



中央ビル管理せんげん台営業所

所長 近藤^さ沙^き樹^{さん}

現場 探訪！

入念な条件設定が奏功

ポラスグループで賃貸仲介、管理業務を担う中央ビル管理（埼玉県越谷市）。同社は越谷市を中心に都内や千葉県にも営業エリアを広げ、現在は23店舗を擁する。せんげん台営業所は越谷市内で東武鉄道伊勢崎線せんげん台駅から徒歩2分に位置する。

所長を務める近藤沙樹さんは18年5月に同営業所に

着任。初めての所長職となるが「今まで賃貸の募集担当がメインだった。所長になり、全体的な数字を見なければならぬが、募集の視点から、現地で物件を見るようにしている。その際の感想や自分が感じた改善点、お客様を案内したときの声はそのままオーナーに伝えるようにしている」と現場感覚を徹底する。

近藤所長は大学卒業後に入社し、今年で12年目。営業所は草加、春日部に次いで3店舗目。陣容は近藤所長を含め3人。営業地域は同駅を軸に大袋や武里エリアに広がる。管理戸数は約600戸。

実績では、賃貸仲介の件数が2月から3カ月連続で目標をクリア。仲介手数料は1月～3月の目標をトータルで5・3%上回った。4月もクリアしており、手

数料の目標達成は4カ月連続となる。空室率も昨年12月の10%台から、4月には5%台にまで引き下げ、目標の8%をクリアした。

長期の空室を解決

昨年2月～3月はポラスグループの新築マンションが2棟あり、それが契約件数を押し上げたが、今年の繁忙期は新築がない。近藤所長は「新築の有無で呼び込みが変わる。今ある物件だけで決めていくのは大変だった」と振り返る。

繁忙期に向けて、入念な条件設定に注力したことが実績に結実。空室が約1300日に及んだ物件が成約したのも顕著な結果だ。その物件は同駅から徒歩20分。築年数は約25年で、間取りは2LDK。2棟8戸のうち3戸が空室だった。

「昨年8月からオーナーと交渉した。当初は『条件は変えない』の一点張り。毎月会って交渉し、家賃を相場にまで下げてもらうと共に、ペット可にしてもらった」と語る。2月と3月に1戸ずつ成約。残りの1戸にも問い合わせがある。オーナーは複数の物件を所有しており、空室にも慌てていなかったが、成約を喜んでいうという。

同営業所の来店数は毎月25～30人程度で、今年2月以外はすべて前年比を超えている。来店者を呼び込むために、物件の写真点数を多くする一方、「雰囲気がい」と、お客様も自然に増える」と店内の雰囲気づくりを大事にする。

営業所運営は1年が経つが、「賃貸以外にも売買や建物管理売り上げ、延滞率の目標がある。数字を積み上げるのは大変だが、本社の専門部署の協力を得ながら、もっと勉強していく」と努力を惜しまない。