



Contents *サマーキャンペーン

*モデリッチ *地震保険値上げ *夏季休暇のお知らせ *エスタスページ～夏休み～

大還元祭

2013

サマーキャンペーン



仲介営業マン支援イベント第4弾

夏といえば、海！花火！BBQ！…ではなく
 祭り！そう「エスタス！サマーキャンペーン！」です！



今夏のサマーキャンペーンは、8月1日～10月末までに当社管理物件を数多く成約した営業マン上位5名に、順位に応じて豪華賞品を営業マンにプレゼントするというお祭り企画！

ここ数年、成約数上位者に商品券をプレゼントするなど、様々な企画を行ってきましたが、今夏の「サマーキャンペーン」は、仲介営業マンへ豪華賞品をプレゼント！企画を行います。賃貸市場を盛り上げ、日頃、当社管理物件の制約に積極的に取り組んでくれている仲介営業マンに感謝を表現したいと思えます。

目的を狙う

実施する目的—それは「賃貸市場をお祭りで盛り上げる！」です。

夏場は賃貸市場が一番落ち込む時期だと言われています。夏場の暑い時期に動く人が少なくなるのは当然で、暑さが和らぐ時期を待つ引越越しする方がほとんど…と考えがちですが、逆にこの暑い時期を狙って部屋探しをする人が少なからず存在します。夏場は家賃相場が下がる

時期だと知っている人たちです。春のシーズンでは強気の家賃設定をしている物件でも、夏をむかえるあたりから家賃設定が下がることを知っているのです、その時期まで引越越しをせず我慢しています。こうした暑い時期に動く層を積極的に取り込むというのが夏に行うキャンペーンの第一の狙い。(夏に空室が動いた案件は、今秋と翌春のシーズンに収益上余裕をもつことができるということも。)

一方、夏場の営業マンは大変です。夏場の案内は体力を奪います。一度案内を経験するとわかりますが、空室内のむし暑さは尋常ではありません。数件案内して帰ってくるだけで、汗だくでほとんどぐったりです。成約すれば苦ではないのですが、冷やかし半分の案内があったり…それでも売上げを上げなくてはならない…そんな仲介営業マンの労をねぎらうという意味を込めつつ、春のシーズンに比べ格段に下がったやる気を刺激し、エスタス管財の管理案件への案内のモチベーションを上げてもらうのが二番目の狙いです。

キャンペーンは、『瞬発的』なものですが、まず営業マンに「エステス管財の物件を案内したら得だ！」と感じてもらい、案内率・成約率のUPを狙います。加えて現状の仲介営業マンとの繋がりをこの企画を通してさらに強固にしていこうと考えています。今秋、翌春のシーズンに向けての準備を夏場から行うのが第三の狙いです。

結果 サマーキャンペーンで「賃貸市場をお祭りで盛り上げる！」で、

①夏に動く層を取り込み、エステス物件の案内率・成約率UP

②仲介営業マンにやる気をだしてもらい、エステス物件の案内率・成約率UP

③仲介営業マンとエステスの関係をより強固にし、案内率・成約率・情報収集力をUP

こんな効果を今夏キャンペーンで狙います。

◆楽しんでもらえる企画に成長！
結果はもうご期待！

ここ数年、春・夏と仲介営業マンに対してのキャンペーンを実施しているから、「キャンペーン楽しみにしています！」
「今回はどんなキャンペーンにするんですか？」など、たくさんお声掛けいただけ企画に成長してきました。そんな期待を裏切ることなく、今後も、結果が出るキャンペーンを企画し実行していきたいと考えています。今夏の結果報告は、キャンペーン終了後の12月号で行います。楽しみにしててください。

武岡 勇也

佐久間 「こんにちは！エステス管財の佐久間です！物件の資料お持ちしました！」



営業マン「あーこの物件ですか…正直、同じような間取りや賃料の空室が溢れてるんですよー。」

佐久間 「いや、でもこちらの部屋は、オシャレなポイントクロスを使用してますよ！」

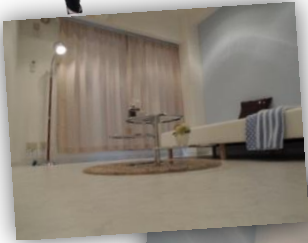


営業マン「なるほど…でもポイントクロスを使ってるお部屋は他にもありますね。モデルルームをしているお部屋だってあるんですよ。こちらの物件ですね…」

佐久間 「…！」



「ちよっぴりおしゃれで、且つ、生活をイメージできるモデルルーム」が【モデリッチ】のコンセプト。まず、コンセプトがあるだけで、単なるモデルルームとの違いが生まれます。仲介営業マンに対しても話題性があり、案内率UPへと繋がります。また、その家具を一式プレゼントするので、成約率UPにも繋がります。それから、私「佐久間」が企画するので、案内率・成約率UP！笑



