

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 50 回

競合物件の動きは 1部屋単位まで見逃すな

らい残っているか分かるように整理します。

例えばあなたの物件より低い賃料設定で募集をしている競合1LDKの空室（在庫）が、いくつ募集に出ているかを定観測したとします。毎月決めた日に情報収集をしたとして、「先月末時点では3部屋の空室があった」のだが、「今月末時点での調査では空室が5部屋に増えていた」。このケースではあなたの物件より安い賃料設定物件の在庫が増えているので競合環境として当然マイナスイメージです。

では逆のパターンではどうでしょうか。定観測をしていく中で、あなたの物件より優位な賃料設定をしている同タイプの在庫が減っていたとすれば、多少高くてもあなたの物件に流れてくる可能性が少なからず高まります。繁忙期などでもないし、近隣での

需要がそう変動する可能性も低いので現在の賃料設定のまま突っ張ってもよいのではな

た）
このように、競合物件の退去や新たに空室となった部屋の募集開始からウォッチできれば、「申し込みが入るまでの期間＝空室期間」も計測できようになります。競合物件に空室が発生し募集開始から申し込みが入るまでの期間が分かれば、あなたの物件の平均空室期間の目安にもなるということ。言い換えれば、「あなたの物件に解約が発生したときの、賃料収入の機会損失リスクがどの程度あるのかを把握することができるとも言えます。

局地的なミクロ視点での需給バランスにはなりますが、絞り込んだ定観測物件同士での成約率（決定率）への影響を注視するためにはとても重要な視点です。

平均空室期間が長くなりそうなのであれば、条件緩和（賃料低減、敷金・礼金の設定）して早期に入居者を獲得することが中長期視点で見たときには得策だという可能性もあるかもしれません。

一定の頻度で定観測を継続し、また過去の履歴を残していけば、「競合物件にいつ空室が出たか」↓（今月末に収集した情報には先月記載されていなかった）「競合物件に申し込みが入った」↓（今月末に収集した情報には先月記載されていた部屋情報がなくなっていた）

紙情報を眺めるだけでなく、よい、まずはやってみよう

ここで紹介した「競合調査や競合優位性の確保」に関する手法は特別なスキルやインフラが求められるものではあ

りません。
1日でも早く賃料収入を確保し、早期空室率の改善、稼働率の維持向上のためには「多少面倒でも少しの努力」を積み重ねることが大事なのです。

これは本来、あなたの大切な資産を任せている管理会社の仕事です。現状このような調査を行ってもらっていないのであれば、ここであなたが学んだ方法を、すぐにでも依頼してみてください。ポイントは「決められた頻度で情報収集することだけ」です。

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 : <http://www.lmc-c.co.jp/>



今回のコラムでは前回に引き続き競合物件の定観測についてお話ししましょう。
J-REITや不動産ファンドといったプロオーナーが実践している定観測手法を紹介しましょう。
まずは週に1回または月に1回の頻度で収集した定観測物件の情報を1部屋単位でリスト化しましょう。
競合空室物件に複数のタイプ（間取り）があるとしたら、部屋ごとのタイプ（面積）を分類することで、特定の間取りの空室（在庫）がどれく