

オーナーのスキルアップを目指して

「大家検定[®]」がスタート (株)FPコミュニケーションズ

地主、家主向けのコンサルティング業務を多く手掛けるFPコミュニケーションズ。空室対策や土地活用などについて、分かりやすく具体的にノウハウを紹介するのが、オーナーから支持されている。同社の浦田健社長は、物件購入後、退去者が続出し利回りを大きく落としてしまった経験者。そこから独自の手法を使って、家賃3割アップで満室にこぎ着けた。自身の経験から手にしたアイデアを実践することで、アパート・マンション経営を成功させる秘訣を伝授している。

●自身の失敗がきっかけに

同社の浦田社長は数年前、東京近郊にアパートを購入した。築19年木造2階建てだが、築年数の割にはきれいな物件だった。契約までには物件を吟味し十分気を付けて購入した。ところが、以前この物件をサブリースしていた会社が、自社の管理物件に入居者を紹介したらしく、物件購入後に入居者が続々と退去していった。利回り12%だったのが、いきなり5%まで落ちてしまった。

こうしたケースは意外に少なくないという。サブリース会社の撤退、家賃保障の減額などだけでなく、高値を付けるためにダミーの入居者がいて、購入したとたんに入居者が退去してしまったという悪質な例もある。

浦田社長はこの窮地を何とか乗り切るために、持っているノウハウをフル稼働して、4か月後、見事満室にすることができた。しかも家賃は3割増し。利回りは12%から15%になった。

「もともと魅力的な物件だったんでしょうと言われますが、トイレ・バス一体型の3点ユニットバス、2階の床はフローリングではなくカーペットと、入居者にとって魅

力的でない条件がそろってました」(浦田社長)。

それでは、どのような手法で、短期間のうちに入居者を誘致することができたのだろうか。

●オーナーが実践できる空室対策

同社では、オーナーに向けた実務セミナーを数多く開催している。「相場より3割高く貸せる」「利回り30%超のアパートを手に入れる」など、オーナーの興味をそそるタイトルが並んでいる。

セミナーの参加者は、現在、アパートやマンションを経営するオーナーや、将来的に所有を考えている人たちだ。セミナー受講後の感想を聞いてみると、「すべて実践すれば必ず満室になると思う」「一つひとつは難しくないけれど、全部するのは大変。だが、実践する価値はある」「不動産専門家でなく、大家さん目線。説得力がある」という感想が返ってくる。たやすく手に入るというわけではなさそうだ。

浦田社長は、入居者が決まらない理由として、次の2点を挙げている。

- 1、内見者がいない
- 2、内見者がいても成約に至らない

「原因を深く掘り下げていくことによって、何をすべきかが浮き彫りになってきます。内見者がいないのであれば、内見者数を増やす方法を考え、内見者がいても成約に至らないのであれば、成約率を上げる方法を考えます。ところが、具体的に何をすればよいのか分からないオーナーが非常に多く、当社のセミナーでは、今日からできる方法を分かりやすく紹介しています」

満室にする手法は、誰でもすぐに実践できるというのが鉄則だ。「知る」から「やる」で確実に結果を出すためである。

●具体的な手法とは

それでは、具体的にどんなことを実践すればよいのだろうか。対策は、内見者がいないのか、成約率が低いのか原因によって異なる。対策の一例を紹介しよう。

まず、内見者がいない場合は、募集広告のチラシを工夫することが重要だという。一般のチラシは、一様にどれも似通っている。物件内容が魅力的であれば問題ないが、他の物件と差別化を図るには、ひと目で印象に残るインパクトが必要だ。物件の見取図とデータが書かれただけのものでは、まず印象

西船橋駅 1K
52,000円

千葉で一番便利な西船に、「カバンひとつ」で即入居できる「アパートが登場！」



部屋には内見者用に、見取図、巻尺、筆記用具が用意されている。入居者には、石鹸、シャンプー、タオル、洗剤などが入ったバスケットをプレゼント

に残らない。また、客が知りたい内容とずれているものも多い。間取りや物件データなどの基本情報のほかに、客は物件の魅力が何なのかを知りたいのだ。一般のチラシでは、それを伝えることができないという。

同社の提案するオリジナルのチラシは、物件の魅力を十分に表現するよう工夫されている。カラー刷りで物件の魅力を大きく打ち出し、その他のメリットも列記する。部屋の見取図に説明文を書き込み、オリジナルの周辺マップを添付する。物件の魅力がひと目で分かるチラシによって、内見者の数を増やすことができるというのだ。

成約率を上げるためには、内見の際の印象を良くすることが重要だ。エントランスの第一印象は意外に大きい。ここをきちんと掃除し、植物や季節の飾りを小さくてもよいから設えると、きちんと手をかけている印象になる。部屋の中には、内見者用に見取図、巻尺、筆記用具を用意する。部屋の寸法を計り、手持ちの家具の配置などを図面に記入することで、この部屋で生活することをイメージするようになるのだという。また入居者には、入居当日から使えるウェルカムバスケットを用意。歯ブラシ、石鹸、シャンプー、タオル、剃刀、トイレトーパーなどが

入っている。入居者の評判も良いが、内見者にも心配りをアピールできるだろう。かごも中身もすべて100円ショップでそろえることができるので、わずかな費用で大きな効果が得られる。

こうした手法はほんの一部。他にも数々のノウハウをいまずぐに実践できるよう、細かく具体的に指導している。

●大家検定スタート

アパート・マンションの空室問題は、ますます深刻さを増す。こうした状況で、これからどのようにアパート・マンション経営を進めていったらよいのだろうか。

「現在、全国に300万人の大家さんがいると推定しています。今後、空室問題が進むと、入居者を確保していくことはさらに難しくなっていくでしょう。そうした背景もあり、現在、一般財団法人日本不動産コミュニティの設立、賃貸経営実務検定・認定制度（通称：大家検定）の実施準備を進めています」（浦田社長）。

土地活用、不動産投資から賃貸経営まで、オーナーの備えるべき知識は幅広く各分野にまたがる。この制度は、これまで体系化されていなかった不動産運用実務を、標準化、体系化し、オーナーに必要な実務の知識やノウハウを身に

つけようというもの。またネットワーク環境を充実させ、オーナーや不動産会社が協力できる体制を整備していく。

現在、浦田社長始め6人の立ち上げメンバーが中心となって、来年1月の講座スタート、秋の検定試験開催に向けて準備中だ。

「大家さんだけでなく、不動産のプロにも取得してもらいたい内容となっています。これをきっかけに、不動産関係者相互の協力体制が広がり、業界の活性化につながればと思っています」（浦田社長）。

本年度中に一般財団を設立し、2015年をめどに公益財団に、また、2025年までに30万人の資格取得者の創出を目指すとしている。



浦田社長

（会社データ・概要）

社名 / (株) F.P.コミュニケーションズ
所在地 / 千葉県市川市
設立 / 2002年3月
代表 / 代表取締役 浦田 健
社員数 / 10人
事業内容 / 資産運用・管理のコンサルティング業務、建物のコンサルティング業務、ファイナンシャルプランニング業務