

③ オンライン業務の拡大

2020年コロナ禍となり、来店することへの不安や、外に出ることの不安なく部屋探しが可能となるよう、WEB接客サービスを開始しました。

オンラインでの接客の流れをユーザーに分かりやすく解説するYouTube動画を作成し、「アーバン企画開発 賃貸shop」のホームページにて発信しています。WEB接客・WEB内見・IT重説・契約書類の郵送にて、来店することなくお引越しまでの対応を可能としました。こうした流れから2021年6月、「アーバン企画開発 賃貸shop」ホームページは全面リニューアルし、さらに見やすく充実したサイトに変身します。



アットホーム(株)「ニューノーマル時代の住まい探し」調査結果

Q1. 「部屋の問い合わせをどのような不動産会社に問い合わせたいか？」

- 「物件写真がキレイで見やすい」(49.5%)
- 「物件写真の枚数が多い」(46.6%)
- 「スタッフの雰囲気が良い」(46.6%)

Q2. 「物件の見学方法」について

- 「店舗で待ち合わせをして車で訪問」(52.4%)
- 「現地で待ち合わせをして訪問」(50.0%)
- 「自宅でスマートフォンなどからオンライン内見」(29.6%)
- 「自宅からWebで」(41.3%)

アットホーム(株)の「ニューノーマル時代の住まい探し」の調査結果によると、Q1に関しては、ユーザーが事前にリサーチできる情報の提供は必須であること、かつスタッフの印象が問い合わせ段階にも大きな影響力があることが分かります。(襟を正していきたいと改めて思います！)

Q2ではオンラインでの内見はもう特別ではなくなった事が伺い知れます。

④ SNSの活用

SNSのフォロワー数・高評価獲得を目指し、昨年6月より「Instagram」「Twitter」を開始しました。俗にいうインスタ映えする写真を撮るために、時には室内装飾を施して撮影しています。

Instagram・Twitterはフォロワー数が一定数獲得できてからがスタートとなります。2021年3月現在で、フォロワー数2,690と想像以上の獲得数で6月にはフォロワー数3,000を目標とし、本格的な募集を目的とした新たな展開を考案しています。管理物件を多数掲載しておりますので、是非オーナー様もフォロワーになって頂けると嬉しいです。(^^♪

※ Instagram ⇒ [urban chintai shop](https://www.instagram.com/urbanchintai_shop)

※ Twitter ⇒ [@urbanroom shop](https://twitter.com/urbanroom_shop)

⑤ 物件力アップのススメ

空室対策として様々な対策を施しても、大事なことは最終的に物件力のアップだと考えています。物件力と聞くと、高額な費用をかけてリフォームを施し、設備を交換するというイメージを持たれがちですが、お金をあまり掛けずに物件力を上げる方法もあります。例えば壁紙を一面だけ鮮やかな色に変えてみたり、水回りに少し手を加えたりするだけで、お部屋の雰囲気はガラッと変わり写真映えもするので、反響は上がってきます。高い反響がある部屋の成約率は圧倒的に高いのは事実ですし、見せ方の工夫ひとつで成約に繋がるのであれば、チャレンジは不可欠です。



先の見えないコロナ禍では、お家時間は重要なポイントとなりつつあります。

リモートワークが増加する現状、これまで注目されなかったエリアや間取り、生活スタイルに変化が起きています。今後ネット反響はその変化の表われを感じ取るバロメーターになると考えられます。

在宅が楽しみになる部屋作り、快適に過ごせる部屋作りはこれから益々空室対策に欠かせない重要な要件と言えます。