

所有する物件は100%稼働させたいものです

セオリー通り経営基盤を固めていくこと

入居率の向上は賃貸住宅経営にとって、最大の課題です。高い入居率を維持すれば、経営は安定して、多くの問題が良い方向に向かいます。入居率向上のポイントをまとめてみました。



市場に沿った柔軟な対応と密な協力で、入居稼働率を高めたいと考えております

時代は大きく変わって、今日

では「賃貸経営」即、「満室経営」とはなかなかいきませんが、それでも所有する物件は100%稼働させたいものです。本来、ビジネスにおいて保有する設備の一部が遊んでいるというのは許されないことで、稼働率を高め、フル回転させて売上げ、収益の向上を図るのが原則です。そもそも収入を生むはずの部屋が空室で収入ゼロとなっているのが痛いところです。

それではどのようにすれば高入居率が達成されるかですが、結論から言えば、とくに奇抜なアイデアがある訳ではなく、セオリー通り確実に経営基盤を固めていくことだと思われま



入居率向上のポイント

まず、部屋をお探しのお客様の目に止まるように、物件に何らかの特徴を持たせ、空室が長引くと気分も緩むため、物件に緊張感を持たせます。その一つが、経費を絞ってでも最低限のリフォーム、補修、メンテナンスはやっておきたいところです。そして二つ目が賃料対策です。例えばタイムリーな家賃設定。家賃の下限に幅を持たせます。ここで5千円値引きすると契約に結びつくといった局面がよくあります。このタイミングを逃がさないために、家賃価格に柔軟な対応をすることです。

タイミングを生かすためにもここ一番の交渉時に有効な手段それと、フリーレント。以前なら家賃をまけるといった発想はもつての外でしたが、今日では契約促進の有効手段として受け入れられてきています。事実、最終的に決めかねて迷っているなど、決定打となるものが少なくありません。

家賃の下げ幅に余裕を持たせるなど、フリーレントは、ここ一番の交渉時に商談がまとまる場合、有効な手段として使えればとの思いがあります。

このように仲介時のタイミングを生かすためにも、物件に入居者を引きつける魅力を備え、他物件との競争力を高めるために、まず何をにおいても日々のオーナー様との連携を強くして、契約促進を図りたいと考えております。仲介、管理分野は私ども不動産会社側の専門分野ですが、物件の整備に関してはオーナー様とのご相談が進んでこそ成り立つと考えます。

高まる入居者死亡のリスク

賃貸住宅経営は、様々な方の入居が続くことから、めったに起きないとはいえ、事件・事故から逃げられないところがあります。中でも人の死が関わってくるとどうしても忌み嫌う心理

賃貸経営
ワンポイント
アドバイス

事件・事故による心理的瑕疵に備える 原状回復費用や損失補償の保険に加入



が働いて、心理的瑕疵（しんりてきかし）の不安感を起こさせます。今後、高齢化に加えて、单身

世帯が増加傾向にあるため、賃貸住宅市場においては、入居者死亡のリスクが

えておくべきと思われま

対応策ですが、部屋で人が死んだケースでは、事のいきさつ

をきっちり説明して家賃を思い切って安くする、入退去の回転を高めて時間的経過を図る、あえて長期間空室にしておく、原形をとどめないほどリフォーム

高まるのは十分に予測されます。さらにテレビなどで報道され

ると、つい話題を集めて、注目度が高まります。入居者の死亡

に関わる事件や事故は発生率は高くないのですが、万一発生した場合の損失額が大きいだけに、やはりリスクへの対策は十分考



で隠すことなくオープンにするようになってきました。

こうした死亡に関連した事件・事故の手だてとしては、賃貸経営の原点ともいえる「入居審査」を一段と厳しくすることが求められます。建

する、もしくは全面的に建て替えるなどが挙げられます。

ただ、重要事項説明には「重要な事実の告知義務」が生じますので、全く何も告知しないという訳にはいきません。消費者保護の徹底

物で事件が起きると大変な損失になるだけに、普段から注意が

面ばかりでなく、普段の素行から、更新を断るとい

うことも考慮するべきかもしれません。また、入居者の自殺や孤

独死、犯罪による死亡があった場合、事故が起きた部屋の残置物を撤去し、清掃、修復・改

装などの原状回復費用やオーナー様の損失を補償する保険もありますので、念のために加入しておくのも必要となってきました。

アパート・マンションの総合コンサルティング

不動産や税金のこと、お気軽に何でもご相談ください

エストハウジングだからできる安心充実「10のコト」

空部屋の入居者さんを紹介してほしい

1

相続や法律の事も合わせて相談したい

6

新居・自宅を購入したい

2

修繕の相談にのってもらいたい

7

もう1棟物件を購入したい

3

隣地境界線や道路境界線が分からない

8

いくらで売れるか査定をしてほしい

4

所有している物件が遠方で困っている

9

物件の買換えを検討したい

5

専門の税理士さんを紹介してほしい

10

★スタッフ一一生懸命頑張ります！お気軽にお問い合わせください

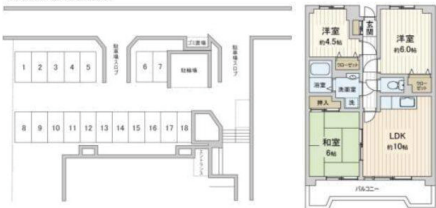
物件名称「グランパレス」

<物件概要>

- ◆土地面積1,388㎡(419.8坪)有り、資産価値大です
- ◆南側公道・北側公道に面する両面道路
- ◆3LDK×15世帯・現在12世帯 賃貸中
- ◆駐車場 18台分有り
- ◆敷地内駐車場・ゴミ置場設置有り

- ◎さいたま市立病院まで徒歩11分
- ◎収益不動産のご売却・買い替えご相談ください

間取り図・駐車場配置図



月間賃料 1,294,000円
×12ヵ月 = 15,528,000円
(満室時想定年収)
満室時利回り 7.0%



※現況が異なる場合は現況優先させていただきます。 ※利回りは(満室時年間賃料÷物件価格)の単純利回り、年間経費は考慮されていません。また満室時年間賃料は、あくまでも現況または予想のものであり、将来にわたって確実に得られることを保証するものではありません。

(株)エストハウジング

埼玉県知事免許(6)第17284号
〒333-0801 川口市東川口3-1-4

048-290-3100

048-290-3101

投資用1棟売マンション

価 格 2億2,000万円

最寄駅	JR京浜東北線「北浦和」駅バス15分歩「北宿」徒歩5分
構造	鉄筋コンクリート造陸屋根3階建
完成年月	平成6年8月 新築
【物件所在地】さいたま市緑区大字三室2617-6	
土地面積	1,388㎡(419.8坪)
建物面積	延床面積846.27㎡
土地権利	所有権
地目	宅地
都市計画	市街化区域
用途地域	第一種低層住居専用地域
建蔽・容積	50%・100%
現況	賃貸中
引渡し日	相談

備考
○両面道路
○南側公道6m・北側公道6mに面す
○公営水道・本下水・都市ガス
○現況にてのお引渡しとなります
○ご成約時には所定の仲介手数料が発生します。

定休日：毎週水曜日・第1・第3火曜日
■取引態様：媒介

http://www.est-21.com