

募集業務レポート

平成21年12月号 No.40

Leasing Report

Dramatic Communication

アパマンショップ
NETWORK

繁忙期直前
特別企画
Vol.1

情報発信委員会 特別レポート

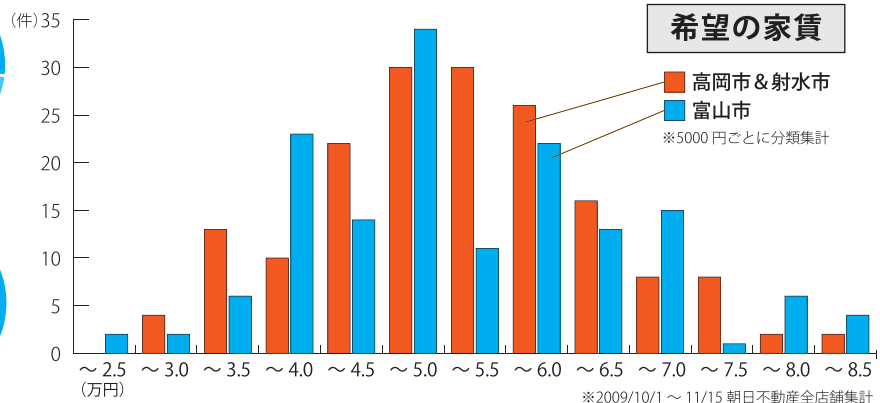
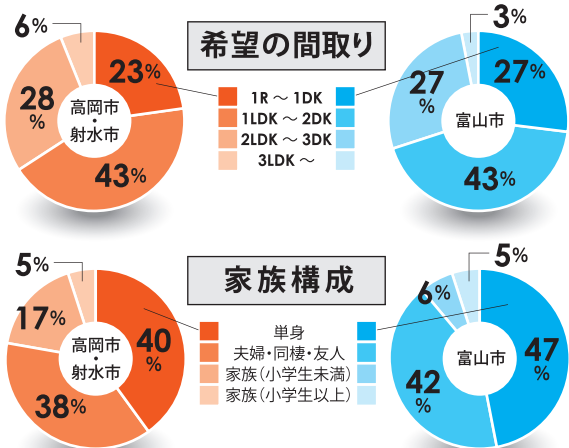
アパマンショップ
来店客の最新希望条件

速報

高岡・富山エリアともに、人気の間取りは1LDK～2DKでした。その中でも、1LDKの要望が特に多かったです。続いて2LDK～3DKでした。相変わらずのLDK人気です。希望賃料については、インターネットでひとつでも安い物件を見つけると、それを基準にお探しになる傾向があります。

高岡・富山エリアともに4～5万円台が多いのですが、これは単身からファミリーまで幅広く探されている家賃帯です。

家族構成は、単身と子供なし夫婦が全体の90%になっています。



今回の100年に1度の大不況と呼ばれる流れは、確実に賃貸業界にも表れています。

朝日不動産は「オーナー様の収益の最大化」を掲げ、安易な値下げをせずに付加価値を上げながら、既存の賃料、もしくはそれ以上の賃料で、入居者様の満足、お申込みをいただくという方針です。

しかし、今回の状況は大幅な値下げ市場です。

目指すべき方針に変更はありませんが、

今年に限っては値下げをしても入居者を確保せざるを得ない状況です。年間のオーナー様の収益の最大化という点においてのご提案です。厳しい状況ですが今年の繁忙期においても、今回の集計結果が表れてくると思います。

オーナー様にとっては、苦しい決断になると思いますが、入居率を高めるためにご理解、ご協力のほどよろしくお願いたします。

情報発信委員会 澤井・杉森

繁忙期直前
特別企画
Vol.2

繁忙期のポイントは？ 初期費用の抑え込みと
地デジ対応・ブロードバンド・セキュリティ？

来月号では「大手ハウスメーカーの新築着工数」をご紹介します。お楽しみに!!

