

# 株式会社エイブルとは？

まちでよく見る「エイブル」の緑の看板。不動産関係の会社であることは知っていても、企業風土や特色は知らない人がほとんどだろう。まずは株式会社エイブル(以下、エイブル)の実績やスタンスをお伝えしたい。

仲介店舗ネットワーク	834 店舗
賃貸管理戸数	310,000
累計賃貸仲介件数	6,300,000

2024年2月現在

## 国内屈指の実績

賃貸仲介と不動産管理を柱に、不動産に関わる幅広いサービスを手掛けるエイブル。前身の「大建建設」が大阪府で創業したのは、1968年のことだ。それから約半世紀、賃貸物件の仲介実績は国内トップクラス、店舗のネットワークも日本最大級にまで成長した。実績に裏打ちされた信頼とノウハウが、エイブルの強みといえる。

### 賃貸仲介

貸したい人(家主)と借りたい人(入居者)をつなぐサービスのこと。物件の提案から内見、契約締結までトータルでサポートする。

### 不動産管理

オーナーに代わり賃貸物件の管理を行う。主な内容は、賃料の集金やトラブル対応、建物のメンテナンス、資産価値向上の提案など。

## 仲介手数料は家賃の半月分(税抜)

エイブルでは、すべての店舗で仲介手数料を家賃の半月分(税抜)に設定している(一部フランチャイズ店は対象外)。

仲介手数料とは、賃貸物件の契約が成立した際、家賃の1カ月分を上限に不動産会社を受け取る対価のこと。宅建業法では、家主と入居者が折半で支払うことを原則としているが、承諾があれば入居者から全額受け取ることも可能とされている。これを盾に、明確な説明とそれを理解した上での入居者の同意がないまま、仲介手数料を1カ月分受け取っている不動産会社もある。

お客様を泣かせない——を社是に掲げるエイブルは、宅建業法の原則を堅持する。業界でもいち早く家賃の半月分(税抜)の仲介手数料を実現した。

## 挑戦をいとわないマインド

エイブルの社名の由来は、「い〜できる」を意味する英語の「be able」。できるまで挑戦する企業、挑戦しながら成長する企業でありたいというメッセージが込められている。その理念に偽りなく、創業以来、エイブルでは多くの「業界初」を実現。土日営業や車での案内など、今では業界のスタンダードとなったものも。

### エイブルの「業界初」

- 土日営業
- 車での物件案内
- 女性営業社員の採用
- 賃貸情報誌の発刊

## 今回、取材した埼玉エイブルとは？

埼玉エイブルは、主に埼玉県内にある株式会社エイブルの直営店のこと。この埼玉県下の37店舗と東京の秋津店を加えた38店舗からなるエリアは、賃貸仲介業の本来のあり方を模索するべく、2015年から特別区となっている。

埼玉エイブルのスローガンは、地域に貢献する、地域に愛される、地域から信頼を得る。単なる部屋探しではなく安全、安心、快適な住まいの提供、地域コミュニティの創出や地域の活性化を推進すべく、新たなコンセプトのもとで様々な取り組みにトライアルしている。

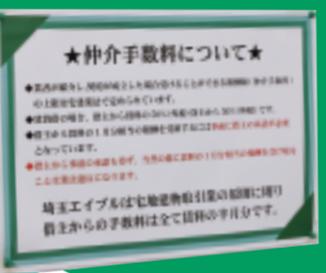


安全

安心

快適な

# 住まい探し



「こんなはずじゃなかった…」新生活への期待の影に隠れてしまうのか。住まい探しには意外に落とし穴が多い。住んでから気づいても、そのまま住み続けるか。一から探すか、究極めいた選択を突きつけられる。後悔なく、新生活を謳歌するためにはこちらの希望やライフスタイルに合った物件を提案できる。確かなノウハウを持った不動産会社に相談したい。50年以上の歴史と国内でも有数の実績を持つ株式会社エイブルはそれが“できる”企業だ。同社の埼玉営業部(埼玉エイブル)取材した。





