネスにつながるのか。同協会代表理事の曾根恵子氏(愛知県相模原市)に話を聞いた。

「従来は、不動産と相続を合わせた相談に適切な資料を揃え、的確なアドバイスは難しかった。そこで当協会は「わかりやすさ」を意識して、それらをシステム化した。この5月にリリースする「ほほえみ相談システム」は、すべての財産を確認して評価し、相続税を自動計算し、節税対策の効果を数値やグラフなどで提示する」

「最大の特長は、ライフステージに応じた仲介手数料の割引制度を設けていること」
 弊社は女性ファイナンシャルプランナーが経営する仲介をメインとした不動産会社です。

「相続実務の協会を。保有資産が預金や株、保険などの金融商品に偏り、不動産を「眠らせている」という人は多い。バランスのよい資産の保有を消費者に提案したい。社会問題の空き家や空地といった未利用資産を活用してもらおう。不動産は相続で活用する。その「気づき」を提供する。不動産の評価額や相続税の対策方法を「見える化する」。

「相続実務士は、特定の相続人だけの味方ではなく、相続人の全員に公平なスタンスを持つ。全体を「見える化」した上で、相続財産に特化した相談者に話を聞き、悩みを解決する糸口をつくる。その上で、システムを活用し、相続税の節税対策の効果も「見える化」する」

「地域に根づく皆さんは、既にたくさんのお客様を抱えている。改めて集客活動をする必要はない。相続の勉強を怠らなから、ではいつまでも始められない。相談内容は様々であり、相続実務が常に勉強の場。まずはスタートさせる。実例をつくる。潜在ニーズが用でできる。宅地建物取引士や建築士、測量士、ファイナンシャルプランナーな



曾根恵子氏に聞く
代表理事
「相続実務の協会を」
「保有資産が預金や株、保険などの金融商品に偏り、不動産を「眠らせている」という人は多い。バランスのよい資産の保有を消費者に提案したい。社会問題の空き家や空地といった未利用資産を活用してもらおう。不動産は相続で活用する。その「気づき」を提供する。不動産の評価額や相続税の対策方法を「見える化する」。

「相続実務士は、特定の相続人だけの味方ではなく、相続人の全員に公平なスタンスを持つ。全体を「見える化」した上で、相続財産に特化した相談者に話を聞き、悩みを解決する糸口をつくる。その上で、システムを活用し、相続税の節税対策の効果も「見える化」する」

「家族構成や財産の全体像を可視化する。オーダーメイドで解決策を導く。その提案書づくりは10月にリリースする「ほほえみ提案システム」で可能になる。無料相談には「ほほえみ相談システム」で

売買賃貸仲介・管理

美しく働く女性たち
 vol. 25
一般社団法人REAGENT
女性活躍を支援する社会のため

OPEN HOUSE GROUP 不動産
不動産業界のプロだからできる柔軟な査定
融資限度

住宅新報

2020年
4月28日号
(令和2年)
第3664号週刊
株式会社 住宅新報

©住宅新報 2020年
1948年6月18日第3種郵便物認可

発行/毎週火曜日
1部 440円(本体400円+税)
定期購読料(送料込み)
6カ月 9,350円(本体8,500円+税)
1カ年 17,600円(本体16,000円+税)

本社/〒105-0001 東京都港区
虎ノ門3-11-15SVAX TTビル
電話 03-6403-7800 FAX 03-6403-7825
支社/〒541-0046 大阪府中央区
平野町1-8-13 平野町八千代ビル
電話 06-6202-8541 FAX 06-6202-8129

Web版はこちらへ
住宅新報



JON

Joint Office Network
不動産マーケティングが変わる、変える。

新日本建物

事業用地求む
マンション ホテル
商業ビル オフィス
03(5962)0775
http://www.kksnt.co.jp

今週の紙面

- 宣言後拡大も、長期戦の様相 総理は「一層の努力必要」 2面
- 緊急事態宣言の全国拡大後も新型コロナの勢いは継続、政府の方針は
- 全国の自治体によるホテル借り上げ進む 3面
- コロナ対策と医療崩壊を防ぐため、軽症者受け入れに民間宿泊施設を活用
- ひとハウスマートでプロクラウド 事業を統括、真鍋達哉さん 4面
- 売買仲介会社を下支え。コロナ禍の支援に乗り出す
- 「エリアMICE」とは何か 5面
- 自らの魅力に気づき、独自サービスを提供

