

発行人 ㈱アーバン企画開発 三戸部 啓之

オーナー様のご要望や市場ニーズに合わせたご提案を

私はサブリース課に所属し、主にサブリース物件の管理受託業務をしています。受託に繋げるための市場調査や家賃査定、受託してからの入居者募集業務、仲介業者への営業訪問、オーナーフォローなどを行います。

最近では、オーナー様へのプレゼンテーションやご提案を任せてもらえることが増えました。

プレゼンの席には、オーナー様以外にも建築会社・融資担当の方々も出席する場合があります。初めは、人前に出ると過度に緊張して表情がこわばってしまったり、声が小さくなってしまったりと自信がありませんでした。自信がないことは表情や声に現れ、もちろん相手にもそれが伝わってしまい、どんなにプレゼンの内容や資料が完璧でも、プレゼンの結果にも影響します。人は最初に相手に対して良い印象を持った場合はその後もより良いところを探し、悪い印象を持った場合はネガティブな部分を探すという傾向があると言われます。せっかくの機会を無駄にしない為にも、プレゼンの質を上げることが課題です。



新築物件において、プレゼンで管理会社を決める場合に多いのが、賃貸住宅建築と併せてその後の賃貸管理業務を展開している知名度の高い大手サブリース事業者が競合となることです。プレゼンで勝つためには、当社の魅力を限られた短い時間で正確にアピールし、興味を持って頂く必要があります。

当社の持ち味は、何と言っても地域密着型ということです。仲介店舗は勿論、管理部隊もエリア内に構えておりますので、迅速かつ丁寧な対応が出来ます。仲介においては、元気な若手スタッフが、お部屋探しに来店されたお客様のご案内をいたします。そして地域情報に詳しい地元の女性スタッフを動員するなど、住居選択の大きな決定権を持つ女性層のニーズに応えられる、女性の感性や営業センスを活かした仲介力にも自信があります。口コミやお客様からの紹介などによる集客ができるのも、地域密着型の魅力ともいえます。

単に管理提案と申しましても、当社には管理メニューがいくつかありますので、オーナー様のご希望に添えるように様々な面から考慮したご提案をさせて頂くよう心がけております。

- ① オーナー様に代わって賃料の集金・管理を行う「集金管理システム」
- ② オーナー様が建てられた賃貸住宅を当社にて一括して借上げ、入居者に転貸する「サブリース（一括借上げ）システム」
- ③ 既存物件のリノベーションを行い家賃保証をする「リノリース」とオーナー様のご要望に応じて多様な提案ができます。

新築の場合、私がお提案させて頂く際には、「サブリースシステム」をお勧めいたします。



安定した賃貸経営を行うためには、空室発生による賃料収入の減額リスクを回避することが大切です。サブリースは、当社が借主として空室の有無に関わらず毎月一定額の借上げ賃料をお支払いいたします。賃貸借契約上当社が借主となりますので、万一入居者とのトラブルなどがございましたも、オーナー様の負担を軽減いたします。

サブリース事業者の中には、空室を埋められず逆ざやになり、やむなく倒産というケースもみられます。サブリースの転貸収入だけの利益で会社が維持されている場合は注意が必要です。当社は、管理物件は自社で客付けを目指すのは勿論ですが、エリアで強い他社仲介会社とも業務提携を結び、早期満室を常に目指しております。

当社のような地元密着型の中小賃貸管理会社にとっては、管理物件取得に力を入れ管理戸数を増やし、一定の入居率を確保することが経営安定の基礎になります。



そして、賃貸住宅における最終的なユーザーである入居者の顧客満足度を高めて、安定した入居率を維持することが、利益の最大化をはかるために重要であり、競争力の強化につながります。

当社サブリース課では、入居者サービスの一環として、浄水器のサービスを行っています。入居者満足度を向上することで退去防止を図り、長期入居者を増やすことを目的としております。また、サブリース物件に限らず、入居者へは、24時間受付の緊急ダイヤルをご案内しており、サービスの充実を図っております。また、退去時にはアンケートに答えていただき、入居の満足度を集計し、満足度の足りなかった点を今後の改善に活かしております。

日本の人口推移や世帯数の動向をみても、賃貸経営全体の流れをみても、“手を入れて長く使い、住まいの資産価値を高めよう”という「ストック重視」の賃貸市場へと変化していくと思われまます。当社でも、既存物件をリノベーションにより再生させ、新たな需要層を得るご提案をさせて頂くリニューアル事業部が発足し、軌道に乗ってきています。若い世代のカップルや新婚世帯などで、リノベーションやDIYが流行っていることもあり、今後人気が出そうです。

今後の厳しい市場環境において、入居率を確保する賃貸管理・経営を行っていくためには、市場状況の変化を敏感に察知し、市場のニーズに適したご提案と運営、業務展開を図っていく能力を持つことが重要となります。現在は、未婚の若年層や高齢者向けが注目されていますが、外国人の移民受け入れなど、今後の日本社会の変化にも敏感に対応できる賃貸経営が必要になってきます。このような入居者を受け入れる為には、ペット共生型賃貸住宅や、シェアハウス、コミュニティ型賃貸住宅（入居者同士のつながりやコミュニティを付加価値とした賃貸）などを取り入れていくことも考えられます。当社の受託部門では、他社の事例見学をしたり、セミナーへも積極的に参加し、情報収集を行っています。

受託業務というのは、当社を知って頂く為の入口となる業務であり、新規のオーナー様にとって、私は会社の顔です。その後、他部署に円滑に仕事を引き継ぐ為にも、入口の印象がとても大事になります。市場のニーズも察知しながら、オーナー様のご希望に添うご提案をしていきます。そして、今後もエリア No.1 の賃貸仲介管理会社を目指し、オーナー様のご協力も得ながら、管理を任せて頂いている賃貸物件の経営成功の為、努力して参ります。