情報発信委員会

不動産ポータルサイト「HOME'S」で首都圏でも「礼金0物件」の需要増加が取り上げられています。平均家賃・敷金も下がっており、初期費用を抑えたい(出せない)入居希望者にオーナー、管理会社が対応していることを反映しています。

一方で物件登録数だけは順調には増えており、今後さらに競争が厳しくなることが予想されます。

何か「決め手」を準備できるかどうか、入居率を左右していくように感じます。

先月号でご提案した「長期フリーレント」も決め手の一つかもしれません。

全国賃貸住宅新聞が掲載した「入居者が絶対条件と考える設備ランキング」では、単身向け・ファミリー向けとも2位に「地デジ対応」が入っていることが目立ちます。BS・CSアンテナの順位も上がっていて、今年の注目は「テレビ受信環境」のようです。

また、毎年順位の高いブロードバンド対応

入居者が絶対条件と考える設備			
前回	順位	設備	前回
1位	↑	ブロードバンド対応	1位
5位	↑	地デジ対応	7位
3位	→	TVインターホン	2位
2位	↓	オートロック	4位
4位	↓	シャワー乾燥機	3位
6位	→	温水洗浄暖房便座	6位
11位	↑	ガスコンロ	5位
15位	↑	CATV	4位
16位	↑	BS・CSアンテナ	15位
10位	→	ディンプルキー	10位

「これがあれば賃料が上がる」設備			
前回	順位	設備	前回
2位	↑	ブロードバンド対応	1位
1位	↓	オートロック	2位
4位	↑	TVインターホン	12位
5位	↑	ホームセキュリティ	4位
9位	↑	防犯カメラ	3位
3位	↓	浴室換気乾燥機	5位
7位	→	システムキッチン	6位
8位	→	温水洗浄暖房便座	7位
11位	↑	自動2輪車置き場	14位
6位	↓	追炊き機能風呂	8位

はいまや対応していることは当たり前で、今後は「低価格化・利用料無料」にすること等が「決め手づくり」になってきそうです。

一方「オートロック」は絶対条件のランキングでは順位を下げていますが「賃料が上がる設備ランキング」ではシングル・ファミリーともに2位、他にもホームセキュリティシステム・モニタ付インターホンの順位は高く、セキュリティの整備も今後の「決め手づくり」の候補であることは間違いなさそうです。比較的安価(一室2100円)で出来るセキュリティに、アルソックロックもあります。

情報発信委員会 神田

民主党のマニフェストに「賃貸住宅の整備」がありますが、消費生活センターに寄せられる相談件数が増加していることを受け入居者保護策ばかりが打ち出され、オーナー・管理会社の負担が大きくなるようです。

国土交通省の「生活の変化に合わせて賃貸住宅の住み替え需要が増えている」という見解は明るい材料ですが、オーナー様、管理会社ともにさらなる工夫と努力が求められるそうです。

日本経済新聞 2009/11/23号

賃貸住宅の入居者の主な保護策(入居前)

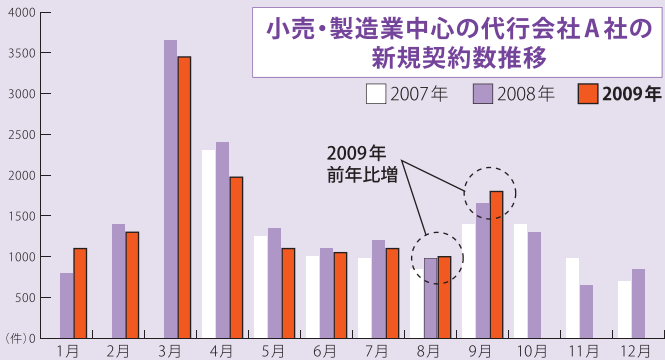
- ◆不動産仲介会社で修繕履歴を確認
- ◆退去時の原状回復の指針を明確化し、敷金返還を巡るトラブルを防止
- ◆家賃・敷金以外の礼金や更新料などについて契約書できちんと説明

週刊全国賃貸住宅新聞 2009/12/16号

先月、大手社宅代行会社の研修に参加して参りました。

1. 契約業種で結果が分かれた社宅代行会社

代行会社の契約企業の業種によって、社宅依頼に差が出ています。一部上場企業(化学・医療・金融・エネルギー・保険など)をメインにしている大手社宅仲介会社は、売上・依頼に影響があまり見られませんでした。



逆に、小売・製造業を中心に受けている代行会社は、8・9月と前年比回復傾向ではあるものの、昨年のリーマンショック、派遣切りなどの影響で企業の社宅依頼の減少が多く、契約より解約が上回った、という結果でした。