新型コロナで環境変化 チャレンジする人材求む 育成本格化する不動産企業

世界的な新型コロナウイルス感染症拡大が経済構造の変化を迫る中、不動産業も例外ではない。リモートワークや在宅勤務が普及し、オフィスや住宅に求められるものも変わってきている。劇的な環境変化を前に、不動産業でもこれまでと異なる環境変化に対応できる人材の育成は急務となっている。不動産企業では、新型コロナの影響が深刻化する以前から、多様な人材育成に着手してきた。年齢を問わず、チャレンジする人材育成に取り組む不動産企業の事例を紹介する。

三菱地所 無人島ビジネスを研究

三菱地所は、19年度から「10%ルール」を導入している。この制度は、業務時間の10%をビジネスモデル革新のための時間に充て、その内容を人事評価制度と連動させるというものである。残業を含まない定時の10%に適用するが、厳密に10%としているわけではない。そのため、1週間の業務のうち特定曜日の午前中や毎日数時間ずつなど柔軟に運用している。

対象は、執行役員以上を除く本社および支社に勤務する全社員約800人で、対象となるすべての社員が利用している。新入社員から定年後再雇用社員まで多種多様な業務改善やネットワーク形成、社内へのフィードバックなどに時間を費やしている。

同ルールを実際にどのように活用したのか。業務改善に関しては、口頭で引き継ぎしていたマニュアル策定や定型業務のRPA(ロボティクス・プロセス・オートメーション)化の検討などを行った。既存事業の強化や新規成長分野への進出のためにも同ルールを活用する。話題になりそうな研究テーマを決め、社外ヒアリングなどの結果を踏まえて成果を共有。部内でチーム分けし、現業と関連する分野の新領域での研究・提案や新規事業提案制度に応募



無人島の魅力付けとなるビーチを視察(三菱地所)



写真左から小泉氏、大場氏、鎌木氏(三井不動産)

三井不動産 中堅社員の起業

不動産会社は、組織を担う中堅社員も変革を起す人材として育成を試みる。三井不動産は、日本とニュージーランドで生食用どうぶつを生産・販売する社内ベンチャー企業「株式会社GREENCOLLAR(グリーンカラー)」を設立した。大手不動産会社では異色の事業は、部署も年齢も異なる3人の社員が新規事業提案制度で立ち上げた。同制度は、18年度から開始されたもので、三井不動産グループ内で新規ループ内で新規採用された社員が責任者として責任を担う。三井不動産は、ニュージーランドに泉信氏、三井シメントに出張し、商業施設「レット施設」を当っていた鎌木氏、現在、3人の代表取締役。小泉氏と大場氏は30代半ば

「よひ早く、よひ高く」という顧客の売却ニーズに応える『オンライン買取』。前号では顧客と買取会社を直接つなぐマッチングサイト「インスパ買取」を例に、顧客チャネルの拡充を目指す不動産会社の狙いを紹介した。今号では不動産ブレイカーの立場で取り組む事業者の狙いや戦略も交え、顧客目線で、分かりやすい「売却活動を推進する意味と可能性」について考えたい。

「すむたす買取」は、スピードを武器に顧客の売却行動の変化を目指す。点「インスパ買取」とも共通する。18年10月のリリース以来、累計売却査定件数は2900件、同査定金額は800億円と右肩上がりだ。

同社の買取物件が比較的安価なのは、仲介手数料等を不要とする直接仕入れ・販売の仕組みを構築することで、工事費用による収益追求の必要がないため。買取用価格査定

と価格が分かりやすい早期売却に注目している点だ。新型コロナの感染拡大下では不動産価格の下落を見越したエンド顧客が即時反応。「すむたす買取」の売却査定件数は1月の200件から2月は300件、3月は400件と増加した。「インスパ買取」も2月、3月の利用件数がそれぞれ1月比の2.3倍に増加

売却新ニーズ ① 「オンライン買取」 住み替えの促進担うか

AI(人工知能)により、簡単に、素早く、不動産が売れる買取サービス

2019年10月提供開始

日本最速!
最短1時間で買取価格がわかる
最短2日で不動産が売れる

「すむたす買取」は、スピードを武器に顧客の売却行動の変化を目指す。点「インスパ買取」とも共通する。18年10月のリリース以来、累計売却査定件数は2900件、同査定金額は800億円と右肩上がりだ。

同社の買取物件が比較的安価なのは、仲介手数料等を不要とする直接仕入れ・販売の仕組みを構築することで、工事費用による収益追求の必要がないため。買取用価格査定

売却潜在層の開拓に手応え

と価格が分かりやすい早期売却に注目している点だ。新型コロナの感染拡大下では不動産価格の下落を見越したエンド顧客が即時反応。「すむたす買取」の売却査定件数は1月の200件から2月は300件、3月は400件と増加した。「インスパ買取」も2月、3月の利用件数がそれぞれ1月比の2.3倍に増加