

2024
DECEMBER

12

アパマンショップ オーナーズ

Owners

MAGAZINE FOR HIGH-END PEOPLE

2025年を見据えた
収益を生む
賃貸運営の知恵袋

Prismatic Communication

アパマンショップ
THE TOWN WORK

From APAMAN

管理物件にご入居いただいたお客様に対し アパマンショップの新しいサービスを提供いたします

アパマンショップでは、オーナー様の入居率を高めるために、様々なキャンペーンやサービスを提供しています。その結果、毎年お客様より約 300 万件のお問い合わせをいただいております。

しかしながら、賃貸斡旋をし、管理物件へ入居いただいたお客様へ長期間入居いただけるサービスが十分では無かったと考えております。賃貸仲介・管理の現場では、一度契約をいただいたお客様と、頻繁に連絡を取り合うことが少ないことから、業界全体として顧客とのコミュニケーションが少なかったように思います。

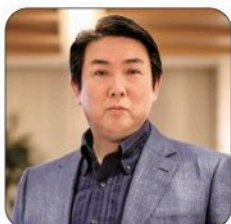
これらの課題に対してアパマンショップでは、昨年よりお客様へ感動いただくことを目的とした商品や体験型サービスを提供する WEB サイト

「ARUARU MEMBERS」

を立ち上げ既に 4 万人の方へサービス提供を始めました。(企業が社員へ提供する福利厚生サービスと類似しています。)

具体的には、毎日の生活にプレミアムな

体験を提供する、入居者に向けたサービスです。特別なお席でのスポーツ観戦やライブ・演劇鑑賞等へのご招待、著名人の直筆サイン入りグッズ、ラグジュアリーなホテルの宿泊券、第一線で活躍する経営者や各界の著名人などと、お食事会や写真撮影など、プレミアムな体験が好評となっています。アパマンショップでは、これからも他社では体験できないオリジナルのキャンペーンやサービスを、お客様に提供してまいります。



大村浩次
APAMAN株式会社 代表取締役社長

50 歳を過ぎてから、早稲田大学大学院へ入学。優秀論文賞を受賞し卒業。その後、アメリカのサンタクララ大学に入学し、エグゼクティブ MBA を卒業。2024 年 9 月からはスタンフォード大学にて少子化問題の研究に取り組む

2025年を見据えた

収益を生む 賃貸運営の 知恵袋

今は多様性の時代と言われ、大家業も色々な形が生まれています。そこで今月は専業大家さん、そして賃貸経営を始めたいと考えている会社員の方が成功を掴むためのノウハウをご紹介します。

**家賃値上げや経費削減で収益性をアップ！
初心者も購入物件が鍵**

私は、2025年を見据え大家さんは収益改善の一環として、まずは家賃の値上げを検討するべきだと思います。理由はインフレによる物価高が加速しており、融資の金利も上昇し

ているからです。この状況を鑑みると、家賃だけ据え置きなのは不自然です。

家賃を上げるタイミングとしては「退去後の次の入居募集時」や「更新時」などが理想的だと思います。やはり、入居期間中に値上げの話を持ち出すと退去のリスクがあるからです。



解説

アユカワ タカヲ

CPM®米国不動産経営管理士。宅地建物取引士。AFP ファイナンシャルプランナー。J-REC 公認不動産コンサルタント・相続コンサルタント。総合マネープロデューサー。株式会社タカブランニングジャパン代表取締役。2010年に世田谷区内の中古区分ワンルームマンション購入から賃貸経営をスタート。その後資産を拡大させ、48歳で独立。現在は区分、一棟、戸建て、日本、海外…と幅広く賃貸事業を営む。



「ゆる副業」のはじめかた
不動産投資

会社員の方が本業を続けながら少ない自己資金で賃貸経営を始めて、収益を得るためのノウハウを分かりやすく解説。
○著者：アユカワ タカヲ。○発行：翔泳社。○定価 1,580 円+税。

会社員の方も今から始めて資産を作れる！

