

入居者のニーズに応える「原点」を考える

「入居者ニーズ」とよくいわれます。入居者が希望する設備や最新の機能を備えればそれだけ人気も高まるのですが、築年数が経過して、改良する予算も限度があるため、打つ手が限られます。それではどんな方法があるのでしようか。

発想を変えて、特徴持たせた「個性」を売る



社会が豊かになつたことから、賃貸住宅に対する入居者の要望は年々高くなっています。モノの豊富な時代、持ち家で育つた賃貸入居者が求める住居は、住環境や設備に高いレベルを要求しています。一般的に、賃貸住宅を探す際に重視するのは、やはり立地や家賃、交通便が上位を占め、同時に、間取り・広さ、設備関連に最新の機能を求めます。そのため入居者の数々の要望を満たすことが、賃貸経営の安定を図るために必須課題となっています。

ではどんな仕様の設備やサー

賃貸経営に興味深い「調査結果」
賃貸経営に興味深い内容の調査結果が、リクルート住まいカンパニーから発表されました。

「思わず『引越したい!』と思つた瞬間は?」のランキング結果です。そのベスト5を挙げま



賃貸経営
ワンポイント
アドバイス

入居者のトラブルのシグナルを察して

き」となっています。

この結果には考えさせられました。入学や入社、あるいは転勤などで引越しが起きるのはやむを得ないので、隣人とのいさかいや家の不具合、あるいはゴキブリ云々で転宅を決意されるのは痛いところです。

ここに賃貸経営の「極意」が集約されているように思われます。生活の拠点となる住居ですら、トラブルもなく快適に暮らすことが第一で、トラブルの原因があればそれを取り除きたいためが入居者の偽りのない気持ちです。そうした心境を察する

すと、1位が「隣人が苦手な人だったとき」、続いて2位が「入学・入社・転職などのライフイベントの節目」、3位が「自分よりいい家に住んでいる友人の家に遊びに行つた後」、4位が「家に不具合が起つた時」、そして5位が「ゴキブリが出たと

賃貸経営の安定化には、できるだけ長く入居者に住んでいただくことが“鉄則”であることはよく知られていますが、ちょっとした日常のトラブルが取り返しきのつかないほど大きくなつて、ついに退去となることほど残念なことはありません。

賃貸経営の安定化には、できるだけ長く入居者に住んでいただくことが“鉄則”であることはよく知られていますが、ちょっとした日常のトラブルが取り返しきのつかないほど大きくなつて、ついに退去となることほど残念なことはありません。

設備の最新化を図るには予算との相談で、理想ばかり追う訳にはいきません

そこで発想を少し変えて、最新の設備をフル装備した住宅だけではなく、入居者の気を引くワンポイントの特徴を持たせて“個性”を売りにすることも方法だと思います。個性的といつても何も特別な仕様や設計、設備を指すではありません。たとえばこんなことはいかがでしょうか。「敷地を含め、建物全体の掃除が常に行き届いていて清潔感にあふれている」「防犯に力を入れている」「たとえわずかなスペースでも季節の草花を植える」「駐輪場、ゴミ置き場をどうにきれいにしている」など。

入居者のニーズに応えるア

宅を建てるのは無理となると、予算をふんだんに使つた住効率よくワンポイント的に的を絞つていかなければなりません。国の行政機関や民間のシンクタンクなどが行う各種の調査結果が参考になります。

そこで発想を少し変えて、最新の設備をフル装備した住宅だけではなく、入居者の気を引くワンポイントの特徴を持たせて“個性”を売りにすることも方法だと思います。個性的といつても何も特別な仕様や設計、設備を指すではありません。たとえばこんなことはいかがでしょうか。「敷地を含め、建物全体の掃除が常に行き届いていて清潔感にあふれている」「防犯に力を入れている」「たとえわずかなスペースでも季節の草花を植える」「駐輪場、ゴミ置き場をどうにきれいにしている」など。

共用スペースの掃除の徹底は、清潔感を生み
環境を整え、大きな“差別化”となります



価の優等生といえます。しかし、見方を変えれば乱高下が起きていないのは、社会が落ち着き、賃貸経営も一定の水準を維持していることになります。毎月の賃料が落ち着いているのは、貸す側にとっても安定を指していることですから。

とにかく商品価格は、需給のバランスで決まるわけですから、賃貸住宅も市場では、マンション、アパートが新築一築浅一中古と、一定のバランスで維持されていることを物語っているようです。

市場ニーズもここしばらく大きな変化を引き起こす要因が見当たらぬので、現況の指標を維持すると見られます。

ちょっと一般

4月といえども、新年度の始まり。年の初めの1月とはまた違った新鮮な気分です。国が4月1日から年度のスタートを切り、これから暦年とは別の1年間を迎えます。

春の賃貸ビジネスの盛り上がりも、1~3月を過ぎ、例年通りの活況となりました。今年の特徴は、1月年明けの出足から来店者が多く、それに合わせて物件の動きも早く契約が進んだことと、お客様の方も早目早目に決めていかれるケースが目立ちました。新生活に備えてこの時期に

これからまだまだ4~5月にかけ新生活に備える来店者が続きます

来店者が集中するのですが、この数年の傾向として、あえて忙しい時期をはずして、部屋を探すお客様がいらっしゃいます。お気に入りの部屋を探しのお客様の来店はこれからも4~5月にかけ、5月の半ばまで続きますので、引き続き緊張感をもつて業務に当たりたいと思っております。また私もとしましては、契約が速やかに進むように、お客様の背中を押すような提案をご案内させていただきますので、その際はぜひご検討ください。

