

「USEN Guarantee Web 空室でんき」開始



USEN TRUST 取締役 営業統括部長 伊澤 英記氏

「USEN Guarantee Web 空室でんき」を開始。住居用家賃保証サービス「レジデンス家賃保証」のご利用予定者を対象に普及が進み、開始間もないにも関わらず反響は上々だ。

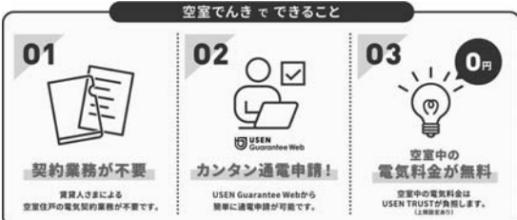
USEN TRUST は昨年5月から、「レジデンス家賃保証」を展開。保証限度額は月額賃料等の24カ月分相当。初回保証委託料

は不動産事業者の裁量で設定でき、1月には原状回復費用の限度額が6カ月分まで拡充。新規賃借人で、空室期間中の電気代を支払いはオーナーもしくは管理会社が負担する。以降の請求手続きやその他管理業務は不動産事業者(管理会社)の担当となるため、面倒な手間や業務負担も発生する。特に昨今人手の足りない賃貸物件との差別化や利用する管理会社などの業務負担軽減にも貢献してきた。

新たに始めた「USEN Guarantee Web 空室でんき」は、マンション・アパートなどの住居用賃貸物件を対象とした空室通電サービス。レジデンス家賃保証を利用中の不動産オーナーや管理会社、不動産事業者を対象としたサービスとなっている。

賃貸人が退去時に電力会社へ解約手続きを行うと、空室期間中の電気代の支払いはオーナーもしくは管理会社が負担する。以降の請求手続きやその他管理業務は不動産事業者(管理会社)の担当となるため、面倒な手間や業務負担も発生する。特に昨今人手の足りない賃貸物件との差別化や利用する管理会社などの業務負担軽減にも貢献してきた。

USEN Guarantee Web 空室でんき



▲管理担当の煩雑な業務負担の解消とコスト削減を実現

USEN TRUSTは、同課題に着目。グループ会社のUPOWER(東京都品川区)が提供する新電力サービスを活用することで、不動産事業者の業務負担軽減やコスト削減に貢献できることから、空室通電サービスの提供を開始。特長は賃借人および管理担当の煩雑な手続きをなくし、コスト削減を実現できること。電力会社との契約手続きをUSEN TRUSTが代わりに行うため、賃借人による空室時の契約手続きは解消。「U

台湾で不動産開発を加速するアパートメントホテルを建設する。客室は36〜144㎡。全室にキッチン、洗濯乾燥機を完備し、短期の観光から月単位のビジネス滞在まで対応。共用部には空中庭園やBBQエリア、フィットネス、大浴場、コワーキングスペースを設置する。

三嘉地産によると、熊本県は在留外国人の増加率で全国トップクラスを記録。半導体関連事業の集積地が形成される一方、中長期的な滞在ニーズを満たす施設が不足しているという。



▲全177室の大型施設

台湾で不動産開発を加速するアパートメントホテルを建設する。客室は36〜144㎡。全室にキッチン、洗濯乾燥機を完備し、短期の観光から月単位のビジネス滞在まで対応。共用部には空中庭園やBBQエリア、フィットネス、大浴場、コワーキングスペースを設置する。

三嘉地産によると、熊本県は在留外国人の増加率で全国トップクラスを記録。半導体関連事業の集積地が形成される一方、中長期的な滞在ニーズを満たす施設が不足しているという。

台湾・泰嘉開発グループ 熊本にアパートメントホテル

不動産業界トピックス集

コラム

「築古ビルにおける再生のヒント」

第19回



＜執筆者＞ タチヨリ 代表取締役 甲賀 太一

ビル経営もまた、すべて上げられることになる。この産業と同じく顧客起点で考えるべき事業ではない。上場できれば成功という時代から、上場にとつての顧客とは、言葉も成長し続ける企業だ。うまでもなくテナント企業が残る市場へと転換する。これは何を意味している。

資金環境の差も明確だ。年間のスタートアップの資金調達額を見る。米国は約30兆円規模、日本は約7000億〜8000億円規模とされてお

この点については、経済産業省がガイドラインを改訂し、経営株主個人への買取請求権の廃止が起ころう。日本の活気が起ころう。日本の活気も戻らないという連鎖が起ころう。つまり、現状維持ビルは、これからも選ばれなくなる。

新しい企業が生まれる。現実的な一歩であり、これからのビル経営に求められる戦略ではないだろうか。テナント、ビルオーナー、社会がともに利益を得る構造をつくること。それが、日本に再び活気を取り戻すための鍵となる。

ビル経営もまた、すべて上げられることになる。この産業と同じく顧客起点で考えるべき事業ではない。上場できれば成功という時代から、上場にとつての顧客とは、言葉も成長し続ける企業だ。うまでもなくテナント企業が残る市場へと転換する。これは何を意味している。

資金環境の差も明確だ。年間のスタートアップの資金調達額を見る。米国は約30兆円規模、日本は約7000億〜8000億円規模とされてお

この点については、経済産業省がガイドラインを改訂し、経営株主個人への買取請求権の廃止が起ころう。日本の活気が起ころう。日本の活気も戻らないという連鎖が起ころう。つまり、現状維持ビルは、これからも選ばれなくなる。

新しい企業が生まれる。現実的な一歩であり、これからのビル経営に求められる戦略ではないだろうか。テナント、ビルオーナー、社会がともに利益を得る構造をつくること。それが、日本に再び活気を取り戻すための鍵となる。

【執筆者プロフィール】
国立大学卒業後、不動産事業等を展開する中川特殊鋼株式会社に入社し、法人営業等を担当。その後、株式会社リクルートへ入社し、自社の新卒採用面接官に抜擢される。グローバルな環境で活躍したいと思い、社内公用語が英語の人材系ベンチャー企業に入社。前例のないスキームの発案から実行まで携わり、新規売上累計1億円を創出。2020年1月31日にタチヨリ株式会社を設立。Vision「スタートアップ支援を通じ、再び日本に活気を」Mission「セットアップオフィスをもっと手軽に」