

今回の【ハッチくんの賃貸営業戦略】は、6月13日開催の第三回無料WEBセミナーでご紹介しました <電子申込> についてお話しをしたいと思います。

国土交通省は「不動産における新型コロナウイルス感染予防対策」ガイドラインを5月20日に発表しました。文中(10)「事務所等における顧客との対応」にあります「対面時間短縮」、「文書以外の方法」を参考とし、弊社ではWEBを活用し賃貸借申込の電子化システムを6月末よりスタートいたします。

スタート時は、オーナー様より委託業務を頂いております物件(マンション・アパート・一戸建て賃貸)を対象に取扱いを行います。申込が通常の書面(賃貸借申込)に代わり、ご入居希望のお客様のPCやスマホより申込手続きが可能となります。各種用語等の説明や疑問点は申込フォームで丁寧な説明を行います。申込フォームを入力した後のお客様情報については、家賃債務保証会社へ入居審査のため自動連携、同時にライフラインのご案内もコールセンターへ自動連携されます。

### 【申込プロセス】

項目	現在	変更後
申込意思表示	店頭、電話連絡	店頭、電話連絡、IT接客(オンライン)
賃貸借申込書	文書	WEB(申込フォーム)
申込書交付	店頭、店頭以外ではFAXやメール	店頭や店頭以外での申込フォーム(代理入力も対応)
身分証明書	店頭でコピー、店頭以外ではFAX、メール	申込フォーム添付(撮影)
審査	店頭、店頭以外ではFAXやメール	弊社入居規定後、申込フォームから家賃債務保証会社へ自動連携
照会報告(可決)	弊社入居規定後、家賃債務保証会社へFAXにて依頼	システム
審査結果	店頭、電話	システムよりメール
ライフライン	店頭、書面	店頭、コールセンター

活用方法は、新築や再募集後の入居申込をはじめ、契約者の変更手続き、更新や再契約時、また、オーナー様からの新たに委託を頂いた場合、すでにご契約中のお客様が家賃債務保証会社をご利用される申込などを予定しております。オーナー様への申込書控え(データ)はオーナーWEBにて添付、送付と代えさせていただきます。

朝日不動産常務取締役・小谷 武司

## WEBセミナーのご案内

※セミナー内容は変更となる可能性があります。



7/25 (土)

### 第6回WEBセミナー 127回ミッキー塾 受講料：無料

## コロナ共生社会に生き抜く賃貸経営

対談：吉川英一氏(株式会社吉川英一事務所代表) ミッキーCPM®(弊社代表取締役社長)



第6回WEBセミナーを持ちまして、全6回シリーズのWEBセミナーを終了させていただきます。ご参加いただきました皆様にご心より御礼申し上げます。只今、次回のWEBセミナーを企画中でございます。詳細が決まり次第、チラシまたはWEBにてご案内いたします。



## 営業日カレンダー



2020 JULY 7月

S	M	T	W	T	F	S
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

2020 AUGUST 8月

S	M	T	W	T	F	S
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

2020 SEPTEMBER 9月

S	M	T	W	T	F	S
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30			

休業日 セミナー

休業日 セミナー

休業日 セミナー

CPMミッキーの

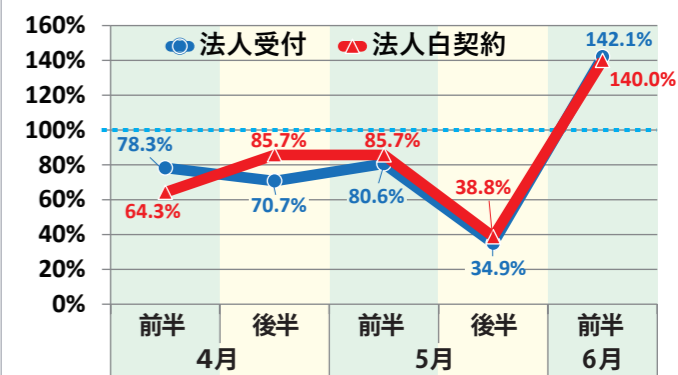


ハッチくんファミリー

## コロナ禍における法人ニーズ動向が勝負を決める!

富山県内のコロナ禍におけるお部屋探しは、法人需要の停止が大きく影響を受けました。賃貸需要は法人の社宅需要の回復が不可欠です。したがって、法人の動きを絶えず注視していく必要があります。ここに、法人動向を法人さんからの社宅依頼受付件数と契約にいたった白契約件数の推移を昨対で示します。期間は4月1日～6月15日まで、半月ごとにデータを取りました。富山県内において、最初の感染者は3月30日に1人で、第一波最後の感染者は5月18日の2人でした。ピークは4月23日の35人、非常事態宣言の発令期間は4月の16日～5月の14日まででした。

