

賃貸経営とインターネットの普及

有限会社セイヨー代表 辻川孝之

深秋の候、皆様におかれましては益々ご健勝のこととお慶び申し上げます。平素は格別のお引き立てを賜り、ありがたく厚く御礼申し上げます。今年も残るところ2か月を切り、来年に向けての施策等をいろいろと考えております。より安心のサービスはもちろんのこと、来年は皆様と親睦を深められるようなゴルフコンペ等の企画などもできればと考えております。

さて、賃貸経営においてここ10年は激変の期間であったと考えます。その大きな変化を生み出した原因は「インターネットの普及」です。またインターネットを爆発的に普及させたのはスマートフォンの登場です。消費者にあらゆる情報が容易に伝わるようになり、消費者はより多くの正確で豊富な情報が手に入るのが当たり前になっております。また発信者もそれらを踏まえた情報発信をしなければ、市場から退場となる運命にあります。

賃貸仲介の営業現場においても、広告・集客手法は180度形が変わりました。10年前のトップセールスマンも変化についていけない者は今やただの人です。また契約業務においてもインターネットでの賃貸借契約ができるよう宅建業法上、対面が必須であった「重要事項説明」がTV電話などを利用できるよう検討されており、社会実験もスタートしております。しかし単純に便利になったのではなく、インターネットの活用については専門性とコストを必要とします。ここでいうコストは設備コストではなく、専門知識のある人間に対するコスト（人件費・時間）となります。とてもそのコスト分の仕事を小さな規模の管理会社や個人オーナーで行うのは至難の業であります。よって仲介業者はよりその性格を濃くしており、「**仲介専門**」で行う業者が今後の市場を担っていくのは必然といえます。

賃貸管理においても仲介業の付帯業務的であったものが、専門性を必要としてきております。その変化もインターネットと大きく関係しております。他のマンションとのサービス比較が容易となったのももちろんのこと、トラブル等に関しては「原状回復をめぐるトラブルとガイドライン」はもちろん過去の判例・事例をよく研究されております。しかしこれらについては決して賃貸経営を難しくしてするようなことではないと理解しております。**賃貸管理における法整備が進められようとしている昨今、賃貸人・管理会社・賃借人の3者がよりモラルの高い責務を果たす変革を迎える大きなチャンス**ととらえております。

ご存じのとおり、弊社グループにおいてもこのような考えのもと、仲介業務部門（有限会社セイヨー）と管理業務部門（有限会社セイヨー建物管理：旧称号有限会社辻利）と会社を分けており、担当人員ももちろん業務分担・専門化しております。弊社管理委託オーナー様にはただ仲介するだけ、ただ管理するだけではなく皆様の賃貸経営の未来をお届けできるよう努力してまいりますので、今後とも引き続き倍旧のご厚情を賜りたく、切にお願い申し上げますとともに、ご指導、ご鞭撻を賜りますよう、よろしくごお願い申し上げます。

内閣府の2015年版高齢社会白書によれば現在1億2660万人・65歳以上の人口27%が35年後の2050年には人口が9,708万人、39%が65歳以上となると推計されています。35年後はすこし先の話ですが、**15年後には総人口約1000万人減少・65歳以上の人口が32%となる推計**です。ごく単純に申し上げると日本の人口だけでいうと15年後には賃貸住宅需要は約10%程度減少するということです。またある金融機関は**2010年に賃料ベースで12.6兆円だった市場規模は2030年には8.8兆円規模にまで縮小(約30%減)する**とみているようです。

その他の統計によると賃貸住宅における平均世帯人員数の減少(核家族化)は加速しており、特に単身世帯数の増加傾向は顕著になっています。また中には若年層の賃借傾向は上向きであるという統計もあります。これは住宅資産への信頼の揺らぎや雇用形態の多様化によるものとされており、納得できる説明ではありません。

これらの数字から見るところには今後の賃貸市場傾向は「**高齢者向けの安心・コンパクトな住宅**」「**持家よりも賃借傾向の若年層・小世帯数向けの住宅**」となると思われます。いずれにおいてもユーザーの志向は価格と質に主眼を置いたものになるのだろうと考えております。

当社の空室広告システムのご紹介 ②

有限会社セイヨー建物管理 深町貴紀

弊社におきましては、お預かりしている管理物件の空室を自社仲介部門店舗はもちろんのこと、他の賃貸仲介会社へできるだけ広く広告し、1回でも多くの案内・紹介の機会を得るべく、いろいろな工夫を考えております。

前号でのより時間を問わずより多くの詳細情報を発信できるインターネットサイトを使った空室情報配信もその1つですが、

「案内の効率的に容易にするためのキーボックス等を利用し、現地に鍵を設置する」

「いただいている管理料より経費を捻出し、入退去管理とは別のキャンペーンを展開する」

「リフォーム後の劣化を防ぐための養生設置」

「夕方以降でも詳細を見ていただけるような案内用照明の設置」

等々、きめ細かく配慮しております。

それらはすべて自社・他者の営業マンサイドから上がってくるリアルな要望をフィードバックしていつているものであり、下請け等を使わず自社社員自ら動いているものであります。今後とも小さな工夫を欠かさず、きめ細かいサービスを行えるよう努力してまいります。

セイヨーグループ業務ニュース

有限会社セイヨー建物管理は東証一部上場のJPMC日本管理センター株式会社とパートナー提携しております。JPMCの提供する最長20年の一括借上(サブリース)が既存(中古)物件でもご利用いただけます。オーナー様ご自身のご相談はもちろんお知り合い・ご親戚等のご相談もお気軽に弊社までご連絡ください。

近隣市の商工会議所の会報でチラシ配布中

