



# HEART HOME 通信

## オーナー様向けの研修会が各 J A にて開催されました!

各オーナー部会総会の折に(株)娛住創の清水勝氏を講師に招き、研修会を行いました。

- 2012年11月8日: J A あいち尾東 瀬戸支店
- 2012年11月21日: J A あいち尾東 尾張旭支店
- 2012年12月2日: J A あいち知多
- 2012年12月8日: J A あいち三河



専門講師によるアドバイスに皆様熱心に耳を傾けられていました。好評であった研修内容の一部をご紹介します。



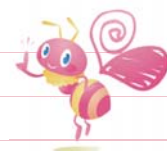
## 満室を引き寄せるために、「住まい手」の事を考えてあげましょう!!

出典: (株)娛住創

どの業界でも、**お金を支払うお客様の事を知らずに売れる商品はない**ですよね。

オーナー様にとっての『**お客様は誰でしょうか? そのお客様は何を求めているのでしょうか?**』

J Aグループでは、この事を満室づくりの軸と考え、“住まい手目線”で取り組んでいます!



### これまでの空室対策の盲点

部屋探しをしている入居者(=お客様)の観点が不足していました。

オーナー様



『対策をしたから決まるはず』

- 入居前のようにキレイに原状回復
- キッチンなど水回り設備を新品へ取替
- 和室を洋室へ改装
- 退去時家賃からの値下げ
- 敷地内の手入れで外観を整える...等

「何年も前」の間取り・設備や募集条件を改善

入居者



『自分にとって価値ある物件に住みたい』

- たくさんある中から比較検討したい
- どの物件もキレイに修繕されていて古さは感じない
- ① 予算に合うか(物件の魅力次第では多少高くても良い)
- ② 自分の暮らしに最適な間取りや設備かどうか
- ③ 「お値打ち」と感じられるかどうか

「今」「これから」暮らす部屋を探している  
(“対策前”の状態は無関係)

お客様が求める **価値** は **商品** と **価格** で決まります。  
(割安感) (物件の魅力) (賃料条件)

### これからの空室対策

入居者が『**住みたい!**』と感じる物件にできるかどうかです。

住みたくなる価値づくりでまず第一に必要なのは、物件の『**現状を把握する**』事です。

- ・市場環境〔地域性、立地、競争、相場家賃など(現状のみならず将来についても確認)〕
- ・物件状況〔問題点(欠点はどこにあるのか)、適正家賃はどうか〕

これらの現状把握の調査をはじめ、暮らし方を提案する住まいづくりや、事業性を高める練り上げを J Aグループにて行います。是非ご相談ください。

賃貸住宅経営は確かに厳しい時代ですが、満室が続いている物件があるのも事実です。

満室を引き寄せるためには勉強・研究が必要になりました。

その機会として、研修会等を定期的で開催していますので、J Aより案内があった際は是非ご参加下さい。

私達も勉強・研究を重ね、オーナー様にお伝えしていきたいと考えております。



# オーナー様の 入居対策を 教えてください!!

現在、JAグループでは住まい手目線を柱に入居者募集の活動に取り組んでおりますが、オーナー様独自で行われている入居対策や、既存入居者へ行っているサービス等の事例をハートホーム通信の中で紹介していきたいと思っております。

例えば…

- ◆ 明るいイメージになるよう、空室の部屋に絵や造花を飾っている…
- ◆ 入居者へクリスマスに花を郵送している… 等々



色々な取り組みの中での良い手法をJAグループ全体で情報共有していきましょう。

※掲載有無はこちらで決めさせていただきます。また、詳細を取材させていただく場合もございますので、予めご了承願います。

## 応募方法

官製はがきをご用意の上、奮ってご応募ください。

4 4 6 8 5 0 6  
安城市今本町東向山 6-1  
JA あいち経済連 地域開発課  
「ハートホーム通信」 記事掲載係

- ① 郵便番号
- ② 住所
- ③ 氏名
- ④ 電話番号
- ⑤ 年齢
- ⑥ 事例紹介 (物件名、成果など)

## 西尾の賃貸・アパート情報は(株)西農開発へ!!

## (株)西農開発 (JA西三河)

西尾市の中心部に店舗を構えている弊社では、これまで、独自のリノベーション・リフォームを実施して、WEBサイトに掲載し若年層の入居者を獲得して参りました。

しかしながら、肝心の店舗空間に至っては、古いため、商品であるリフォーム物件の良いイメージを上手く伝えることが出来ませんでした。

そこで「明るい!」「入りやすい!」「居心地がよい!」をコンセプトに店舗を一新してみました。

今後も、オーナー様からお預かりした物件を、多くのお客様に見ていただき、より一層、募集業務に力を注いでいきたいと思っております。



リニューアルした  
明るい店内



入居募集  
強化中!

## 入居チャンスフェア2012秋の結果報告

入居チャンスフェア2012秋の期間中(昨年9月~10月)の成約数は751件で、うち応募総数は380件でした。応募された方の年齢層を見てみると、25~29才が32%と高い比率を示してしており、若年層の入居需要は依然高いことが分かりました。その他、50才以上の方も11%と思いのほか高い比率の結果となりました。

アンケート結果では、年齢からみても入居者層に大きな差があるということが分かりました。やはり一律で入居対策をするのではなく、どういった方が住むのかを考えた対策を施さなければなりません。築年数の経過や、家賃下落等によって入居者層が変わるという事はよくあることですので、「今」のご所有物件、競合他社物件をよく把握することが重要です。



## 入居チャンスフェア2013春 2/1~3/31実施中! お部屋探し応援キャンペーン

2~3月の入居需要期に多くの入居者を獲得するため「入居チャンスフェア春」を実施しています!

- ◆ 応募カードを記入の入居者の中から抽選で30名の方にJCBギフトカード5,000円分をプレゼント!

- ◆ 期間中はインターネットやラジオで入居チャンスフェアを盛り上げます!  
・「Yahoo!」や「SUUMO」にて、ハートホームをPR。  
・ZIP-FMにて20秒のラジオCMをオンエア。  
・ZIP-FMのメール会員に対してメールマガジンを配信し、若年層に対するPRを強化!



## ふるるちゃんのワンポイントデータBOX

### ハートホーム空室率

空室が1年以上の物件は、昨年の約1.5倍になっています(全体の1/3)。競争は年々厳しくなっている中で、「今まで通り」の入居対策では「今まで以下」の効果しか得られなくなっていきます。

	今年	昨年	この1年の平均	2年前の平均
	H25.1.7(1ヶ月前との比較)		H24.1.1~H24.12.31	H23.1.1~H23.12.31
名古屋市	10.9% (0.3%悪化)	9.5%	10.8%	8.8%
尾張	11.8% (0.2%悪化)	10.6%	11.4%	10.2%
西三河	9.5% (0.2%改善)	9.6%	10.2%	10.4%
東三河	15.3% (0.7%悪化)	14.0%	14.8%	13.1%
合計	11.5% (0.2%悪化)	10.6%	11.4%	10.3%

(管理戸数 27,898戸) H25.1.7現在

お問い合わせフリーダイヤル 受付時間(月曜~金曜) 9:00~17:00

0120-363-370

ハートホーム通信バックナンバーはWEBでご覧いただけます



ハートホーム

検索

発行元

愛知県下JA・JAあいち経済連

愛知県経済農業協同組合連合会 建設部 地域開発課  
〒446-8506 安城市今本町東向山6番1(西三河センター内) TEL (0566)-96-0025