

TOPICS

01  
ご挨拶

謹啓 早いもので師走を迎え、2022年も残すところあとわずかとなりました。今年も新型コロナウイルスに翻弄された一年ではありましたが、「新しい生活様式」という言葉が目新しく感じないほど、ウィズコロナが定着してきたのではないのでしょうか。また、この新しい生活様式が、DX（デジタルトランスフォーメーション）を加速させ、今年5月には、不動産業界における電子契約が全面解禁となりました。書類ありきで今まで行ってきた契約業務が、紙も印鑑も

不要になるといいう宅建業法の改正は、大きなニュースでした。時世や時流に合わせ、新しいものを取り入れる柔軟さはどの業界にも必要なことです。同時に、「動かないもの」「不動産」に携わる我々は、いつの時代でも変わらない、信頼や信用を大切にしていかなければなりません。末筆ながら、皆様方のますますのご繁栄とご健勝を心よりお祈り申し上げます。お身体にお気を付けて、良き新年をお迎えください。

謹白



TOPICS

02  
家賃を上げる。  
ランキングをヒントに。

今年も全国賃貸住宅新聞にて、賃貸住宅設備の需要動向の調査結果が発表されました。を求める傾向が伺えます。このふたつの設備は、オーナーにとっても検討しやすい設備ではないでしょうか。特にゴミ置き場の整備は、美観もよくなり、入居者にも内覧者にも、また近隣住民にも好印象を与えます。次回募集で家賃を上げても決まる物件へ。ランキングをヒントに、一緒に考えていきませんか。

●この設備があれば周辺相場より家賃が高くても入居が決まるTOP10

単身者向け、ファミリー向けの物件でランキングされています。

ランキングの中で注目すべきなのは、「高速インターネット（1Gbps以上）」です。

もはや、「無料インターネット」は当たり前前で、「高速」という条件がついています。この傾向は昨年から続いているのですが、今年も単身者向け物件で前回4位から3位に、ファミリー向け物件で8位から4位にランクアップしました。

また、単身者向け物件でランクアップしたのが、同率7位の「24時間利用可能ゴミ置き場」と「防犯カメラ」。

単身者向け		ファミリー向け	
1	インターネット無料 前回1位	1	インターネット無料 前回1位
2	エントランスのオートロック 前回3位	2	追いだき機能 前回5位
3	高速インターネット(1Gbps以上) 前回4位	3	エントランスのオートロック 前回2位
4	宅配ボックス 前回5位	4	高速インターネット(1Gbps以上) 前回8位
5	浴室乾燥機 前回2位	5	システムキッチン 前回4位
6	独立洗面台 前回6位	6	宅配ボックス 前回3位
7	システムキッチン 前回7位	7	浴室換気乾燥機 前回8位
8	24時間利用可能ゴミ置き場 前回8位	7	ガレージ 前回8位
9	防犯カメラ 前回9位	9	ホームセキュリティー 前回7位
10	追いだき機能 前回15位	10	24時間利用可能ゴミ置き場 前回10位

# 繁忙期の退去予定者を事前に把握 入居率を維持する方法

本格的に人が動き始める2月からの繁忙期は、空室を埋めるチャンスでもあるのですが、同時に退去も多くなります。できるだけ早いうちに「繁忙期の募集戦略」を考えておかなければなりません。どんな物件でもこれまでの傾向で、おおよそどれくらいの入退去があるかを予想することはできるでしょう。しかし、予め具体的に情報を知っておくことができれば、機会損失を減らすことにもなります。

## 過去のタイミング次第で機会損失を起こす

たとえば実際の退去が2月末で、契約期間が3月末までというケースがあったとします。退去を



してから室内の修繕箇所の特  
定、施工業者との打ち合わせな  
どを考慮すると、リフォームが  
アップして実際に入居できるの  
は、4月中旬から下旬くらいと  
なります。4月下旬ともなれ  
ば、部屋探しをするニーズが一  
段落しているため、繁忙期とい  
う絶好の機会を逃すことになっ  
てしまいます。

また、入居者としてみれば、  
実際に退去するのは2月末なの  
に、「解約予告期間」という  
ルールに縛られ、3月末まで賃  
料を支払わなければならないの  
です。「解約予告期間」にかか  
わらず、2月末に退去、解約し  
ていただければ入居者は無駄な  
家賃を抑えることができ、オー  
ナーとしても3月中には入居可  
能とすることができま。3月  
入居可能と4月入居可能の物件  
では成果に大きな差が出るの  
は、言わずもなでしょう。4  
月以降に入居が決まらない場  
合、そのまま次の繁忙期まで空  
室、ということもあるのです。

そこで入居者に対して事前に

通知を行い、退去予定の情報を  
把握する方法が良いのではない  
でしょうか。

## 入居者から事前に 情報を得る方法とは

情報を得るには、往復はがき  
によるアンケート調査、電話に  
よるヒアリングなどの方法があ  
りますが、ポストに投函する手  
間が煩わしく思われたり、突然  
の電話を嫌がられる懸念があり  
ます。

そこでお勧めなのが、Google  
フォームでアンケート項目を作  
成して、URLをSMSで送信  
する方法です。アンケートの内  
容は図を参照ください。

質問の本题は「繁忙期に引ッ  
越すかどうか」であり、それが

わかれば以後ピンポイントにそ  
の入居者と接点をとっていくこ  
とになります。まずは大まかな  
把握をすることが戦略をたてる  
上でも重要なのです。さらに

「引ッ越す予定があるかない  
か」の質問だけでは不躰なの  
で、できれば6、7問程度の質  
問も合わせて入れるようにした  
いものです。過度な質問であ  
ると回収率が減るのですが、こ  
れくらいのレベルであれば影響を  
及ぼしません。もちろん無料と  
いうとSMSで送信しても無視  
されてしまうため、「Amazon  
ギフト券」などをつけてみるの  
が良いでしょう。数百円×世帯  
数のコストだけで、繁忙期の出  
入り状況が事前につかめれば安  
いものではないでしょうか。

### 質問事項のサンプル

- Q1** これから3月までの間にお引越しの予定  
はありますか？  
はい/いいえ/引ッ越す可能性がある
- Q2** お引越しはいつ頃を予定されていますか？  
1月/2月/3月
- Q3** お引越しの理由を聞かせてください  
住宅購入/転職(就職)/結婚/気分  
転換/その他
- Q4** 今のお住まいに満足されていますか？  
大変満足している/まあまあ満足して  
いる/あまり満足していない/満足し  
ていない
- Q5** 上記の理由をお聞かせください  
家賃/間取り/立地/設備/環境/管  
理会社/その他
- Q6** この物件に長くお住まいいただくため  
に必要なものをお答えください  
家賃/間取り/清掃/設備/数年に一  
回の換気扇やエアコンの洗浄/その他