### 3 こだわり ショップアシスタント

物件を案内するスタッフに、その地域で生まれ育ち、暮らし、長年の子育てが一段落した主婦をショップアシスタント（SA）として採用。人気のお店やスポット、災害リスク、学校や学習塾の評判など、地域で暮らすからこそ知り得る情報を提供できるのがSAの強みだ。SAに共通するのが、地域愛と話好きな人柄。知り合いと世間話をする感覚で会話ができ、コミュニケーションのハードルは極めて低い。物件に向かうまでの車中は、気になることをとにかく質問しよう。新しい住まいを決めるにあたり、エリアの情報はいくらあっても困ることはない。契約前に事情通と話をできるのはメリットしかない。



# 部屋探しではなく、住まい探し 様々なこだわり



賃貸物件を探すとき、おそらく誰もが聞きすぎるであろう「部屋探し」というフレーズ。エイブルホールディングス特別顧問の近藤隆行氏は、真っ向から異を唱える。「部屋探しではなく、住まい探しです」と力を込める。「近場に1泊旅行であればネットで予約しますよね。でも、1週間海外を旅行するとなれば代理店に行きます。同じことです。部屋は何年も住むもの。物件情報のみを提供するポータルサイトとは違い、私たちは生活背景、物件や周辺の状況などさまざまな事情を勘案し、お客様が快適に暮らせる『住まい』を提案します」

続けて「住まい探しには、ホスピタリティが欠かせません」と語る近藤氏。住まい探しにおける埼玉エイブルの様々なこだわりを紹介する。

### 5 こだわり 社用車に トールワゴン

埼玉エイブルでは、お客様を物件に案内する際の社用車に、トヨタ自動車車のトールワゴン型コンパクトカー「ルーミー」を採用している。

天井が高く、足元は広々。スライドドアで、地面からの高さも低く、乗り降りしやすい。従前のコンパクトカーに比べ、物件に到着するまでの時間を快適に過ごしてもらえようになったという。

前方と車内にドライブレコーダー、タイヤはオールシーズンタイヤを装着

着するなど、安全対策も万全。ちなみに、埼玉エイブルでは、ルーミー以外の車種は採用していない。異なる車種を運転することによる事故のリスクを減らすためとのこと。



### 4 こだわり 予約不要! 直接来店

引っ越しや住み替えを考えると、まずネットで物件を探し、不動産会社に相談する流れが定番になりつつある。ただ、候補物件が決まっていなかったり、電話予約が手間だったり、相談に行くのをためらう人もいるだろう。

メールや電話での予約不要、直接来店歓迎というのが埼玉エイブルのスタンス。物件の目星がついていなくても問題なし。住まいの

イメージが漠然としていてもよし。延々とネットで探すくらいなら、ぜひともプロに相談しよう。より少ない労力で、満足できる物件と出会う可能性は高くなる。



### 1 こだわり 仲介する物件には事前に足を運ぶ

不動産会社の多くは、「レインズ」と呼ばれる業者間で物件情報を共有するサイトに登録をしている。他社の管理物件についても、レインズを介して、家賃などの費用、築年数、間取りなど基本情報を得ることが可能。自社管理の物件でなくても、紹介が可能なのはこのためだ。

だが、裏を返せば、限られた基本情報だけで仲介が可能なることを意味する。これは後々のトラブルの種を生む可能性をはらむ。

埼玉エイブルでは、自分たちが仲介する物件には事前に足を運ぶ。部屋はもちろん他の入居者、自転車置き場やゴミ捨て場の使用状況、立地エリアの状況など、生活者視点で暮らしやすさをチェック、社内で共有しているからだ。



### 2 こだわり 契約時の三者立ち合い

埼玉エイブルでは、賃貸借契約の締結の際は、家主と入居者、仲介者（エイブル）の三者立ち合いを基本とする。

賃貸借契約にあたっては、三者間で郵送による契約書のやり取りをするのが一般的。だが、時間がかかるうえ、契約締結日がわかりづらいというデメリットも。立ち合いならその日が契約日となり、返送の催促や記載の不備といったトラブルも防げる。人間には合う合わないがつきものだが、大家と顔を合わせ、馴染めないと感じた場合に、契約を見送ることもできる。

日程調整などに手間がかかるため、実施する賃貸会社は限られる。だが、三者立ち合いは、契約の前後に起こりうるさまざまなトラブルを未然に防ぐ、三方良しの対応なのだ。



次ページでは埼玉エイブルおススメのエリアを紹介!