3ページに続く

新商品

モデリッチ

がリリースされました



同様な間取り、価格帯の物件が溢れているという仲介営業マンの声…そんな声から、【モデリッチ】が生まれました。【モデリッチ】とは、エステスのモデルルーム企画です。

◆モデリッチと他社商品との違い

決して空室のモデルルームが真新しい企画ではありません。他社さんでもモデルルーム企画は行われています。でも、よく目にするモデルルームは、なんとも残念・・・と思うものが多いのです。①ただ単に家具を置くなど簡易的なもの ②お部屋をよく魅せるだけのもの(※椅子だけ置くなど) と両極端なものがほとんどです。

では、エステスがやれば…、いや「佐久間」がやれば、モデルルームだけで差別化ができる?!と思ひ込んだので、エステスの【モデリッチ】はひと味もふた味も違います。

◆モデリッチの3つの特徴

①コストとバランス おしゃれで、良い家具を置く！となれば、金額面で心配される方もいらつしやると思います。

もちろん高い家具を置いてしまうと、収益を圧迫するので本末転倒になります。だからといって安っぽい家具で一式揃えてしまうと、「ちよっぴりおしゃれ」のコンセプトから外れてしまいます。【モデリッチ】は、このあたりのバランスを重視した企画となります。ホームセンター等で安価な一定の備品を発注してコストを抑え、ポイントとなる家具は、デザイン性が高く且つ低価格で提供できる家具屋と提携し発注するようにしています。こうしたコスト意識は当然といえば当然なのですが、やってみると案外難しいものです。比率を間違えるとバランスが崩れ、安っぽく見えてしまったり、逆にコスト高になってしまいます。センスとバランスが問われるところなので妥協はできません。



②6つのパターン

【モデリッチ】はひとつのパターンで提供していません。家族構成、年齢、地域によって、お部屋を探す方の特性は様々なので、モデルルームを画的にひとつのパターンでまとめてしまうのは到底無理です。特性を考慮し、絞り込むと6パターン用意する必要があります。ありました。単身層で4パターン、新婚、ファミリー層でそれぞれ1パターンずつの計6パターン。例えば、単身層で使うラゲは、大きすぎると部屋が狭く感じさせてしまうので小さめのセンターラゲを採用するなど、ターゲットに合わせて工夫を施しました。各ターゲットに合わせ効果的なイメージをもつてパターンを絞り込んだ結果、それぞれ魅力的な部屋として印象に残せるようになってるのが、他社商品との大きな違いです。

③家具のプレゼント

内覧した時に、その部屋で生活することのイメージができ、さらにその家具を一式プレゼントされると、新しく生活をされる方には大きなプラスとなるのではないのでしょうか。住み替えて、新しく家具を揃えたいという方にはピッタリのプランです。このプレゼントの特典が成約率にも繋がります。

◆モデリッチ効果は？

実際に春から大阪と京都の2物件でテストケースとして、【モデリッチ】を設置しています。シーズンが過ぎてしまったこの時期に、相場よりもおよそ10,000円高い賃料で空室が埋まっています。さらに、エリア的に敬遠されがちな物件でも順調に案内率



地震保険料が
上がります

7月号で掲載した「地震保険料上がります」の記事に關しまして、共同住宅での説明が不足しておりましたので、その内容を付記致します。

一般の居住用の建物の場合、地震保険金額は火災保険金額の30%～50%の範囲内で設定することになり、建物5,000万円、家財1,000万円が上限となります。

が上がり、成約にも繋がっています。もしかして【モデリッチ】は空室改善の救世主になるのでは？と密かに期待が高まっています。

しかし、まだまだ【モデリッチ】は未完成で、発展途上。現在ある6パターンの内容も需要や価格を考慮し進化させていく必要があります。これからさらに案内率・成約率を上げていく【モデリッチ】を作り上げていこうと思っっています。【モデリッチ】が、少しでも気になるなというオーナーさまは是非、担当にお伝えください。私、佐久間がご提案させていただきます！

佐久間 敬子

一般の居住用	火災保険金額の30%～50%の範囲内で設定
	建物 5,000万円 家財 1,000万円が上限
賃貸マンション等 共同住宅	火災保険金額の30%～50%の範囲内で設定
	建物戸室数×5,000万円が上限

