

個性化とともに、高品質化する賃貸住宅

賃貸住宅の個性化が進んでいます。従来、個性化といえばデザイナーズマンションやペット共生賃貸住宅に代表されていましたが、今日では、入居者のニーズをさらに細分化した多様な賃貸住宅が急速な広がりを見せています。ターゲットを絞り込んだ賃貸住宅が「ニューカマー」として定着しつつあります。



賃貸経営
ワンポイント
アドバイス

「仲介営業力」が契約の決定打進

信頼と連携による一体化
賃貸住宅の空室を埋める第一歩は、まずなんといっても、物件を取り扱う仲介店を選ぶことから始まっています。

物件間の競争が厳しくなっている今日、入居募集する物件のP.R.にたけ、反響を呼んで、案内時

に気をそらさない十分納得する

説明ができる「仲介営業力」が契約の決定打となります。

空室を埋めるには仲介を担当する不動産会社との強い一体感が必要となってくるのです。オーナーではなく運命共同体です。

オーナー様はともすれば、物件がどのように取り扱われてい

るか非常に気にされていますが、我々は常に全力です。物件一つ決めるにも本当に真剣で、入居される方の立場に立ち、オーナー様の気持ちを十分に斟酌して仲介業務に当ります。

入居募集に際して家賃を設定したり、どの程度のリフォームを実施するのか、特に目立った補修

をする動きです。

またそうした理由以上に、世の中が豊かになつた分、何も特別なことではなく当たり前に質の高い住空間を求める傾向が、賃貸住宅においても一段と強くなっていることが見逃せません。

その流れから生まれたのが、

楽器演奏ができる防音設備付き

・修繕をしないで家賃を調整するのか、こうしたことを十分に考慮して、入居の促進を図ります。そのためにはオーナー様のご理解と綿密な打ち合わせが必要となります。

つまり、入居の促進を図り、稼働率を高めるためには、仲介担当の不動産会社との連携による一

貫で個性化とはやや趣きが違いますが、入居者向けの「宅配クリーニング」サービス、分譲マンション並みの質感ある「外構防犯パッケージ」標準採用による防犯性能の強化、都市部に映える高い意匠性の外観、遮音性能向上を実現した界壁構造、外部からの視線を遮りプライバートを保つ専用庭の設置など、従来にないクラスの賃貸住宅が開発され、独自のプランとして実用化されています。

さらに、用途変更、大幅改装

・PRするツールは、かつての新規、冊子、情報誌の印刷媒体にとどまらず、PCやスマートを介してのインターネット、そしてフェイスブックやツイッターといったSNSへと広がっています。

賃貸経営最大の眼目、稼働率を高めるための空室を埋める方法環境の充実をどこまで達成できるかも課題事項です。

情報パック

自転車置場の運用法

「登録シール」など、一工夫して意識向上を促す外からの不法駐輪を防ぎ、清掃に注意

アパート・マンションの「自転車置場」の取り扱いに苦慮されている話をよく耳にします。

比較的、子供らがよく利用することもあるが、並べ方が乱雑、ゴミがチラかっている、長く乗っていない壊れた自転車が放置されているといったことから、自転車置場周辺がいつも雑然として、汚いといったものです。

「整理・整頓」を呼びかける張り紙もたいして効果はなく、いつも汚れているのが自転車置場の宿命のようです。

中でも頭を悩ませるケースとして、当該物件に関係のない自転車の不法駐輪。駅に近いとか、買い物に便利だからと限られたスペースに、関係のな

い住民が勝手に停めた上、そのまま放置されることです。

自転車置場はそういうものだとあきらめる前に、一工夫してみましょう。

美観を保つためにも駐輪場を設置

まず、使用料は無料でも、管理の「登録シール」を貼ってもらう。シールに記載されている名前を見れば、極端に止め方が悪いお家が特定されますので、やんわりと注意することも可能となります。これに反して無料ではなく、わずかな金額でも有料にすれば、整理・整頓の意識は格段に向上します。

たまに駐輪場を設置していないところも見受けますが、玄関ホール・入口周りの共用スペースや階段辺り、自



室前、廊下に停めて、これまた大変です。

自転車の保有が一人1台とも言われる時代だけに、美観を保つためにも、なんとかやりくりして、できれば屋根付きで、照明設備の整った駐輪場は設置したいものです。

種類も2段式ラック、スライドラック、傾斜ラックや省スペースタイプなど豊富に揃っています。

今年の繁忙期について

営業の木島と申します。今年1月から3月にかけての繁忙期につきまして、簡単なご報告とともにお客様の物件に対するご要望、ご希望についてご紹介させて頂きます。今年も帝京大学と東京家政大学の新入生のご来店が数多くありました。オーナー様からお預かりしていた単身用物件は、うまくお客様とマッチングする事が出来たと自信しております。お客様が物件に満足して決めて頂くのは営業冥利に尽ります。これも偏に大切なお部屋を借りて頂いております。有難うございました。

これまで駆け込みでの需要はGW前までありますので引き続き頑張らせて頂きます。当社の今年の傾向としては、特に女性の来店客が自立ちました。女性は特にセキュリティ面の充実も物件を決める上に大きな要因になりつつあります。これからリフォームを予定されるオーナー様には、是非オートロック設備や防犯カメラなどの導入をご検討くださいかと思います。

営業
木島