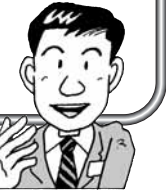




入居率向上のために 物件のリフォームを 検討しませんか



TALK11

アプローチトークの展開例

御社で管理されている2丁目のマンションですが最近の入居率はいかがですか

実はこここのところ退去者が多くてその分が埋まらないのよ...

確かあの物件は築20年になりますよね

そうなの近くに新築マンションもできてますます入居者を見つけてるのが難しくなるわ

入居率低下にお困りでしたら物件のリフォームを検討してみませんか

確かに必要かもしれないわね

新 築の賃貸マンションが次々と建っていく中、中古マンションの入居率低下に悩んでいる不動産業者は少なくない。

いままでは、「新築賃貸マンション＝家賃が高い」「中古賃貸マンション＝家賃が安い」と考えられてきた。しかし、土地の購入代金や建築資金を低く抑えた新築マンションでは、中古マンションの家賃設定を下回ることもたまにある。

全体的には新築マンションの家賃のほうが高いが、その差は縮まっており、少しくらいであれば家賃が高くて中古ではなく、新築マンションを選ぶという傾向が強くなっている。

シミュレーションを見せる

一方で、リフォームしたマンションであれば、外見は別にしても設備や内装は新築マンションと遜色のないものができる。リフォームに費用をかけたとしても、新築と変わらない設備や内装なら家賃設定を上げることができる。新築マンションと同水準の家賃設定であっても、居住者にとって利便性が高いといった付加価値を提供できれば、中古を選択するお客様は多数存在する。

経営者自身がそうしたお客様の志向を把握していないこともあるため、トーク例のような事例で興味を引き、実際のお客様の志向を丁寧に説明することで、リフォームのニーズは高まる。

説明の際には、簡単なものでよいので、リフォームした場合の利回りシミュレーションを提示できれば、より効果的である。

ファミリー層が多い地域でしたが 最近ではシニア層が増えましたね



TALK12

アプローチトークの展開例

担当者：御社はこの場所で販売を始められて何年経つのですか

社長：もう25年になるね

担当者：長くこの地域で販売をされていると、町が変わっていきの様子も見てこられたんですね。以前はファミリー層が多い地域だったようですが、最近ではシニア層が増えていきますね

社長：確かに多くなりましたよ。昔とはだいぶ変わったね

担当者：最近では高齢者向け住宅なども多いですが、そうした物件の取扱いは増えていますか

平 成25年9月15日現在、65歳以上の高齢者人口は3186万人で、総人口に占める割合は25%と過去最高になった。前年と比べ112万人、0.9ポイント増と大きく増加しており、今後その傾向は続くと思込まれる。

最新の建替え情報を提供

東日本大震災により住まいの耐震性に関心が高まり、特に高齢者が築年数の古い住宅をより質の高い住宅に建て替えている。単なるリフォームだけでなく、省エネ住宅やバリアフリー住宅等の高機能住宅が人気を集めている。

担当先にも高齢者のお客様がいて、住んでいる家が何十年もリフォームしていない場合、その多くに建替え需要があると考えても大きな間違いではない。そういったお客様に対して、最新の建替え情報を提供することで、潜在ニーズを発掘することができる。

それを担当先の不動産業者にマッチングすることができれば、お客様からも不動産業者からも喜んでもらえるようになる。

土地の仕入れに お悩みでしたら 地主さんをご紹介しますよ



TALK13

アプローチトークの展開例

担当者：最近、建売り住宅の売れ行きはいかがですか

社長：消費税増税前の駆け込み需要があったので順調だね。その後も思ったほど落ち込まず、そこそこ上手くいっているよ

担当者：では、次の土地の手当てなどもできているのですか

社長：それが、なかなか苦戦していますね

担当者：それは大変ですね。よろしければ、うちの支店とお取引いただいている地主さんを紹介させていただきますよ

自 社物件の販売を主に行っている不動産業者にとって、重要なのは物件の仕入れだ。仕入れを安くできれば、利幅が大きくなる。その資金を値引きに使ったり、販売促進費に投入したりすることで、より販売しやすくなる。

しかし、そういった物件の情報はなかなか手に入らないため、不動産業者はいつも必死になって、物件の売却情報を探している。

地主側にもメリットがある

不動産業者にとって一番ありがたいのは、地主から直接購入することである。購入価格を抑えることができるからだ。そういった地主と知り合うことができれば、より利益を上げられるようになる。

また、土地を売りたい地主は、誰に売ればよいのか判断できないため、金融機関が紹介した業者なら安心して任せることができる。

金融機関が間に入ることで、不動産業者は安く物件を仕入れ、地主は安心して売却することができ、マッチングにより双方のお役に立てるのである。