すが、オーナーさまが所有されるアパート、マンションの共同住宅の場合、火災保険金額の30%～50%の範囲内で設定することになりはありますが、建物の上限額が「戸室数×5,000万円」となります。10室ある賃貸マンションだと、地震保険金額は5億円まで可能です。ただ、やはり火災保険金額の30%～50%の範囲内の設定が必要ですので、火災保険金額が10億円という設定であれば、地震保険5億円が可能となります。火災保険金額が1億円なら地震保険は5,000万円まで。火災保険金額が3億円なら地震保険は1億5,000万円まで可能。という計算になります。7月号の掲載後、お問い合わせいただいた数件の保険内容を見させていただきましたが、加入時期の古い保険商品は、商品の自身自体が変わっていたりと、地震保険に限らず、今、火災保険を見直すだけでも十分に価値があると思います。

とりあえずお声掛けください！

- 銀行から投資案件を紹介された。資料査定してほしい！
 - 税理士に会計処理をお願いしているが、キャッシュが残っていない？何故？
 - 娘が結婚するので手頃な賃貸案件紹介して！
 - 銀行の金利が高いから交渉したいけど、その段取りってどうするの？
 - 古い不動産を所有しているが、どうしようか考え中。いくらで売れるの？
- など、とりあえずお気軽にお声掛けください！

えすたにゃん

夏季休業のお知らせ

弊社では8月14日(水)～18日(日)まで夏季休業とさせていただきます。休日時の緊急のご連絡に關しましては、エスタス管財コールセンターにて承りますのでお手数ですが、ご連絡お願い致します。

(06 6923 6389)

※今年より電話番号が変わりましたが、尚、各テナント入居者様に関しましては、24時間受付対応をさせていただきますので、ご迷惑をおかけしてはございません。

8月19日より通常営業をさせていただきます。大変ご不便お掛けしますが、宜しくお願い致します。

エスタス管財一同



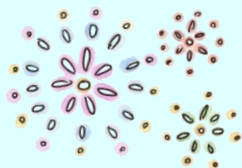
夏休みの計画

エスタス一同

今年の夏は、来年の夏に向けて肉体改造に勤めます！！30歳を迎える頃にはいい体になって夏の海を満喫するために頑張りたいと思います。 武岡 勇也

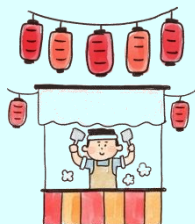


暑中お見舞い
申し上げます 

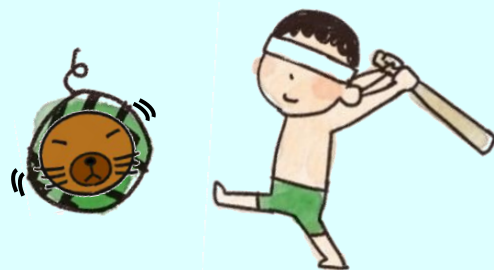


和太鼓ミッキーに会いに行きたいとの夫の熱望により、炎天下ディズニーランドへ行きます！あとは息子のお泊り保育の間、学生時代の友達と久々にはしゃぎます！ 小西 杏名

この夏の計画は、まず、海、花火、祭りなど定番行事はもちろんですが、個人的には、お盆休みに実家へ帰るので、小・中学校を訪れたいと思っています。懐かしい母校に行くのが今から、楽しみです！！ 中原 真史



大学の最終課題が終わって、社会人学生の僕は、これからが夏休みです。夏なので、海！祭り！BBQ！と楽しみたいところですが、残念ながら、大量の宿題に追われることになりそうです。 中西 佑樹



万歩計を2個購入しました。ほんの少しですが、肥満気味の妻のダイエットと、私の運動不足の解消をかねて、一日一万歩、ウォーキングすることを二人で決めました。一万歩達成します。 衣笠 宏



毎夏、水泳三昧。特にプール。ビニールプールから市民プール、時にホテルのプールへ家族総出で…ビキニの女性への熱い視線を、家内からの冷たい視線で叱責されるという愚行を今年こそは改めたい…。 由木 正伸

今年は息子が生まれて初めての夏なので、ビニールプールで水遊びさせようと思ってます！頭から水をかけたりして反応を楽しみたいと思います！ 内山 沙代

海、川、山がある自然なところへ行って夏を満喫したいです。一番行きたいところは最近、世界遺産に登録された富士山です。今すごい人気の観光地にもなってますね！ 宮川 彩



ズバリ夏らしい事をしたいです。ベタですが山奥のキレイな川で川遊び！肝試し！これが2013Summerの佐久間のささやかな野望です。それまでには2キロ痩せます！ 佐久間 敬子

