

不動産コンサルタントが教える 仲介会社との 上手な付き合い方

第 101 回

2022年繁忙期 求められていた設備

度にこだわっている人が増えていきます。

6月ごろは、テレワーク想定で引越先を探す際、「インターネット無料の物件」が人気でした。しかし、実際にテレワークをはじめてみると、回線速度が遅くスムーズに仕事ができないという声が多く聞かれてきました。

そのような影響もあり、日を追うごとに回線速度にこだわり、家探しをする人が増えていきます。

防音性、採光性など ニーズが高まる

「個別設備や仕様に対するニーズ」調査の1位は11・4%で「通信速度の速さ」でしたが、「防音性の高さ」、「採光性」なども前回調査時よりニーズが高まっています。テレワークで日中、自宅にいる時間が長くなったこ

とが影響していると思われるます。

「バス・トイレ別」や「独立洗面台」などはコロナ前から人気の設備ですが、これらもテレワークの影響でさらに需要が高まっているようです。

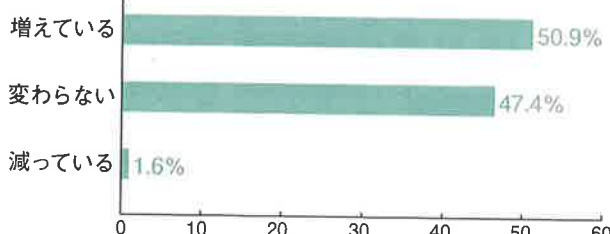
契約開始日の後ろ倒し 希望の入居者が増加

22年の繁忙期、仲介会社が接客時に求められた声として高まったのは、「賃料発生日に融通を聞かせてほしい」、「募集資料への情報記載の徹底」などがあり、上位に上がりました。

「お客さまからの条件交渉は増えていると感じますか？」という調査では、「増えている」が50・9%、「変わらない」が47・4%、「減っている」が1・6%という結果でした。

設問：お客様からの条件交渉は増えていると感じますか？

(回答数：428)



(出所) リーシング・マネジメント・コンサルティング「2022年における仲介会社アンケートから見る賃貸不動産マーケットの最新トレンド」より

いて詳細を聞いたところ、「賃料の減額」に次いで「契約開始日の後ろ倒し」が2位という結果になりました。例年の繁忙期に比べ、「急いで引越先を探していない人が多かった」という声も増加していました。感染者数の動向や、勤め先の勤務形態（テレワーク比率）の今後の変化を気にしながら、できる限り契約開始日を先送りした家探しのニーズが高まっていたようです。

「募集資料への情報記載の徹底」では、「インターネット」この傾向は第2繁忙期（秋シーズン）も続くと思われます。引き続き物件資料を拡充していくことが求められています。

リーシング・マネジメント・コンサルティング

齊藤晃一 代表取締役社長

Profile

コンサルティング会社で、大手飲料メーカー、大手製薬会社をはじめとするダイレクトマーケティング事業の新規参入戦略および実行支援を多数経験。その後、(株)ウェブクルー（東証マザーズ：8767）で新規事業企画室長として新規事業の立ち上げ、M&Aなどを経験。現在は不動産ファンドやJ-REITの空室対策コンサルティングに携わる。著書に「本気で満室稼働を考える人だけが読む本」。

URL：https://www.lmc-c.co.jp/

