

TOOL MANIAX

第3回

インスペクターの道具について語ろう!

インスペクターの道具にまつわる偏愛と発見! 何気なく使っている道具に対するこだわりをたっぷりと語っていただくツールマニアックス。

第3回は難易度の高い物件も舞い込むと噂のベテランインスペクター、関西エリア部会、松田貞次エリア部長からお話をお聞きしました。

工務店とホームインスペクターという二つの顔を持つ松田さん。多忙な職務の中で効率的にインスペクション業務をこなす秘訣はどこにあるのでしょうか?

聞き手 ホームインスペクターズジャパン編集部 三原広聡



関西エリア部会長
松田貞次氏

現場でズバツと説明、状況を共有するためのツールとは

編集部 事務局の情報では松田さんは色々難しい案件をこなされているので、さぞかし道具も揃っているのではないかと、準備の流儀みたいなものがあるんじゃないか…という事でお話をお聞きしようと思いました。

松田氏 インスペクションの道具はほとんど皆さん決まっていると思うんですが、強いて言えば屋根上ですかね。危険なので登りませんが、1.2mの高さから高所カメラで状況を確認する作業を床下、小屋裏の検査と合わせて標準仕様として提供しています。ひとつの差別化という事で。使う使わないは別としてサーモカメラもありますし。道具としては持っている人も多いと思いますね。

編集部 標準でというのはいすごいですね。

松田氏 あと、道具という事になるかどうかわかりませんが、パソコンの使い方ですかね。

編集部 それ、お聞きしたいです。

松田氏 皆さんも検査が終わったら、レポートにしてまた送ったりすると思うんですけど、実は僕は現場に必ずパソコンを持っていきます。実際自分が映した画像と高所カメラの画像を合わせて多分500枚ぐらいをその場で全部一回パソコンにダウンロードして、その500枚をざっとお客さんと一緒に見るんです。

編集部 現場でですか?

松田氏 そう、それでその時に気になったことをリアルタイムで全部説明しちゃうの。現物と写真を見比べたりしながら。そうすると、その後の報告書づくりも楽だし、提出後に苦情や質問が来ることはまず無いんですよ。

編集部 なるほど、その場でリアルタイムに説明するから納得してもらえそうですね。

松田氏 実際一番多いパターンというのは、前の日曜日に内覧をされて次の日曜日かその次の日曜日にはもう契約したいみたいな形が多いんですね。となるとお客様もレポート待ってられないんですよ。購入の判断に重要なことぐらいはそこで言ってあげると(お客様も)すごく楽なんです。その場にあるものを、実際ひびとかクラックとかそういうものをここでさっさと教えておいてあげると、やっぱり写真入れたレポートを後で送っても臨場感が違うでしょう。雨漏りなんかも写真で写しているんだけど、やっぱり実際に見ているシミと写真上のシミでは臨場感が違うし、買う・買わないを考えるポイントについてはそこで確認をやってしまおうという事なんです。

編集部 500枚ともなると結構時間が掛かるんじゃないですか?

松田氏 写した写真をPCで見せながらダーツとしゃべって30分掛からないですね。写真パンパン飛ばしながら、大事なところでペンツと止めて説明するんです。この辺また必要なら(写真を)焼いておきますよって感じで。今日、買うか買わないかを決めるんだらうから、ここここはこうなっていますと伝えるわけです。

編集部 あくまでもお客さんの視点なんですね。もちろん肩を持つという意味ではなくて。

松田氏 で、現場には不動産の人も同行しているわけですよ。すると、彼らから見ても「こいつ嘘はついていないな」となるわけで、第三者として信頼していただけるんです。現場でダイジェストのように写真を見せながら説明するのは好評ですね。

編集部 何か特別なソフトとかは必要ですか?

松田氏 いや、普通にスマートメディアをカメラから取り出してPCにバーツと流し込むだけ。A4だとちょっと大きいのでB5のノートを使っていますが、普通に写真フォルダーの中を見せていくだけです。タブレットでもいいけど、マウスの方が速いですね。あとは何か変な加工をするわけでも無し。不動産屋さんもある意味安心していただけるという。まあ普通は陰で僕が何を言っているんだらうみたいなことも当然思っているわけですが、あくまで第三者なのでお客様寄りの話もしませんから。

これからは動画の時代?

松田氏 あとね、僕は床下潜るときに自撮りするんですよ。「あ、本当に潜ってるんやな」って(笑)それで、小型の動画カメラを頭に付けて様子を撮影したらどうかな?と思っているんです。今のところ電波が不安定なのと、バッテリーの問題がクリアできていませんけど。

編集部 それ、面白いですね。

松田氏 そうして30秒くらいの短い動画コンテンツをいくつか作りたい。それをWEBに上げておけば雰囲気もつかめるんじゃないかって思うんです。もう、インスタグラムにあるような10秒くらいのものでいいかもしれない。写真の撮り忘れの保険にもなるし。

たまに「これ、言っていないのか?」みたいな局面に出くわした時や自分もよくわかっていないときは「きちんと戻ってから調べて報告します」という対応をするときはあります。撮影したのに見落とし部分などはレポート上できちんとリマークしますしね。

編集部 丁寧で理にかなった対応ですね。PCもツールになるんだなあ。

松田氏 あと、事後にレポート書く時にもね、その写真に例えば「ここ見せて説明した部分です」みたいなことをリマークしたりするんですよ。

特にお客さんが、そこで反応された部分であたりっているのはあえてコメントをしっかりと書いたりしてますね。おかげでレポートを送った後に電話が掛かってくることは無くなりました。

編集部 でもやっぱりその場で状況を説明すると、それなりの知識と経験は必要ですね。

松田氏 誰でもすぐにはね。あと、スタンスでいえば僕らは売買の邪魔をしている訳ではないですし、基本お客様が買うことを前提にお話しています。事実を中立の立場で報告するという我々のスタンスがきちんと伝わるのか、これをやりだしてから不動産屋さんからの紹介が増えました。

編集部 すごいです。販促まで兼ねちゃっている。

編集部 それはまさしく今ならでの見せ方ですね。場所が特定されない画像なら汎用性も高いから研修などにも使えます。

松田氏 潜っちゃえばどこかは分からないですからね。

編集部 実現するのが楽しみです!

この後も、AIの使い方などで盛り上がりましたが、業界の常識を軽々と飛び越えるかのような松田さんの発想と行動力に感服しました。今回はこの辺で。