



賃貸業を営む家主にとって、入居者の孤独死は珍しいものではなくってきました。とはいえ、初めて孤独死に遭遇した時は、わからないことばかりで戸惑うものです。今回は行きつけのバーのマスターからの推薦を受け、そのような家主に誠意を持って対応した事例をご紹介します。

不動産オーナー感激させた 孤独死物件への誠意ある対応

ニシダサービス

「昨日、賃貸物件のオーナーにとって、入居者の孤独死はそれほど珍しいことではなくなりました。とはいえ、管理物件で最初に孤独死が起きた時は、その対応に戸惑うものだ。」
2年ほど前、神奈川県横浜市を中心に生前



引き合いはネットと業者・過去に利用したお客様の紹介が半々だ



現場では、業務用オゾン発生器での除菌・消臭を実施している

「から受けた相談だった。そのバーの常連客の一人にマンションオーナーがいたのだが、所有物件の一室で入居者が孤独死してしまっただ。亡くなってから約2カ月後、複数の入居者からの「異臭がする」という通報で発見されたのだ。」

故人の身内は遠方に住んでおり、部屋の処理はオーナーに一任されたが、オーナーが遭

相見積もりを薦め オーナーの信頼を獲得

この案件への対応は西田代表の弟である営業担当の西田三郎氏に任されることになった。三郎氏はオーナーに会い、「何社か相見積もりを出してもらって、値段や対応などで決められてはいかがでしょうか」と提案した。また、見積金額の根拠を丁寧に説明し、業界の相場なども解説した。オーナーはその誠意ある対応から信頼できる企業だと考え、最終的に残置物の処理と床の清掃を同社に依頼した。



孤独死の現場のリフォームにも対応している

「残置物には強い臭いが付いていたので、エレベーターを使うと臭いが移ってしまう恐れがあります。そこで撤去にすべて階段を使ったので、苦勞しました。幸い物の量が少なく、時間もお金もそれほど掛からずに済んだのが救いでした」と三郎氏。

見積金額の根拠を丁寧に説明しています



営業担当
西田三郎氏

西田久男社長の弟で、2006年に兄が起業した時はIT企業の営業職だった。2017年に同社の経営に参画し、法人営業やウェブマーケティングを担当している。心がけているのは、「最初のご挨拶から受注するまで、お客様に安心していただけるようなサービスを提供すること」だ。具体的には、見積もり金額の根拠をきちんと説明することと、小さな会社ならではの丁寧で誠意ある対応をすること。お金や貴重品を発見したら、きちんと管理してお客に渡すといった社員教育も徹底している。