建物に貼り出すチラシを見て通行人が成約

都筑浩オーナー（40）
（東京都杉並区）

道路に面した建物の塀にリノベーションした物件チラシを掲示し、入居者確保に成功しました。

イラストレーターを使って作成するチラシの右半分には写真を掲載し、左側にはキッチンやリビング、トイレなど部分ごとにポイントを記載しています。

例えば玄関なら、「シックな赤の玄関扉」「壁に収納できる5連フック」、トイレなら「ウォシュレット完備」「タンクの上には巨大な収納棚」など各カ所で3～7つのアピールポイントを細かく紹介します。空室ができると、仲介会社に客付けを依頼するとともに、建物の塀に設置したプラスチックケースにチラシを入れ、通行人が自由に持ち帰れるようにしています。

5月下旬、所有する築20年7戸の1Kアパートでリフォーム業者と打ち合わせしていると、塀の前でチラシを熱心に眺めていた女性がいました。「部屋を見ていきますか」と声をかけてみたところ、荻窪に部屋探しに訪れていたその女性はそのまま内覧してくれました。室内を一通り見た女性は、あらかじめ内見予約していた他の物件に向かっていましたが、1時間後に再び現われ入居を申し込んでくれました。5月上旬から行う2戸の募集に際し、1カ月間で約80部のチラシがはけました。

▲チラシは1ヵ月間で80部がはけた

タカラ不動産、専用サイト・

＜6面からつづく＞

（インサイド）」をサイト内に追加。物件の入居者に同社スタッフがインタビューした記事を掲載し、実際に生活する人々の「暮らし」を閲覧者に届ける。「写真に人が映っていることがポイント」と考える大島専務は「物件だけを紹介してもイメージが付きづらい。実際に住んでいる方が室内をアレンジしてどのように暮らしているのかを伝えることでそれぞれの生活イメージが沸く」と指摘する。

昨年9月に「ｐｉｎｏｓ」の入居者にインタビューした記事では、共用部で食事を楽しんだり、部屋でくつろぐ女性の画像を貼付し、日常の暮らしぶりを伝えた。

今後も各物件の入居者インタビューを継続していく予定だ。

物件アプリ開発 反響数が30%増加

不動産ポータルサイトを運営するアールストア（東京都品川区）のサイトには、検索項目の中に「築年数」がない。「リノベーション」「こだわりのデザイナーズ」「緑・水辺が近い」といったカテゴリーに分け、新築と築古物件を同等に扱う。同社グループ会社の管理物件のほかに掲載する物件のコンセプトは「個々の価値観で気持ちよく、楽しく住めるもの」。

月間30万ページビューのサイトに加え、昨年12月からは提携するリノベーション会社と無料のアイフォーンアプリ「ｇｏｏｄ ｒｏｏｍｓ（グッドルーム）」を共同開発した。PCサイトと同様に物件が検索できるアプリだ。「随時追加される物件コンセプトの異なる物件を気軽にチェックすることが可能となります」（浅井佳社長）。

5月のメール反響数170件のうち、40件がアイフォーンからの問い合わせだった。アプリからの問い合わせは夜中の12時ごろが最も多く、「寝る前などに定期的に新しい情報がないかどうかを見てくれているのだと思います」（浅井社長）。

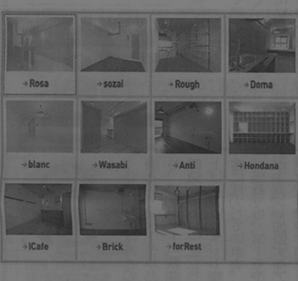
5月末現在、アプリは3万人にダウンロードされている。

コンセプトごとに複数戸ずつ施工

リヴァックス（東京都渋谷区）は、デザインをシリーズ化することで「ファン」をつくり、早期に入居者を獲得している。ワンルーム物件のみを対象にしたリノベーションブランド「REISM（リズム）」には、花柄のクロスやシャンデリアを使った「Ｒｏｓａ（ローザ）」や、天然木材を床に使用する「ｓｏｚａｉ（ソザイ）」など11種類のデザインシリーズを展開している。同社がこれまでに手掛けたリノベーション物件は60戸。それぞれいずれかのシリーズに属している。

各シリーズの内装デザインなどは、同社のホームページで確認することができる。どれも個性が強いため、「このデザインがいい」という固定ファンを獲得する効果があるほか、同一物件に入居申し込みが重複した場合に、同じシリーズの別の物件を紹介することができる。4月に西早稲田駅近くの物件で退去が発生した時も、募集開始と同時に2組の申し込みがあったが、1人の人には同じシリーズの御徒町の物件を勧めたところ入居が決まった。