### コロナ禍における 昨対件数 法人動向



受付、白契約ともに4月の前半から5月の前半まで、概ね昨対20%~30%ダウンで推移、5月の後半に昨対60%以上のダウンと壊滅的になりました。非常事態宣言が解除され、移動制限も緩和され、安心感が広がりを見せる中で、6月に入ると一気にお部屋探しの動きが発生しました。昨対で概ね40%アップの受付、白契約数と大きな伸びを示しています。この急回復の傾向が4月・5月のマイナス分を埋めるだけのエネルギーを維持するのか、今後の動向に目が離せません。みなさまにはタイムリーに情報発信をまいります。

CPM ミッキー

## Introduction



マンション・アパートの共用部等の

## 定期清掃お任せ下さい!

お申込み・お問合せは... BM(ビルマネジメント)課まで

☎076-461-6177

受付時間 9:45~18:00/ メール info@asahi.ac

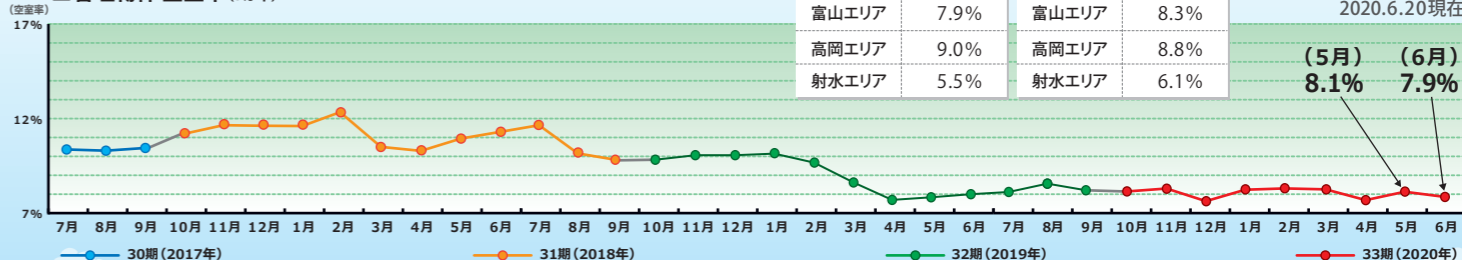


月2回 10,000円~ (参考)

## 朝日不動産管理物件 空室率(3ヶ年分)



■管理物件 空室率(3ヶ年)



## 1 入居者ターゲットを法人から個人へ

お世話になっております。満室戦略本部管理獲得課の久保です。我々の部署では日ごろ、管理会社変更手続きや満室に向けてのご提案をさせていただいております。そんな中、**入居率アップの施策のひとつとして、入居者のターゲットを変える**というものがございます。具体的に言うと**法人向けの賃料設定から個人向けの賃料設定に変更**するということです。月額賃料はもちろん初期費用もなるべく抑えるよう工夫します。なぜそれが有効かと言いますと、弊社の過去の成約情報を分析すると、法人と個人の決定賃料が単身用ですと、法人契約の方が約15%も高いことが分かりました。つまり、個人客を取り込もうとすると賃料を15%下げることがあるということです。賃料を下げるということに抵抗がある方も多いと思いますが、**稼働率を上げることで総合的にキャッシュフローを確保できるのも事実です**。法人の動きが鈍化している今有効な施策の一つであると考えております。あくまで入居率を上げるための手段の一つではありますが、効果性が高い物件と判断できれば試してみることもよいかと思います。もちろん賃料を下げるだけが手段ではございませんので、インターネット無料サービスの導入や非接触を促進する宅配ボックス、空室保証付きリフォームなども合わせてご提案させていただければと思います。オーナー様の賃貸経営成功、オーナーズゴールの達成のため少しでもお力になればと思います。今後とも宜しくお願いいたします。

