

管理会社の戸建賃貸住宅紹介モデル 成功の軌跡

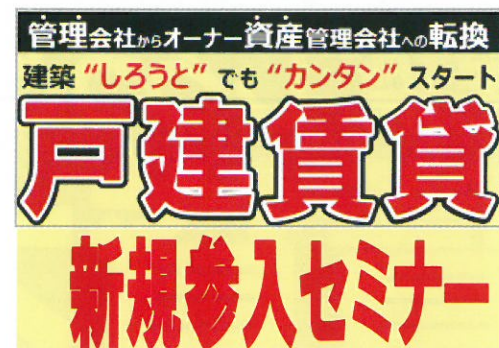
キッカケは1通のDMからでした

当時、賃貸仲介・管理会社としてグループ内での不動産コンサルティング機能の強化を検討していたのですが、不動産コンサルティングと言っても漠然としていて悩んでいました。賃貸オーナーの抱える不動産の悩み、負動産を資産に変える、資産を守る、増やす明確な商品はないかと模索していました。そんな時期に、船井総研さんからDMが届き興味をもったのがキッカケでした。

たしかに、**新築の戸建賃貸の供給が少ないと直感的に思ったのと、戸建賃貸であれば空き家・空き地活用として提案できる管理オーナーが思い浮かびました。**今思えば戸建賃貸は家賃も高く設定できること、なおかつ質の高い入居者が入ってくださり、入居率も高く、**提案もしやすいとても良い商品**でした。

建築に踏み出せない不動産会社としての本音

セミナーに参加して、戸建賃貸住宅の商品イメージはつきました。しかし、当時、当社は建築機能を持っていません。建築を請け負うと営業効率は下がるし、クレームも増えるだろうし、なにより建築の知識なんて全く無いのにできるわけがない。これが私の本音でした。でも賃貸オーナーのためには安くて良い、売れる商品が必要でしたので、外注を探すことからスタート。しかし、FCも地場の工務店も当社の希望額で建ててくれる会社はありませんでした。



営業の仕組み化を行った結果、年間30棟の契約が実現

なので、既に成功している賃貸管理会社に学び、戸建賃貸のパッケージ規格化を進めました。すると、たまたま1社だけ、希望額で建ててくれる工務店が見つかり、最初に思い浮かんだ管理オーナー様へご提案したところ、興味を持ってくださり、最初の契約になりました。戸建賃貸は、家賃を高く設定できると聞いていたので、10万円と強気の設定をしましたが、**完工前に全3棟が満室**になり、とても安心したことは今でも覚えています。

その時気づいたんです。**「戸建賃貸の需要が高い！」**と。実際、松山の市場を調べてみると戸建賃貸の空室はわずか賃貸全体の1.7%しかなく、しかもその空室のほとんどが築古の物件でした。新築や築浅の戸建賃貸が無いのが現状です。ただし、安定して建築発注しないと、建築費は下がらないとわかりましたので、年間**30棟**は発注できるよう、商品・集客・営業手法を磨き込みました。

まずは、商品を価格帯別で3パターンにし、提案のしやすさを向上。私以外でも戸建賃貸を売れるように営業ツールも揃えていきました。本体価格850万円、オーナー利回り10%～、延床面積23坪～、間取りは3LDK、仕様・設備にも少しこだわりました。つまり入居しやすく、売れる**戸建賃貸商品を入口に「土地活用ブランド」を立ち上げ**、管理オーナー様へ「オーナー通信やセミナー」で認知。**コツ**としては、営業感を出さず、悩み解決として使ってくださいぐらいの提案です。また、セミナーに参加に消極的な方もいるので、見学会のタイミングで、見に来てもらうだけなど、地道な提案を行いました。今まで提案していなかっただけで提案して**年間30棟超の契約**ができるよう

商品名/価格(税別)	特徴・魅力
 RAFFINE(ラファイン) 798万円(税別)	□若い方を中心に人気なシンプルモダンスタイル □飽きの来ないシンプルモダンデザイン □リーズナブルな価格で安心の戸建賃貸住宅 □カラーパレットも豊富で、個性を反映 □室内も一般住宅並みの標準設備で入居者の満足を得られる
 PROVANS(プロヴァンス) 850万円(税別)	□おしゃれな地中海風スタイルが特徴 □温かみのあるデザインで家族の毎日に笑顔を生む □閑静な町並みにマッチする雰囲気 □切妻屋根を採用した万人受けする仕様 □豊富なカラーパレットでニーズに対応
 SOLEIL(ソレイユ) 850万円(税別)	□デザイナーズスタイルで歩みを行くデザイン □住み方にステータスを感じさせる外観 □他にはないデザイナーズスタイルで高い賃料設定が可能となる □重厚感があり、住んでみたいと思う賃貸住宅 □充実の設備で入居者の満足を得られる

