

# GLOBAL Owners

MAGAZINE FOR HIGH-END PEOPLE

## 「空き家」の良さを最大限生かす コスパ抜群の 賃貸運営テクニック

普通の主婦が  
お金持ちになった  
手法を伝授



Dramatic Communication

アパマンショップ  
NETWORK

# 空室対策事例

「空室対策ではコストと家賃のバランスを  
考慮しながら設備や募集条件などで、  
差別化を上手く図るのが成功のポイントです」



解説・山崎 戒

2018年からAPAMAN株式会社の社長  
室室長として、人事および法務などを統  
括。その後、2020年にRE-Standard株式  
会社 代表取締役社長に就任し、2021年  
にApaman Property株式会社 常務執  
行役員となる。今年10月にはApaman  
Network株式会社の代表取締役社長に  
就任した。

インタビュー  
大村浩次  
● APAMAN株式会社 代表取締役社長

**大村** 今回はApaman Networkの新社長に就任した山崎さんに空室対策の成功事例について、お話を伺っています。やはり満室を実現するには様々な施策が必要になると思いますが解説お願いします。

**山崎** はい、特に競合が多いエリアでは設備や募集条件などで差別化を図るのがポイントです。全国の آپパマンショップでも状況に合わせて効果的な対策を行っています。今回はそのなかで、①基本の徹底と分析、②ターゲットの明確化、③リフォーム案件の見直し・ウェブ内見の導入、④初期費用の軽減、⑤3点式ユニットバスを変更、⑥設備改善と和室から洋室への間取り変更、⑦差別化リノベーション、⑧効率的なりフォーム、という成功事例を深掘りしていきます。

**大村** どれも有効だと思えますが、①基本の徹底と分析ですが、①基本の徹底と分析では、どのような対策が行われたのでしょうか。

**山崎** 29戸中、23戸が空室だった物件で実施した事例になります。対策としては、濃い茶色基調だった室内を白基調の内装に変更。さらに、物件があるエリアでは賃貸募集サイトにて1Rよりも1Kの方が1・5倍以上検索されていることが判明したため、間取りを1Kへ変更。設備に関しては費用対効果を考え無料インターネットを導入。また、想定される入居者様の属性を分析した結果、女性にも選ばれる必要があったため、電子錠へ変更し室内洗濯機置き場も増設しています。

**大村** 募集条件などは変更されましたか？

**山崎** 家賃設定をオーナー様の手取り額を変えずに、ウェブサイトの検索でヒットしやすい金額へ変更しています。

**大村** 家賃設定をゼロにして新入生から柔軟に申し込みが入るように「4月からの契約開始可」としました。コスト的には1室平均50万円弱となっています。家賃設定が3万円台の物件なので高額ですが、大学通学中の4年間の入居で回収できる形です。

**大村** 入居の方は順調に決まったのでしょうか？

**山崎** はい、年明けからの募集開始で想定以上のスピードでお申し込みを頂き4月1日時点で満室になりました。女子学生の入居が10件でターゲットを絞った効果が顕著に出来ました。

**大村** 募集タイミングを考えると、繁忙期に満室にできたのは素晴らしいと感じます。



**山崎** 次に、③リフォーム案件の見直し・ウェブ内見の導入で成功した事例についてお話しします。このケースでは、該当物件の所在地エリアは学生向けが供給過剰でした。閑散期に入るタイミングで入居率が71%に下がり、リフォーム、家賃キャンペーンの見直し、ウェブ内見の導入などを行って行きます。物件は全部で3棟ですが、そのなかで湿気が溜まりやすく人気がない1棟は、家賃設定を下げてフリーレントなどのキャンペーンも見直しました。お客様に

## The lease management top talk <<<

## Kushitu support

多くの検索サイトでは、家賃は5000円または1万円刻みで検索できるため、例えば賃料3万7000円+共益費3000円という設定より、資料3万5000円+共益費5000円のような設定の方が、閲覧回数や反響数の増加が見込まれるからです。さらに、空室が多いことについてお客様から疑問を持たれないように5部屋ずつに絞って募集を行い、フリーレントや鍵交換無料などのキャンペーンも実施。物件のイメージアップのため家具や家電をレンタルして内見用のモデルルームも作りました。結果的に5ヵ月で21部屋が埋まり、入居率93%まで回復しました。対策費用は約580万円、募集1戸当たり約27万円で回収の目途も立っています。

**大村** 反響数を増やし、物件の魅力を高める、この基本を極めた手法は見事だと思います。

事前にデメリットを伝え入居後のトラブルも防止しています。結果的には一番入居率が良く、現時点で満室です。残り2棟は賃料を上げる施策を実施しました。3棟全体の入居率は約96%となっています。

