

GLOBAL Owners

MAGAZINE FOR HIGH-END PEOPLE

優良物件の購入術から入居が決まる部屋作りまで！

「勝ち組大家さん」 になる 処方箋



SERIALIZATION

- お金持ち大家さんへの道／なぜ「アパート・マンション投資は危ない」と思われるのか？
- 成約率が格段に上がる最強空室対策／素朴な疑問に答えます！賃貸経営あれこれQ&A③
- 財産を減らさない相続対策／実家は独身の弟がひとり住まい。姉妹は売って分けたいのに！



賃貸経営トップインタビュー

繁忙期の総括と 賃貸市場動向

大村浩次 APAMAN株式会社 代表取締役社長

Dramatic Communication

アパマンショップ
NETWORK

賃貸経営 トップインタビュー

賃貸市場動向

「アパマンショップは日本一の賃貸幹旋店舗数であり、1035店舗、賃貸管理戸数は約103万戸、約20万人のオーナー様に取引をいただいております。」



大村 今回は、最新の賃貸市場と繁忙期の総括についてお話しさせて頂きます。人口、世帯数減に加え、新型コロナウイルス感染症に関連する外国人居住者の減少、さらには企業の従業員の移動抑制などがあり、賃貸マーケットは厳しい状況にあると言われている。しかしながら、賃貸マーケットがどのような状況であれ、アパマンショップでは、管理委託をいただくオーナー皆様の利益率向上を実現しなくてはならないと考えております。今年の繁忙期について、多くのオーナー様から入居率が上がったと、お褒めの言葉を頂いておりますが、一部のオーナー様は入居率目標に達していないということで、まだ頑張らなくてはいいけないという状況でございます。そのような中、アパマンショップでは、どのような繁忙期の戦略を打ち、また効果

があつたか、最新の情報を踏まえお話ししたいと思います。アパマンショップは日本一の賃貸幹旋店舗数であり、1035店舗、賃貸管理戸数は約103万戸、約20万人のオーナー様に取引をいただいております。

アパマンショップのご紹介

賃貸幹旋店舗数 日本一、賃貸管理戸数 日本最大級

賃貸幹旋店舗数	賃貸管理戸数	取引オーナー様
1,035店舗	約103万戸	約20万人

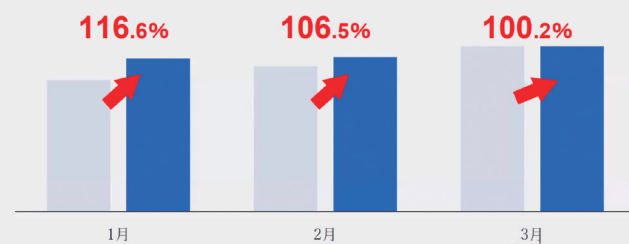
年間の幹旋件数は約40万件になっており、こちらも日本最大級です。今年の繁忙期のお客様の反響数は、1月は前年

The lease management top talk <<<

対比116%、2月は前年対比106%、3月も昨年並みということで、厳しいマーケットの中、乗り切ることができました。

繁忙期振り返り 反響実績

WEBサイト、提携法人、物件プレートなどのお問い合わせ合計



次に、オーナー皆様の賃貸物件について、どのように入居率を上げる取り組みを行ったかについて説明したいと思います。まず、オンラインということで、これは、10年前から業界に先駆けて行っておりました。多くのお客様が、オンラインを利用され来店されております。

アパマンショップONLINE

社会的距離・信頼性・コメントと一貫性

業界に先駆け、2020年3月下旬より「来店不要」のTVCMを開始



2020年3月

2015年より取り組んできた「IT接客」をリニューアルし、「アパマンショップOnline」としてプロモーションスタート

アパマンショップの繁忙期のお客様の反響数は、1月は前年対比116%、2月は106%、3月も昨年並みとなりました。

解説
大村浩次
APAMAN株式会社 代表取締役社長

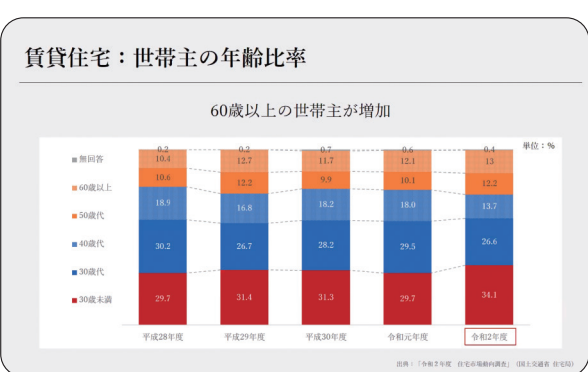
次に、「Snow Man」の3人を採用してテレビCMを放映いたしました。こちらの映像は、YouTubeでかなり再生されておりまして、大きなプロモーションになりました。



