

◇ 常務取締役 田中よりごあいさつ



不動産事業部
常務取締役
田中 利昌

『正解の無い課題』 を解決する力が 求められる時代へ

皆様こんにちは。田中でございます。

路傍の草木も紅葉し始め、秋色がいよいよ濃くなってきましたが、如何お過ごしでしょうか？

早いもので、2017年もあと2ヶ月半というところですよ。弊社では6月を期初とさせて頂いておりますので、今期は間もなく折り返しといったところでしょうか。

新店長の就任やAM（アセットマネジメント）課の新設、PM（プロパティマネジメント）課の強化など、社内的な体制変更をさせて頂き、現状では順調に推移しております。

しかし、私どもは時代の変化に常に対応し、生き残っていかなければなりません。

企業そして当然といえば当然ですが、私どもに信頼を寄せて頂いているオーナー様、さらには入居者様への責任でもあります。

今回AM課山本の記事にもあるような、生産緑地に関する問題など、不動産を取り巻く情勢・環境はめまぐるしく変化しております。

私どもが目指すものは、単なる賃貸管理ではなく、地域の不動産に関する『総合的な窓口』です。

以前本誌面でも述べさせていただきましたが、今後は『人工知能』などの技術の向上に伴って、今現在は人間がやっていることを、どんどんとコンピューターが代行していくと思われます。

よって、今後は人工知能が対処できないようなアイデアの創出や、高いコミュニケーション能力が必要な時代となってきます。

実務においては、『正解など無い課題』に出くわすことがしばしばです。どう判断したらよいか？、どう解決したらよいか？、選択肢は複数あるが、どれを選択しても、最終的には『コミュニケーション能力』、やはり『問題解決能力』が重要となります。

もちろん、その判断や解決能力のバックボーンとなるものが、『知識と経験』です。

機械はいくら優秀になっても、『空気を読む』、『忖度する』といったことはできないのでは・・・と私は思います。



これからは『知識と経験』は当たり前、そしてその先の『真のコミュニケーション能力』を身につけねばならない時代がやってくると思います。

◇『圧倒的幹旋力』に向けて



原点回帰！ 『街のプロ』 にならねば！！



営業部
賃貸営業課
店長
藤井 将司

皆様こんにちは！藤井です！
賃貸営業課の店長を拝命し、早3ヶ月が経過しました。
『マネージャー』として、日々四苦八苦しながら、試行錯誤しながら、とにかく前へ前へ進めるよう、努力しています！
使命と責任が増した分、プレッシャーもありますが、やりがいも倍増しております。
歴代ナンバーワンの店長となれるよう、今後も頑張ります！

私も賃貸営業課では、お部屋探しのお客様に最適なお部屋をご紹介します。

その中で、お客様から必要とされる営業マンとなるためには、主に3つの知識を身につけることが必要です。

- ①物件の知識・・・設備・仕様など
- ②エリア知識・・・街の情報
- ③契約の知識・・・法律や保険等

もちろんまんべんなく習得すべきですが、一番優先すべきは、『エリア知識』です。

『街のプロ』になることで、お客様からの信頼と評価をより高めることができます。

『オートロック付、南向き、日当たり良好』など、物件自体に関する情報は、インターネット上の媒体に出来る限り掲載しておりますので、意外と新鮮味がない・・・ということがよくあります。

『まち情報』などと検索すると、観光名所や大きな施設等は紹介されていたりしますが、まさにスポット的な、『そこでの生活のイメージが湧く』ような情報は少ないと思います。



単なる施設の有無などを伝えればよいというわけではありません。

現地でしかわからない、はたまた時間帯によって変わるような、スーパーなどの営業時間や保育園・学校・塾など教育関連の情報、通勤時間帯の交通機関の情報、飲食店の情報、イベントや市政にいたるまで・・・、地域情報のプロでなければいけません！

ではその地域情報をより多く得るためには・・・、ズバリ原点回帰、『歩く』ことです！

さまざまな物件を確認するにしても、ちょっと、遠回りして近隣をグルグル周ってみたい、歩くとはまではいかずとも、車ではなく自転車で街の通りのすみすみまで周ってみたい・・・と、そんなことも重要だなと感じています。

様々なお客様をイメージしながら、どんな情報がお役に立つか、意識して、プロになるための街歩きをしていきたいと思います。