**大村** 条件的に不利な部屋の家賃を安価にして、そのほかは特色を明確にして賃料を上げる、選択の幅を広げたのが功を奏した形ですね。④初期費用の軽減による成功事例もお伺いしたいと思います。

**山崎** 入居率39%（78部屋中、48部屋が空室）の物件になります。実施したのはメールボックスや照明の交換などの共用部の美化と募集条件の大幅変更です。賃料1ヵ月分と共益費1年間のフリーレントで大幅に初期費用を軽減しています。さらに、鍵交換費用と初回保証料をオーナー様にご負担して頂き、室内のリ



す。続いて、②ターゲットの明確化で成功した事例について、お話頂ければと思います。

**山崎** 16部屋中の12部屋が空室で、内装の状態が悪い部屋が多く定番設備が少ない状況だったので、徹底的にリフォームを行い「一気に満室を目指す」方向性となりました。さらに、物件の近隣に女子大学があり家賃相場もマッチしたため、想定される入居ターゲットを女子大学生に設定。彼女達に気に入ってもらえる色味や雰囲気のものを選定して床、壁、天井の内装リ

フォームを徐々に言い10戸ずつ入居可能な部屋を作っていました。その結果41戸が成約となり入居率も91%まで改善しました。オーナー様ご負担は計約590万円ですが、対策前より月額100万円収入が増加し、すでに投資金額以上を回収できています。今後フリーレントが順次終了し、さらに収益が改善するため、対策前から140万円以上の収益改善が見込まれています。

**大村** 初期費用を抑えたプランが、高稼働に繋がったと感じます。

**山崎** そうですね。次に、⑤3点式ユニットバスを変更した成功事例をお話します。この物件は、駅から近い単身者向けに空室は1戸でした。入居を決めるため、3点式ユニットバスをシャワールームとトイレに分割し賃料を5000円増額するプランを実施。

同時に電気コンロをIHコンロにして、エアコンも新品に交換。費用は約100万円で、工事完了後に増額賃料で成約しました。現在は無事に投資費用も回収し満室継続中です。

**大村** 3点式ユニットバスの変更と家賃増額のバランスが、成功のポイントですね。

**山崎** まさに、そこが鍵になりました。また、⑥設備改善と和室から洋室への間取り変更で満室になった事例では該当物件の入居率が50%（4戸中2戸が空室）でした。最寄り駅から徒歩17分の立地で駐車場がないのも弱点で、間取



りが3DKにも関わらず1部屋にしかエアコンが設置されていなかったのです。そこで別室へのエアコン、テレビモニター付きインターホン、ウォシュレットの設置などを賃料の3ヵ月以内の金額で行いました。さらに、長期入居から退去が発生した1部屋は和室を洋室に変更。全面工事のため費用は高額ですが、2年間で回収することを目標にオーナー様にご理解を頂きました。2部屋とも工事完了後約1ヵ月で成約。その後1部屋退去がありました。同様の施工を行い次の入居に繋がります。

り満室となっています。

**大村** 賃料も一時4万8000円まで落ちたのを5万円に戻すことに成功しているそうですね。この点も素晴らしいと感じます。

**山崎** 続いて、⑦差別化リノ

## The lease management top talk<<<

ベーションの事例です。この物件は立地が抜群でしたが、バス・トイレが一緒に内装の劣化が酷く、空室が7戸ありました。リノベーションでは、デザイン性の高い内装や設備を導入し差別化を図ることを目指しました。内容としては、バス・トイレの分離、洗面化粧台の新設、キッチンの更新、玄関ドアの交換、表層部の刷新などになります。さらに設備面では無料WiFi、宅配ボックス、暗証番号式のエントランス自動ドアなども導入。その結果、工事開始後2ヵ月で相場より高い賃料で満室になりました。

**大村** この物件は、解約が出来るほど人気だと聞きました。まさに理想的なりノベーションだと思います。

**山崎** ⑧効率的なりフォーム

の事例です。この物件は最大で9戸中、5戸が空室で入居率44%に陥った時期がありました。オーナー様のご負担を最小限にするため、目につきやすい箇所など必要な部分だけに絞ってリフォームを実施。内容としては、間取りを2DKから1LDKにして、床を白基調のクッションフロアに変更。さらにエアコン、テレビモニター付きインターホン、ガスコンロ、無料インターネットの設置、駐車場の整備などを行っています。費用は1戸当たり約40万円です。結果的に工事完了後2ヵ月で満室となりました。

**大村** 賃料4万円で入居が決まれば、約1年で回収できまですし非常に効率的ですね。いろいろな事例をありがとうございます。