

賃貸初期費用のクレジット決済サービス 4月9日から「UGペイメント」開始



取締役 営業統括部長
伊澤 英記氏

USEN TRUST

業者向け管理システム「USEN Guarantee Payment」が連動したサービス。入居者は賃貸物件の契約時に、初期費用(初期保証委託料、敷金、仲介手数料など)を自身で決済できる。また、取扱い店(不動産事業者)が入居者に同社の「USEN Guarantee Payment」を利用する取扱い店のみ利用できる。「UGペイメント」の開始について取締役営業統括部長の伊澤英記氏は「これまで不動産事業者において、入居者からの入金確認やその管理に工数がかかっていた。UGペイメントは、入居者からの入金確認が取れないことで、入居手続きが進まないといった課題や、業務負担に感じているといった声が聞かれています。また、昨今はキャッシュレス決済へのニーズが高まっています。一方、高額な手数料が不動産事業者の収益を圧迫している状況にあります。中には、キャッシュレス対応への必要性を認識しながらも、手数料負担の大きさから導入を見送るケースも見られます。こうした高額な決済手数料や入金までのタイムラグといった課題を解決す

UGペイメント USEN Guarantee Payment

UGペイメントのしくみ



▲取扱店は通常3%前後かかるクレジットの決済手数料が無料に

決済手数料を含め、無料で利用可能なサービスとなっている。取扱店が決済端末を用意する必要がなく、それでいて入居者のキャッシュレスニーズに応えることができる。敷金等の初期費用が、最短期間で振り込まれることも強み。USEN TRUSTが立て替える仕組みとなっており、同社の家賃保証サービスを利用する取扱店のみ利用できる。「UGペイメント」の開始について取締役営業統括部長の伊澤英記氏は「これまで不動産事業者において、入居者からの入金確認やその管理に工数がかかっていた。UGペイメントは、入居者からの入金確認が取れないことで、入居手続きが進まないといった課題や、業務負担に感じているといった声が聞かれています。また、昨今はキャッシュレス決済へのニーズが高まっています。一方、高額な手数料が不動産事業者の収益を圧迫している状況にあります。中には、キャッシュレス対応への必要性を認識しながらも、手数料負担の大きさから導入を見送るケースも見られます。こうした高額な決済手数料や入金までのタイムラグといった課題を解決す

環境防災・BIMのトレンド学べる「ウェビナーウィーク」 イズミコンサルティンングが5月に開催

建築物の性能評価に関するコンサルティング業務を展開するイズミコンサルティンング(東京都新宿区)は5月18日(22日)の5日間、環境・防災・BIMの最新トレンドを学ぶことができる「ウェビナーウィーク」を開催する。18日はBIM、19日は環境、21日は防災と、各日テーマを設定。最終日の22日は環境のセミナーを開催したのち、14時30分から有識者による「建築分野におけるライフサイクルカーボン評価の行制度化と実務転換の行方」と題した特別講演・パネルディスカッションを実施する。各セミナーは無料で受講できる。申込は同社HPの申込フォームから。同社担当者は今回のウェビナーウィークの見どころについて「設計者向けの内容を中心に、不動産価値にも関わる最新建築トレンドを紹介いたします。3月に閣議決定された建築LCA制度についてのトピックもあります。環境配慮や制度動向をしっかりと把握し、向うをききかけとす」と参加だけではないと幸いとした。

JR東日本不動産と伊藤忠都市開発 10月に合併・統合へ

JR東日本不動産はJR東日本が60%、伊藤忠都市開発が40%出資する「JR東日本伊藤忠不動産開発株式会社」として合併する。合併は10月1日を目指す。新会社は両グループのノウハウを生かし、5年間で売上2500億円規模を目指す。東日本旅客鉄道(東京都渋谷区、JR東日本)と伊藤忠商事(東京都港区)は15日に統合契約を締結。不動産2社

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21回



タチヨリ 代表取締役
甲賀 太一

<執筆者>

不動産業界に限らず、もしも長らく続いた業界に、ここで重要になるのが、異業種出身の視点で常識があります。それは、業界の外から来た人単なる思い込みではなく、その常識を常識として受け取らないことが重要です。なぜなら、長年の経験の中で培われてきた合理性でもありません。だからこそ、その常識は簡単に崩壊しません。一方で、どれほど合理的に見える慣習であっても、時代が変われば、その意味合いは変わります。かつては機能していたものが、今もそのまま最適とは限らない。この当たり前のことを、私たちは案外見落としがちです。特に不動産業界は、良くも悪くも慣習によって支えられてきた側面が強い業界だと感じます。貸し方、契約の考え方、空間の使い方。その一つなく、慣れすぎている。ひとつに理由がある。だから、なのだと思いませんか。業界の慣習に慣れすぎているのか。違和感に慣れすぎているのか。違和感に慣れすぎているのか。本来なら一度立ち止まって考えるべきことを、そつと持っておくことだと思いませんか。この問いを持つ違和感を、単なる異物と片付けられないこと。景色は変わるはずですが、一方で、業界の内側にはある経験知を、古いもの以前よりもはるかに重要になっていきます。なぜなら、両方を行き来しながら、AIの影響が想像以上に大きなものになる可能性があるからです。AIは、単に一部の業務を効率化する技術ではありません。人の役割そのもの、組織の形そのもの、価値の生まれ方そのものを、変えていく可能性が広がります。そうであるならば、オフィスや不動産のあり方だけが、従来の延長線上でよいはずがありません。むしろ、外環境が大きく変わる時代だからこそ、内側の前提を問い直す力が求められているのだと思います。それでもなお、私たちは往々にして、目の前の延長線上でしか未来を見ません。今までもこうだったから、これからもこうかもしれません。ただし、異業種出身だから正しい、という話でもありません。長く業界にいる人が持つ知恵や勘、現場感覚は、やはり軽視できません。だからこそ、最も大切なことは、今すぐ答えを出すのではなく、今

【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」