

～今年度の繁忙期～

2月も終わりに近づき、今年度の繁忙期も残すところあと1ヶ月、泣いても笑っても次の3月で今年度の繁忙期が終わります。12月・1月・2月とご来店されるお客様の変化に着目し、3月の予想と対策を立て、今後の対策にも繋げればと思います。



資料集めの12月、新婚・カップルの多かった12月

昨年の12月中旬以降から4月に入学を考えている、もしくは推薦で入学先が決まった学生を持つご両親がお店に足を運び始め、今年度の繁忙期もついに来たなど資料集めをしておりました。ご来店されたご両親には、ご要望をヒアリングし、物件資料を渡して1月もしくは2月に足を運んでもらう為の情報提供。また、ご家庭でのご予算事情を伺う絶好の機会でもありました。新百合ヶ丘駅徒歩10分～15分圏内・予算は4万円～6万円・バストイレ別・2階以上。統計を取ると、この条件に集中していました。男の子ですら2階以上の物件を希望するのには正直、驚かされました。過保護な親が多いのか時代がそうさせたのか、悩ましいところです。

また、12月のメインのお客様としては、新婚・同棲を考えているカップルが多く、やはり新百合ヶ丘駅徒歩圏内・ご予算は8万円～10万円・築年数の新しい物件に集中しました。間取り的には、1LDKが一番人気でした。最初は新百合ヶ丘駅限定だったお客様も、隣駅の百合ヶ丘・柿生・五月台の築浅物件の情報を提供すると反響が良く、また新百合ヶ丘駅周辺の物件に比べると割安感があるせいか、そちらへ流れるお客様も多かったです。

12月は学生用の情報を集めつつ2人入居の情報を集める月でもあり、繁忙期に向けての下準備の時期でした。

学生の来ない1月、単身の社会人・2人入居の多かった1月

年も明け、本格的に繁忙期が始まるかと思われましたが、新入学生のお客様が伸び悩み、近隣の業者様にも情報収集したところ、やはりあまり芳しくないとの返答。ご来店されるお客様はもっぱら2人入居の新婚・同棲予定のカップル、更には、単身の社会人(転勤も含みますが)が多い月でもありました。

単身の社会人に関しては学生とは多少異なり、希望条件に違いが生まれます。ご予算が若干上がり、6万円～8万円が多く、新築を扱っていたおかげもあり反響もかなりよく、問い合わせからのご来店が多い月でもありました。しかしながら学生とはやはり違う社会人。都内方面へ通勤の方が多いため、急行停車駅の新百合ヶ丘駅限定と言う縛りが多く、なかなか隣駅の物件へ持っていけない難しい一面もありました。

また、最近の新築物件の賃料を見ていて思うのですが、新築=高いイメージが変わりつつあるような流れが見受けられます。立地条件が同じにも関わらず、賃料設定が築浅物件と同等あるいは、安い物件の存在です。お客様の大半は、何かしらのネット媒体を見てご来店されます。

最近のお客様は情報収集がとても早く、WEB掲載をした次の日には問い合わせの電話が鳴ります。空室が残っているうちは良いのですが、満室になって新築物件が無くなってしまった時、築浅物件を紹介しても反応が良くありません。少し待てば新築物件が出てくるのではと、お部屋探しに時間を掛ける方が現れた時期でもありました。

更新で動き始めた2月、新入学生の来ない2月

2月に入りますと、1月にご来店していた客層に加えて更新を期に引越しを考え始めるお客様のご来店が増えました。更新を期に家賃の出費を押さえたい方、また、男性・女性のどちらかが更新を迎えるので、結婚を視野に入れての同棲を考えているカップルも見受けられました。しかしながら、2月に入っても、新入学生のお客様が来店されないことへの疑問が残ります。2月の初旬になっても簡単に数を把握出来る程しか来店数がありません。中旬に入って電話問い合わせが何件か入る程度。下旬になって動き始めた感はありますが、今年は動きが遅いのか、それとも自宅通学者が増えたのか、とにかく情報を集めなくてはなりません。常にアンテナを張る必要があります。

また、社会経験も積み、金銭面に余裕が持てるようになったことで、お部屋のグレードアップをしようとするお客様が一人もいなかったのは不景気の影響なのでしょう。ここ最近、同棲を希望するカップルが多いのも、1人で7万円・8万円の家賃を払うなら10万円の家賃を折半して5万円で新築・築浅物件に住むことと繋がっているのでは・・・と思うところでもあります。

この時期になりますと他業者もフリーレント物件や、4月1日家賃発生物件が当たり前のように出始めて来ます。まさに営業力の見せ所でもある時期とも言えます。物件資料を出す順番、どのタイミングで旨みを見せるのかが鍵になります。WEB掲載で管理物件の特徴をアピールして問い合わせ件数を増やし、来店もしくは、内覧約束まで取り付けるか。先にも述べたように、お客様の情報収集は大変早いです。こちらがWEB掲載を更新すればするほど、反響も多いです。先物と言われる他業者の比較しやすい物件情報をネットに載せることによって、集客率の向上を計り管理物件の良さをアピール、そして成約に繋げる。ルーチンワークですが一番効果的かつ効率的な手段とも言えます。

最近はおオーナー様より、ある程度の条件交渉は可能との連絡を受け、クロージング時の切り札として使っています。最初からWEB掲載してしまうと他業者の物件に対抗できない状況もありますので、流れを戻すときや迷う気持ちを固める時の為の切り札として、出すようにしております。

3月を迎えるにあたって

3月は、12月・1月・2月の経験を活かして、万全の準備を整えるとともに、4月からの進学・就職・転職のお客様を迎えることが出来ます。

入居日までに時間的余裕の無いお客様や遠方からのご来店も予想されますので、日々の空室の確認は勿論のこと、内見から申し込みまでのスムーズな対応、契約日までの一連の流れを正確に説明し、些細なことも見逃さない丁寧かつ慎重な対応を心掛けることが一番の対策です。

また繁忙期を終えた時、今後の賃貸市場の動向を掴むことが出来る一つのきっかけになるはずです。

勿論、経済情勢の変化が激しい今、過去のデータはあくまでも参考。しかしその経験の積み重ねと素早く的確な対応が成約に結び付ける最短距離になります。1日1日、自分なりの決算をして空室物件を早く埋めるよう全力を尽くしたいと思います。

