

戸建賃貸は地方でも入居率も家賃も上げられる唯一の商品

戸建賃貸は…

高収益

高利回り

高入居率

地方では、賃貸の入居率が低いので、土地の活用や相続税対策の相談を、オーナー様より頂いた場合でも、**アパート・マンションの提案は不安**でした。不動産コンサルタントとして自信を持って提案できる商品がなく、とても悔しい思いをしました。それに対して戸建賃貸は、地域で1番高い家賃設定をすることができ

ました。また、おかげさまで松山市内だけの商圈で136棟、100%の入居率を維持できているので、**地方でも入居率も家賃も上げられる唯一の商品**ではないかと思えます。

建設会社と賃貸管理会社の弱みを補うことが成功の秘訣

いままでの提案者：建築会社	これからの提案者：不動産管理会社
【強み】 ■ 建築ノウハウがある ■ 自社施工により粗利確保 【弱み】 ■ 消費者のニーズを捉えた提案ができない ■ 提案するお客様を探せない	【強み】 ■ 消費者の意見を常に伺うことができる ■ 管理オーナーとの繋がりがある 【弱み】 ■ 自社では建築ができない ■ 数%の紹介料しかもらえない
商品を持てるが、結局上手く提案できず売れずにいる	建築ノウハウがないために、見込案件をそのまま野放しにしている
『お互いの弱みを補う』	

ことがとても大事だということです。建築会社は戸建賃貸の商品を持つことができても、賃貸ニーズがわからず入居促進や建てた後の管理が難しかったのです。賃貸管理会社の弱みとしては商品を持ち合わせておりません。なので、建築会社と賃貸管理会社のお互いの弱みを補い合うことができたからこそ戸建賃貸の建築紹介が成功しました。今期は45棟受注の目標まであと少しです。オーナーそして地域から必要とされる賃貸管理会社へ。三福不動産グループの挑戦はまだまだ続きます！



株式会社 船井総合研究所
土地活用チーム 川崎 将太郎

今の時代、マンションを提案できますか？！
**空き家対策・土地活用として
 戸建賃貸を成功させる！
 年間30棟取るためのポイント5つ**

実践事例を見ていただき、いかがでしたでしょうか？戸建賃貸住宅は、賃貸管理会社が不動産コンサルティングサービスをはじめるための入口であり、その提案しやすい商品を持つことで、既存取引もしくは、これから取引がはじまるオーナー様の潜在的な課題を解決できるものになっています。ただ既存の管理オーナーに「戸建賃貸で空き家対策できます！」と安易な提案をしていては、失敗します。

このサービスはオーナーの悩み解決の第一の相談相手となり、親身に考えることが大事です。だからこそ、大手企業が参入できない、競合他社が取り組み難い「空白マーケット」です。そこで戸建賃貸住宅の商品を持つことで誰でもカンタンに提案し契約を取ることが可能となります。そのためには、以下の5つのポイントを押さえる必要があります。

ポイント
1

賃貸管理会社が**金額固定のパッケージ商品**を持ったこと

ポイント
2

継続契約するために**セミナー→見学会→提案をやり続けた**

ポイント
3

パッケージ化した商品だから、**営業ツール**をしっかりと揃えた

ポイント
4

今まで何も**提案してこなかった**オーナーに**提案をしたこと**

ポイント
5

入居率100%維持が要！完工前に入居付け