

URBAN-REPORT

<http://www.urbankk.co.jp>

発行人 ㈱アーバン企画開発 三戸部 啓之

～ 時代の変化に合わせた不動産屋 ～

街中を歩けば不動産屋、不動産屋、不動産屋・・・大きい店舗から小さい店舗まで、不動産屋がたくさんあり、特に集客が見込めるようなターミナル駅には、100m圏内に不動産屋が何店舗も見受けられます。総務省の「平成18年事業所・企業統計調査」のデータでは、全国の『不動産業』の事務所数は約32万件（川崎市：3,242件、横浜市：9,956件）、『飲食店数』が約23.5万件（川崎市：6,242件、横浜市：18,541件）、『医療業』が23.3万件（川崎市：2,941件、横浜市：5,393件）の店舗を構えているそうです。川崎市・横浜市では不動産事務所よりレストランやコンビニ、病院の方が多く存在しますが、全国的には不動産事務所の方が多いというデータが出ています。



生活をしていく基礎である「衣・食・住」の一つである「住」の部分を担当する不動産業界は、時代が変わってもずっと必要とされていく分野です。家を貸すオーナー様、借りるお客様、そして私たちのような仲介を行う会社、この3者の関係は今後も変わらず存在していくでしょう。

しかし、世の中の経済事情が変われば、消費者の必要とするものは変化していきます。公益財団法人不動産流通近代化センターの統計データから、都市圏内の1LDK～2DKの家賃相場と比較してみると、平成16年では下限93,080円～上限123,588円、平均が108,334円であるのに対し、平成26年3月のデータでは下限91,164円～上限120,904円、平均が106,035円となっており、1LDK～2DKに関しては、全体を見ても家賃相場が下がっているのがわかります。この不景気での消費縮小を後押しするかのよう、昨年は17年ぶりに消費税率が5%から8%に引き上がりました。そして平成27年10月に予定されていた消費税増税の引き上げ時期が1年半先送りになりましたが、平成29年4月にはいよいよ消費税10%になる予定です。このように消費税増税や不景気により支出を抑える必要があると思えば、(当然消費の大きいファミリー層やそれと関連して学生などは特に)家賃は比例して下がるでしょうし、このご時世贅沢は出来ない・・・という考えがあれば、部屋の広さや物件の新しさは妥協するポイントになってきます。このことから考えてみても、お客様のニーズは時代に合わせて変化しているのが分かります。

お客様がこの様な考えを持つようになれば、私達仲介業者は、同仕様・同価格帯の物件での競合対策をする必要があります。不動産業界も現状を維持するだけでは、新しい時代に淘汰されてしまいます。時代の変化や流れを掴み、常に今お客様が何を求めているのか、そして新しい分野にも目を向けていくことが、不動産屋の乱立する競争の激しい時代で生き残っていく方法だと思います。

近年の不動産業界の変化としては、スマートフォンのアプリが取り上げられます。パソコンやスマートフォンが普及して、インターネットを利用して多くの情報を簡単に手に入れることが出来るようになりましたが、近頃は電車に乗って車内を見回してみると、どの乗客も皆スマートフォンを手にして一心不乱に画面にくぎ付けになっています。客観的に見ればその様子は奇妙な感じがえしますが・・・それだけ現代人にとってスマートフォンの重要性が高いということが分かります。携帯電話は連絡を取り合う手段のツールだけでなく、いつでも・どこでも、買い物をしたり、ゲームをしたり、情報の検索をしたり、必要な情報を簡単に手に入れられるようになりました。それにより、物件の検索もわざわざ不動産屋に出向かなくても、ちょっとした合間に探せるようになりました。



不動産業界もこの情報検索の有効な手段であるスマートフォンを集客のツールとして早速取り入れていています。実際にアプリ検索画面で「不動産」と入力してみると、部屋を検索できるアプリが多数あります。とても見やすくできており、操作もしやすく、簡単に物件を検索することができます。これにより以前より気軽に部屋探しができるようになったのです。またアプリに限らず昨今の不動産検索サイトは、物件情報や設備などの諸条件を細かく入力できるようになり進化しています。より自分の希望に近い物件を絞れるようになりました。

某大手物件検索サイトでは、駅徒歩表示が1分・5分・7分・10分・15分・20分・それ以上と、とても細かく検索できます。そして、室内の写真だけでなく動画を見る事もできるので、まるで室内を実際に見ているかのような臨場感を与え、写真よりもより広さや奥行きが伝わりやすくなっています。このように、時代の変化に合わせて、おそらく十数年前では想像もつかなかったであろう『新しい検索ツール+現代の顧客のニーズに合わせた検索方法』が生まれているのです。当社としても、この波に乗るべく物件1つ1つの情報の載せ方をより丁寧に、より素敵にアピール出来る様、力を入れていきます。私の所属している賃貸事業部では、どの店舗にいても、管理物件の空室や賃料等の条件が把握できるシステムを導入し、これによりリアルタイムですぐにお客様に空室の情報を提供できるようになりました。

また当社では数年前より新しい事業として、リニューアル事業部を立ち上げました。室内をリフォーム・リノベーションすることにより、以前とは見違えるような魅力的な空間になります。空室が続いていた物件を少しでも早く成約につなげるような部屋作りを提案しております。

私は不動産仲介店舗で契約業務を担当しており、日々の業務として重要事項の説明等を行っています。「宅地建物取引主任者」の資格を所持しておりますが、この資格は法改正により、平成27年4月1日より「宅地建物取引士」へと名称が変更になります。この名称の変更に伴い、新設された業務原則には「宅地建物取引士の業務処理の原則」、「宅地建物取引士の信用失墜行為の禁止」、「宅地建物取引士の知識及び能力の維持向上」等があります。

私たち不動産の契約担当は、今まで以上に責任を持ち、知識や能力の向上を目指していかなければならないと感じます。そして「取引士」として名称が変わるといことは、今後は、弁護士、司法書士、税理士と並ぶ「士業」として見られるようになり、より専門性の高い高度な知識を求められているということではないでしょうか。私たち不動産業に従事している者も、時代の変化を汲みとりながら、常に新しい知識を取り入れる努力をしていかなければならないのです。

