

TOPICS
01
ご挨拶

新年明けましておめでとうございます。皆様におかれましては、お健やかに新春をお迎えのこととお慶び申し上げます。

今年「辰年」。本来の干支でいうと「甲辰（きのえ・たつ）」となります。「甲」

は、十干の中で最初に出てくる文字であり、第一位、まつすぐに堂々とそそり立つ大木という意味があります。

「辰」は「振るう」という文字に由来し、自然万物が振動し、草木が成長して活力が旺盛になる状態を表します。十二支の中では唯一架空の生き物ですが、

縁起の良い生き物とされています。

この2つが合わさる甲辰は、新しいことを始めて成功する、準備してきたことが形になるといった、縁起のよさを表しているといえそうです。

前回の甲辰は東京オリンピック開催の年でもあり、今年7月に新紙幣の発行も控えています。

昇り龍のように力強く、飛躍する年になりますよう、皆様のご健康とご多幸を心から祈念申し上げます。本年も何卒よろしくお願い申し上げます。



TOPICS
02

のおがたチューリップフェア2024 チューリップの球根を植えました！

昨年末、「市民で咲かせるチューリップ」植栽ボランティアとして、直方リバーサイドパークにて、チューリップの球根を植えてきました。のおがたチューリップフェアは毎年、3月下旬から4月初旬の約一週間にわたって開催されています。20万株のチューリップと桜並木が同時に楽しめる人気のイベントです。

私と妻とで植えたのは、パレードデザインという品種。チューリップらしい鮮やかな赤い花に、白い縁取りが入る葉をもつ品種です。フェア期間中は、ステージイベントも開催される予定です。多くの家族連れで賑わいます。ご興味のある方は、是非

お出かけください。「満室デザイン」のプレートを見かけた方は、素敵な春の一日を過ごせることをお約束いたします（笑）。

さて、新しい年となり、心機一転新たな目標をたてられた賃貸物件のオーナー様もいらっしゃることでしよう。満室デザインでは引き続き、収益にお悩みがある物件のキャッシュフロー診断を行っています。直接

の収入につながる空室対策や、無駄のない運営経費などの収支改善を行うためには、まずはキャッシュフローをしっかりと把握することが必要です。机上の計算だけでなく、実際に現場に出向き、物件の現状を確認するところから始める満室デザインのキャッシュフロー診断、まずはご相談ください。そして今年一年の賃貸経営をより良いものにしていきましょう。



繁忙期突入。 今すぐ確認したい「揭示物」

内見はあるのに決まらない

入居希望者は、現況、どのくらいの数の物件を見て回るのでしょうか？



株式会社リクルートのSUI-20リサーチセンターが、2023年9月に発表した「2022年度賃貸契約者動向調査(首都圏)」によると、賃貸物件を検討する入居希望者が見学した物件数の平均は、最新で平均2.7件です。ということは、2.7回内見があれば、契約になる。確率的には37%の計算となります。

空室が続く敗因は何か

しかし、実際には何人内見に来ても決まらない部屋というものはあるのです。例えば、9人が内見にきて、やっと決まったとすると、成約率は11%とぐっと下がります。仮定ではありませんが、閑散期では実感できる数字と言えるのではないのでしょうか。たしかに閑散期は「いい部屋があれば住み替えたい」という温度感の入居希望者が多く、繁忙期の「進学転勤などでどうしても転居せねばならない」という切迫感とは違うので、閑散期だから決まりにくいというこ

とはあります。それにしても統計的には、37%なのに、11%が見学したらガツカリした「なか」が存在したのではないのでしょうか。

ここで驚くべきことに、もっと古い物件やもっと駅から遠い物件を借りたというケースもあるのです。それは家賃の問題かもしれません。あるいは、「温水洗浄便座がついているから」「エアコンが二台ついているから」「駐車場が入れやすいから」といった理由かもしれません。そういう声が聞ければ、悔しいけれどもチャンスです。決まらなかった理由を積極的に収集しましょう。敗因分析をしたうえで、まさに天王山の繁忙期を迎えられるのです。

見落としがちな「揭示物」

似たような物件なのに、他の物件に決まった。こんなときは是非、エントランスや共用部など、細かいところでの差異を見てください。

玄関の花が枯れていたり廊下

の電球が切れていたり、第一印象で失敗してはいないでしょうか。事件は現場から。是非とも所有物件を見に行って、現地の課題をチェックしましょう。

ポイントは「揭示物」。入居者の気持ちで確認してみてください。

「夜中は静かに」「ゴミのルールを守って」「火災保険に入りなさい」沢山の注意文が貼り出されていることがあります。ワクワクしながら内見した入居希望者がこれらを見ると、そうか、この建物は「夜中に騒ぐ人がいるのか」「ゴミのルールを破る人もいるんだな」「みんな火災保険にも入っていないのか、心配だなあ」と、住み心地が悪いという情報を与えてしまっています。「よく入居者を指導している物件だ。しっかりしているな」とは絶対思わないのですから、大掃除をして、いっそ全部取っ替えましょう。

新しいお客様を獲得するための準備は、揭示物のチェックから。事件は現場で起こっています。

プリンシプル住まい総研

所長 上野典行