PM事業部 管理獲得提案本部・久保 泰貴

## 2 『リノベーション』・『リフォーム』・『設備追加』の本当の効果とは

いつもお世話になっております、お部屋ハッケン物語富山堀川本郷店の山崎です。緊急事態宣言が解除され、お部屋探しを始められるお客様も増え嬉しい限りです。さて、今回は空室対策のお話をしたいと思います。早速ですが、賃貸仲介の現場から見た、「リノベーション」・「リフォーム」・「設備追加」の本当の効果とは**“ご紹介できるターゲット層が増えること”**だと思えます。具体的に申し上げますと、例えば20代・新婚さんのカップルのお客様が築30年越えのリフォームや設備更新がされていない物件を申し込まれることはまずありません。スタッフもそれがわかっているので最初からご紹介すらない場合もあるでしょう。これは築30年越えの物件が悪いと言っているわけではありません。賃貸物件にはそれぞれ明確なターゲット顧客が存在し、より多くの顧客層をカバーできる物件の方が、ご紹介数も多くなり、高い入居率を維持しやすいということです。そして、この層を増やす手段こそが「リノベーション」や「リフォーム」、「設備追加」ということになります。リノベーションという高額な投資が必要になると感じられるかと思いますが、例えばインターネット無料設備の導入などは比較的ローコストで行える空室対策の一つです。最近ではインターネット無料物件じゃないと最初からお部屋探しの候補にしないというお客様もいらっしゃいます。インターネット無料か、無料じゃないかで打席に立つかどうか決まるといっていいかもしれません。インターネット無料は特に人気の設備です。退去が出た際の空室日数の短縮にもつながりますので長期的な稼働率という目線で見ても、毎月支払うランニングコストの金額以上の価値を生み出してくれる設備投資であると言えるでしょう。これからも空室対策提案の際は、どの層のお客様が住みたい物件になっているのか、を念頭に置き、**できるだけ間口を広く募集できるような、それぞれの物件に適したご提案**をさせていただきたいと思っておりますのでよろしくお願いいたします。



お部屋ハッケン物語 富山堀川本郷店・山崎 竜希

## 3 お部屋探しの【初期費用】の重要性

日頃より大変お世話になっております。2020年5月からアパマンショップ富山婦中店で店長をしております、山崎直幸（やまざきなおゆき）と申します。よろしくお話をいたします。今回は、お部屋探しの【初期費用】の重要性についてお話をさせていただきます。早速ですが、お部屋の契約には【初期費用】がかかってきます。初期費用とは敷金・礼金・仲介手数料・鍵交換費用・火災保険・保証会社への保証料・家賃・共益費・駐車場・その他の費用などがあります。書き出してみると、色々と費用がかかってくるのがわかると思います。その他にも家具・家電をそろえるための費用・引越し業者を利用の場合には別に費用がかかってきます。私は2回引越しを経験しており、『初期費用が安ければいいのになあ〜』と思った記憶があります。現在来店されるお客様の傾向として【初期費用】を気にされる方が増えてきており、家賃1ヶ月のフリーレント（無料）で決まるケースが多くなってきました。また、設備のバリューアップによりお客様の満足度が上がっています。来店されたお客様のためにできることを常に考えながらの行動が必要です。これからの時代に臨機応変に対応していくことが一番大切ですね。

アパマンショップ富山婦中店・山崎 直幸



## ハッちゃんのお部屋探しの【初期費用】の重要性

**HUハイツ**

富山大学近く  
社会人の需要も多いです!

価格:48,000,000円(税込)

満室年間賃料収入:12,639,600円  
満室時表面利回り:26.33% ネット利回り:12.08%

●建物名:HUハイツ ●所在地:富山市安養坊793番地2 ●交通:富山地铁富山市内線「大学前駅」徒歩約12分 ●築年月:1981年3月 ●土地面積:1,361.89㎡ ●建物面積:769.68㎡ ●構造:鉄筋コンクリート造陸屋根4階建 ●間取:1K×36戸 ●引渡日:相談 ●現況:16戸空室 ●取引形態:媒介

**小矢部市本町底地**

大手ドラッグストアに底地貸し中!  
石動駅目の前

土地代金:73,000,000円

借地料:5,040,000円/年  
表面利回り:6.90%

●所在地:小矢部市本町5-32  
●土地面積:1373.23㎡(415.41坪)  
●地目:宅地  
●用途地域:準工業地域  
●建ぺい率:60% ●容積率:200%

**あずみハイツ303号室**

富山市中心部、人気の芝園校下!  
どこへ行くのも便利な立地で、交通の便も良く、幅広い世代の方にオススメのエリアです。

フルリノベ済でピカピカです!  
現在空室。セカンドハウスにいかがですか?

価格:15,000,000円(税込)

●建物名:あずみハイツ303号室 ●所在地:富山市安住町6番4 ●交通:あいの風とやま鉄道「富山駅」徒歩約12分 ●築年月:1980年4月 ●土地面積:794.11㎡(敷地権の割合:10万分の2,793) ●専有面積:65.98㎡ ●構造:鉄骨鉄筋コンクリート・10階建 ●間取:2LDK ●引渡日:即時 ●現況:空室 ●取引形態:専任媒介

**AM事業部からのお願い**

AM事業部では物件を仕入れた際や、最新のセミナー情報をメールで発信しております。メール登録のない管理オーナー様は是非こちらのQRコードよりご登録をお願いいたします。

ご登録はコチラ!

お問合先 朝日不動産株式会社 アセットマネジメント事業部 TEL:076-422-5566

〒939-8281 富山市今泉西部町3-8WALビル2F ※ 万一、売却済みの場合はあしからずご了承ください。

その他の投資物件情報はこちら