また、全国、北海道から九州まで100番組以上にて、アパマンショップの紹介を行い、お客様に来店して頂いております。

それと今年、ものすごく大

すと、40歳以上が半分に迫るという状況です。そのような状況ですので、若い方だけをマーケティングしては難しい状況になっています。



人口減少、世帯数の減少に合わせ、高齢者のお客様が毎年増えています。40歳以上が半分に迫るという状況です。

きなポイントとして、アパマンショップでは業界初のスタッフ指名ができるようになりました。日本ではアパマンショップだけとなっています。



皆様も美容室を予約される等で、ネットで指名相手を選ばれる事があると思います。不動産業界でも、評判が良い方を選びたい、また女性の方ですとやはり女性をスタッフを選びたいという事が可能にな

また、単身での居住比率が急増しているという事実があります。広めのワンルームですとか1DK、2DKの比率が増えているのは確かです。今では、賃貸物件のデザインが良い方がいいというお客様が増えており、このような点からよりフォームは重要と思います。次に、入居者がどのような設備のお部屋を借りるか、例年と大きく変わっておりませんが、インターネットはマストとなっており、エントランスのオートロック、宅配ボックスがあるというのが、お客様のニーズとなっています。

The lease management top talk<<<

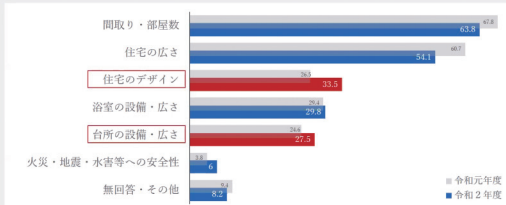
スタッフ指名により、来店率が約6倍、成約率も約6倍ぐらい上がっており、大きな成果が出ております。

りました。この結果、来店が大幅に増えています。予約いただいてもお越しいただけないという方は当然いらっしゃるのですが、その率が激減し来店率が約6倍になっております。成約率も約6倍ぐらい上がっており、非常に大きな成果が出ております。マーケットが悪くても、アパマンショップは、オーナー皆様より入居率が高いと言われるように、しっかりとやっていくことを考えております。

ここからは、賃貸市場について、お話しさせて頂きます。将来に向けて人口の減少により世帯数も減少が予想されま

入居者のニーズ：設備の選択理由

住宅のデザイン、台所の設備・広さに注目

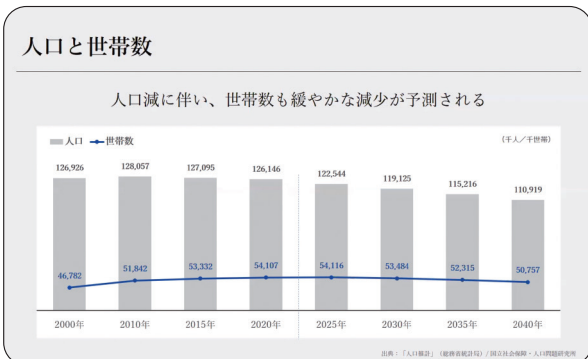


入居者のニーズ：人気の設備

インターネット無料、宅配ボックスが人気

ニーズ増加の設備（2021年10月）		周辺相場より家賃が高くても決まる設備（2020年10月）	
順位/設備	順位/設備	順位/設備	順位/設備
1 インターネット無料	1 インターネット無料	1 インターネット無料	1 インターネット無料
2 高速インターネット	2 エントランスのオートロック	2 エントランスのオートロック	2 エントランスのオートロック
3 宅配ボックス	3 宅配ボックス	3 エントランスのオートロック	3 エントランスのオートロック
4 TVモニター付インターホン	4 浴室乾燥機	4 追い焚き機能	4 追い焚き機能
5 遮音性の高い窓	5 ホームセキュリティ	5 システムキッチン	5 システムキッチン

次に、入居者が店舗に来てどのような条件を話されるかと言いますと、表のように、家賃の減額、初期費用の減額、

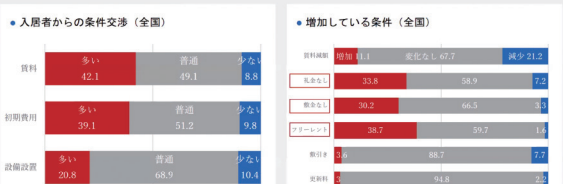


す。世帯主の年齢ですが、高齢者のお客様が毎年増えています。昔は賃貸物件は若い入居者というイメージがありましたが、表を見ていただきま

礼金敷金無料等についての要望が多くなっております。

入居者のニーズ：条件交渉

賃料・初期費用への条件交渉が多く、フリーレントなど増加



アパマンショップでは、この繁忙期が終わり、次のプロモーションに向けて、誠実に対応し、管理委託を頂くオーナー皆様の利益率をしっかりと上げ、収益が増えるように対応を行っていきたいと考えております。今後とも、ご協力の程よろしくお願い申し上げます。