2. 企業の不動産会社への要望

① 初期対応

スピードある対応ができ、且つコンプライアンス遵守が実行している。

② 高品質な対応

親切、丁寧は勿論、要望に対して適応力があり、「聞き上手」な営業ができる。ビジネスマナー(言葉遣い、身だしなみ)等社員教育がなされている。

③ アフターフォロー

申し込みから入居までのきめ細かい対応。契約後のアフターも対応してくれる。

繁忙期に向けて上記の内容を会社として、きちんと取り組む事で、確実に成約につながっていきます。企業の方にオーナー様のお部屋を社員一丸となって提案していきます。

グループリーダー 石橋

PM事業部

～富山市布瀬町3DK▶1LDK～

リノベーションデザインRoom

富山市布瀬町にあるKオーナー様の物件です。

エリアは良好なのに、いまいち成約に至らない…。賃料なのか、間取りなのかといういろいろ検討した結果、近隣物件は比較的高額な賃料をとれている事から、間取りを変更して賃料を上げようという結論に至りました。

当初は不安もありましたが、実際に工事が完了し内見すると広々LDK&独立した洋室と、他にはない1LDKに仕上がりました。

反響も増え工事完了、引き渡しから1週間で申込に至りました。オーナー様にも喜んでいただき、次回は第2弾も検討しています！

従来募集条件 ¥55,000 **家賃1万円UP!** 改装後募集条件 ¥65,000

中川



※工事費用約186万、期間3週間、現在成約済み

高岡リール店 GOGOキャンペーン開催中! その効果はいかに?

11月初旬より「朝日GOGOキャンペーン!」と称して、初期費用5.5万円ですぐに入居できるというキャンペーンを開催しております。

試験的なものであり、自社ホームページ・有料雑誌・店頭POPという限られた媒体のみでの広告にも関わらず、予想していたよりお問い合わせがありました。

もちろん、リスクも伴うので、より厳しい審査、定期借家契約やその他規定を設け、また物件も限定させていただいております。

最近のお客様は、やはり節約志向の方も増えており、お金がある・ないではなく、今後に不安を感じて、できるだけ出費は押さえてのお引っ越しを希望されておられますし、ただただ賃料を下げ続けているだけではいつか限界がきます。

やはりリーシング部スタッフからお客様のニーズをしっかりと聞き取って、それをきちんと活かすことが大切ですね。

今回のキャンペーンは単身者向けのキャンペーンですので、急ぎのご入居の方、初期費用を抑えたい方はもちろんですが、引越時期を決めていない方にも喜んで頂けて、先の入居で考えていた方も早い段階でご決断頂いています。

少し乱暴な印象もあるかも知れませんが、長く住んでいただければみんながHAPPYです☆

12月末までのキャンペーンですが、結果次第ではまた開催するかもしれません♪

羽馬



12月引渡と1月引渡の売買契約税務は大きく違います!

個人が不動産を売却する場合、安易に年内の12月に決済引渡をしていませんか?

年内にすっきりしたいという心理的な側面に理解はいたします。しかし、税務を考えるなら1月に先延ばししてください。税務において大きな違いになります。

今年10月契約で12月引渡ならば、その譲渡所得は今年の所得になります。すると、3月に確定申告をして、所得税を納税することになります。もし同じ条件で1月引渡なら、その譲渡所得は今年の所得にするか来年にするか選べます。来年の所得と選択すれば、確定申告

は再来年の3月になり、申告は再来年の3月、申告納税が1年先になるのです。

1年間税金分が運用できますね。居住用財産の買換特例を使う場合であれば、買換物件の取得期限が1年間先に延ばせます。期限が1年先に伸びればゆっくり物件が探せ、交渉できるというわけです。他に値下がりしている不動産の売却損が出せる場合、損益通算を利用できる可能性もあります。

いずれにしても、先延ばしにすることによる時間を創り出すことで、節税の策を講じることができるかもしれません。

パードレポート 2009/11/23

営業日カレンダー & セミナー案内

12月 December							2010年1月 January						
S	M	T	W	T	F	S	S	M	T	W	T	F	S
		1	2	3	4	5						1	2
6	7	8	9	10	11	12	3	4	5	6	7	8	9
13	14	15	16	17	18	19	10	11	12	13	14	15	16
20	21	22	23	24	25	26	17	18	19	20	21	22	23
27	28	29	30	31			24 31	25	26	27	28	29	30

セミナー 各セミナーの詳細は、同封のチラシをご覧ください。 休業日 セミナー お客様大感謝祭

▶12月12・13日(土・日) 東京の不動産購入ツアー

同行:(株)CFネット不動産コンサルタント 藤原浩行CPM 朝日不動産(株)代表取締役 CPM ミッキー(Mickey)

▶1月23日(土) プロが教える空室対策

講師:朝日不動産(株)代表取締役 CPM ミッキー(Mickey)