この強みを上手く生かした募集方法が、1年前に始めた「早割」だ。改装工事中に成約した契約者には仲介手数料を無料にしている。



▲11種類のデザインをシリーズ化（リヴァックス）

仲介会社招いて物件内覧会開催

施工実績約600戸のモダンアパートメント（大阪府大阪市）は、リノベーション完了後に仲介会社を招いて物件見学会を開催する。

「費用をかけてこだわりぬいたものでもエンドユーザーにうまく伝わらなければ意味がない」（渡邊勇三社長）と物件のプロモーションまで同社がサポートしている。

当日は、同社社員が来場者にリノベーションのコンセプトやポイントを説明。「エンドユーザーに対応する方に物件の良さを理解してもらうことで成約につながりやすくなります」（渡邊社長）。

内覧会は完成後1週間以内に行う。家主や管理会社に加えて、入居者確保の鍵を握る仲介会社も招く。事前に同社の営業マンが仲介会社を訪問したり電話するなどして内覧会の開催を告知する。案内は、施工現場周辺の仲介会社だけではなく、ターミナル駅周辺の仲介会社にも連絡し、リノベーションに興味がある来店者がいた場合に物件を紹介してもらえるようにする。東武東上線・大山駅から徒歩12分ほどの場所にある物件をリノベーションした事例では、内覧会に訪れた池袋の仲介会社で成約に至ったという。内覧会を開催するにあたり、声をかける仲介会社の数は20～30社。多い時には20名が参加することもあるそうだ。

同社では、仲介会社向けにカラーの物件チラシやパンフレットなども製作し配布している。内覧会と営業支援ツールにより、同社の施工物件では募集開始から平均1カ月ほどで入居者が決まり、募集開始から3カ月以内では成約率98%と確実に入居者を確保している。

工事開始時からブログで情報発信

S－FIT
（東京都渋谷区）
山岸正明
サブマネージャー（32）

リノベーション物件ばかりを掲載した専用サイト「Ｒｅｎｏ（リノ）」を開設して集客をはかっています。

ブログでは、リノベーション工事開始から数回にわたり現場の様子を伝えます。平均1カ月ほどを要する工事で、内装のポイントなどを写真とともにレポートして、完成までの様子を紹介します。施工段階からエンドユーザーに向けて記事を発信することで、工事中に入居者を確保できた事例もあります。昨年2月にリノベーションした雑司ケ谷の物件3室では、工事開始から7回にわたり記事を掲載しました。施工中に完成の時期などについて問い合わせがあり、結果的に、3室ともブログを見て事前に問い合わせをしてきた方が入居されました。

最近では、工事開始をツイッターでも発信して当社のサイトに誘導し、早期の入居者確保を目指しています。

▲工事の様子をレポート

大家さん、地主様向け 特別セミナー・参加費無料

資産を守り、引き継ぐために…

不安解消のヒントがあります！

●どうする？アパートの空室対策
●相続税が大増税ってホント？
●遺言を書いて、トラブル発生？
●資産管理会社を創った方が有利？
●相続対策向けの保険ってあるの？
●結局、この土地どうしたら…

○メインスピーカー
小林 登 税理士（税理士法人トゥモロー・ジャパン代表）
東京国税局25年勤務のうち資産税事務に15年従事。現在は、相続・贈与・譲渡所得等の資産税関係を中心に業務を行なっている。

6/11（土）開催！ 開催時間／10:30～13:00
会場 ホテルグリーンタワー幕張
JR京葉線 海浜幕張駅より徒歩2分
○当日はランチビュッフェ形式のフリートークタイムを設けております。皆様のご参加を心よりお待ちいたしております。

主催 税理士法人 トゥモロー・ジャパン 千葉県松戸市小根本45-12 早稲田ビル5F
株式会社 JPコンサルタンツ・グループ 東京都千代田区神田錦町3-21 CN304
協賛 株式会社新昭和 （特建事業本部）千葉県君津市東坂田4-3-3 （千葉支社）千葉市中央区旭町24-5
セミナーのお申し込みは
0120-431-502 受付時間／10:00～18:00

賃貸不動産のオーナー様、原状回復について見直してみませんか？

原状回復。

原状回復とは、賃貸アパート・マンションの入居者が住む前の状態に戻す修繕作業の事を指します。しかし、元の状態に戻すだけではいけないケースも多々あります。私達は、いかにコストを抑え、かつオーナー様のニーズに応えられる原状回復を心がけております。

コストの削減 空室解消 退去立会 ルームクリーニング
全てお任せください！！

お問合せはコチラまで。
TEL.06-6155-5858
お気軽にご相談ください。
お見積り無料
退去や空室があればすぐにご相談を！！

RIDEUS 株式会社リディアス
大阪府知事 許可（般-22）第133904号
〒564-0062
大阪府吹田市垂水町3-25-11 アルバート江坂ビル4・5F FAX：06-6821-8808
詳細はコチラ リディアス 検索
http://www.rideus.co.jp