

〈12面から続く〉
年間3000戸増により、27年6月までに3000戸を目指す。

受託戸数42%増

太平洋不動産 対応の早さが強み

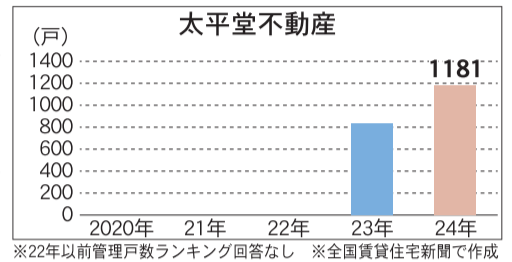


太平洋不動産 (山形市) 武田貴義社長(32)

前回から順位を106位押し上げ、710位にランクインしたのは、山形市を商圏に1181戸

を管理する太平洋不動産(山形市)だ。管理戸数は前回比で42%拡大し、急成長を続ける。

6月末時点では1240戸に到達し、入居率は95.8%。23年9月付で3代目トップに就任した武田貴義社長の新体制下



※22年以前管理戸数ランキング回答なし ※全国賃貸住宅新聞で作成

商圏内でのリピーター創出

〈意識する〉

商圏は山形市内で、従業員数は35人。受託戸数大幅拡大の要因は、リピランディングにあると同社は見る。

そのうえで、行動計画に基づいた受託営業にも取り組む。管理物件の情報取得を目的に売買仲介会社への訪問を実施。22年からは3人の担当者で、月100社の訪問を開始した。

加えて、既存顧客以外

も対象としたオーナー向けセミナーの定期開催や、新規オーナーに向けたDMの送付を行い、管理替えを中心とした新規オーナーからの受託を獲得していった。

武田社長は「全社で意識しているのが、対応スピード。オーナーから相談をもらった段階で、オーナーと当社の社員らで構成する『LINE』グループを作るようにしている。部署をまたいだ人員でチームを構成し、チャット上でざっくりばらんにコミュニケーションを取る」と受託までの差別化策を語る。

「約500戸を自社保有しており、同物件の入居率は98%超。オーナーとしての知見を持っている点は強みの一つ」(武田社長)



もちくん不動産 (岡山市) 藤原秀斗社長(41)

岡山県を商圏とするもちくん不動産(岡山市)は前回比で122戸純増し、643戸で889位につけた。

安定的に97%の高い入居率を維持できていることから、管理を委託する法人オーナーの紹介で管理戸数を

97%の高稼働

紹介で家主増やす

もちくん不動産

岡山県は20年より人口が減少の傾向にあるが、それに伴いエリアの空室が増加。入居率の高さから同社の管理委託が増えている。藤原秀斗社長は「人口が減少することで、商圏では単身者向け物件が成約しにくくなり、空

室に困るオーナーが出てきているようだ。入居率が高い当社への管理委託がさらに増えている」と話す。

今後は、問い合わせの多さや賃貸仲介事業者との関係性向上のためにも、管理物件での高齢者の受け入れに力をいれ、さらなる入居率向上を目指す。

22年からは、高齢者が入居する賃貸住宅に對して、業務提携している訪問介護ステーションが週に3〜4回訪問することで孤独死対策を実施。オーナーには、65歳以上80歳までの高齢者の受け入れを促すことを目指す。

「2、3カ月に1回、仲介事業者から高齢者の部屋探しの問い合わせがある。対応を断るとその仲介事業者からの連絡が来なくなる」ともある。関係を絶やさないうえにも受け入れようとして始めた」(藤原社長)

27年までに管理戸数1000戸、将来的には2000戸まで伸ばし、経営の安定感を増すことを目指す。



▲空室対策としてホームステイシグなれた物件居室内

増やしている。増加分のうち9割が新規オーナーからの受託だ。物件の定期清掃やリノベーション、ホームステイシグなどの効果で、2〜3年空室であった物件でも、募集開始から2〜3カ月でも申し込みが入るとい

お願している。今後は、高齢者の受け入れを行っていることを大体的に告知して、高齢者の受け入れを促進していく。

「約2、3カ月に1回、仲介事業者から高齢者の部屋探しの問い合わせがある。対応を断るとその仲介事業者からの連絡が来なくなる」ともある。関係を絶やさないうえにも受け入れようとして始めた」(藤原社長)

HPで移住促進

大多摩開発 郊外需要を狙う



大多摩開発 (東京都あきる野市) 南澤邦洋社長(44)

前回から管理戸数を32戸伸ばし、620戸となった大多摩開発(東京都あきる野市)は899位にランクインした。

同社は人口が減少傾向にある、あきる野市を中心に管理・売買を行っている。周辺の不動産会社からの管理譲受などで管理戸数が伸長した。

商圏内の人口を少しでも増やすため、市外からの移住の促進に力を入れる。狙うのは、郊外での居住需要だ。

19年にホームページをリニューアルし、郊外暮らしを訴求。新型コロナウイルスが落ち着き始めた24年7月においても郊外需要は続いているという。ホームページの月間PV(ページビュー)数は平均で1万PVほどだ。

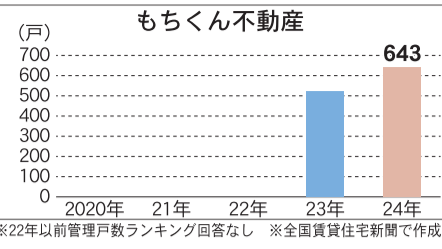
あきる野市は、自然の多い環境でありながら都市部へのアクセスが良く、車や電車で1時間程度で向かうことができる。その点をPRし、移住につなげている。月間で、平均5〜6件ほど成約するという。



▲大多摩開発のホームページ。背景の写真は南澤社長自らドローンで撮影した

移住やセカンドハウスを目的に、市外から週2組ほどの来店がある。そのほとんどは趣味であるアウトドアの拠点としての「畑仕事をしたい」などセカンドライフを充実させたい層だという。

「当社の管理物件は築20〜40年と築古物件が多く、通常であればリノベーションの難しい物件。だが、地域に魅力を感じてもらったことでそういった物件の需要も高まることのできる」(南澤社長)



※22年以前管理戸数ランキング回答なし ※全国賃貸住宅新聞で作成

口が減少の傾向にあるが、それに伴いエリアの空室が増加。入居率の高さから同社の管理委託が増えている。藤原秀斗社長は「人口が減少することで、商圏では単身者向け物件が成約しにくくなり、空

室に困るオーナーが出てきているようだ。入居率が高い当社への管理委託がさらに増えている」と話す。

今後は、問い合わせの多さや賃貸仲介事業者との関係性向上のためにも、管理物件での高齢者の受け入れに力をいれ、さらなる入居率向上を目指す。

22年からは、高齢者が入居する賃貸住宅に對して、業務提携している訪問介護ステーションが週に3〜4回訪問することで孤独死対策を実施。オーナーには、65歳以上80歳までの高齢者の受け入れを促すことを目指す。

「2、3カ月に1回、仲介事業者から高齢者の部屋探しの問い合わせがある。対応を断るとその仲介事業者からの連絡が来なくなる」ともある。関係を絶やさないうえにも受け入れようとして始めた」(藤原社長)

27年までに管理戸数1000戸、将来的には2000戸まで伸ばし、経営の安定感を増すことを目指す。

管理戸数ランキング2024 人口減少エリアで挑む持続経営

入居者アプリ「totono」



暮らし、ととのう。

Arrange your Lifestyle



2024. 秋 新しい何かが始まる

SUMASAPO 株式会社マサポ

