

成瀬についての話題を提供する「きめたハウジング NEWS Paper」。今回は成瀬の賃貸住宅マーケットを取り上げます。

## 「成瀬」駅周辺ではどのような物件があるのでしょうか？

### ●「成瀬」駅最寄り物件

今回の「きめたハウジング NEWS PAPER」では、昨年 11 月に開催いたしました「家主様セミナー」にてお話しした話の一部を掲載いたします。セミナーにご参加いただいた方には繰り返しになってしまいますが、ご容赦ください。

あるインターネット上の不動産ポータルサイト（不動産検索ページ）で「成瀬」駅最寄りの物件を検索すると 331 件見つかります（平成 21 年 1 月 11 日現在）。では、この 331 件はどのような物件なのでしょうか？



### ●平均 44.35 m<sup>2</sup>・7.69 万円

「成瀬」駅最寄り物件 331 件の平均値を出すと、広さが約 44.35 m<sup>2</sup>、家賃（管理費込）で約 7.69 万円、築年数が約 17 年というデータになります。

また、駅までの徒歩分数、間取りなどを集計したグラフが右図となります。このグラフからわかることは、「成瀬」駅最寄り物件には、徒歩 10 分～15 分の物件が多い、マンションよりもアパートの方が多、などです。

このデータは、インターネットで検索できる物件であり、1 月現在の空室物件のデータであり、必ずしもお客様に好まれる物件というわけではありません。

### ●マーケティングとは？

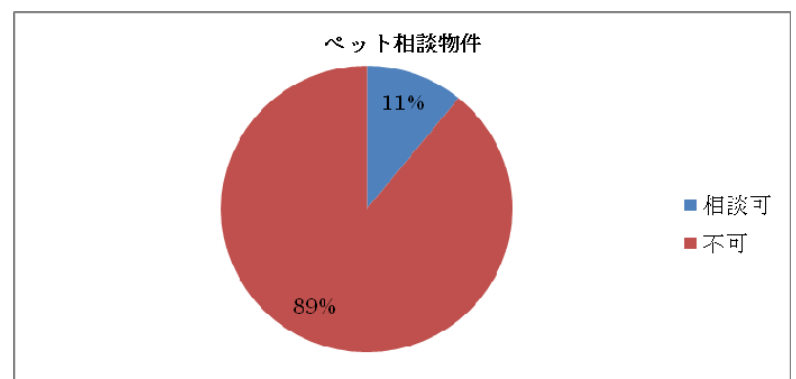
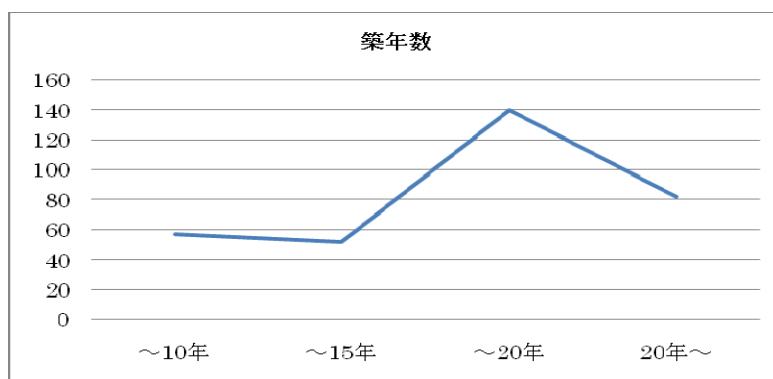
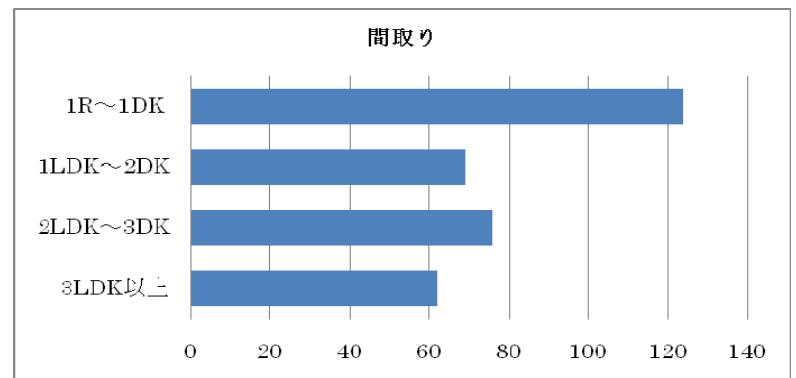
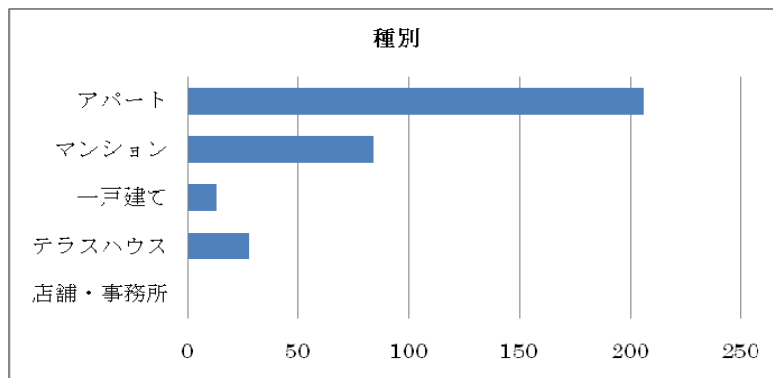
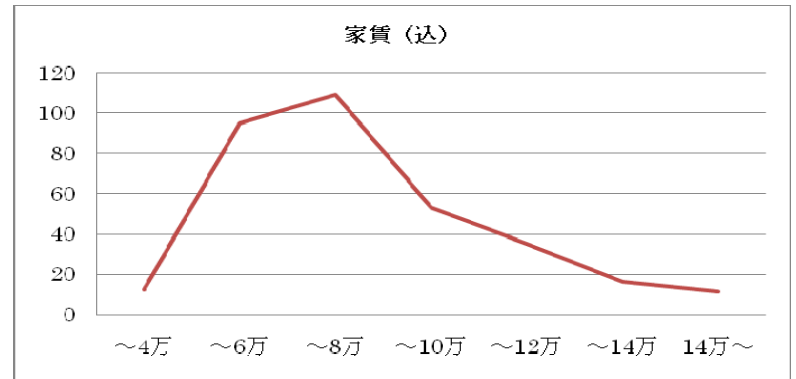
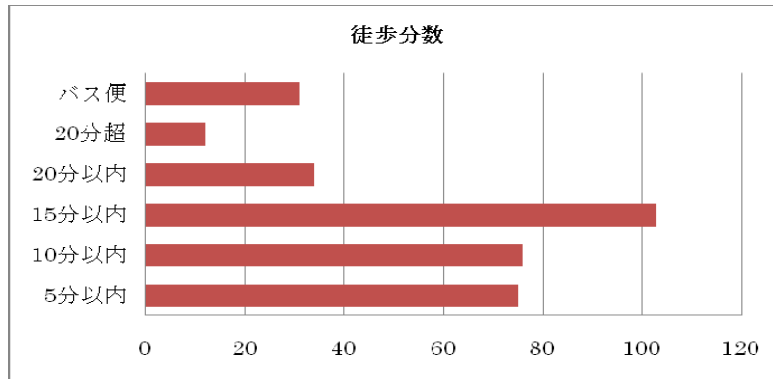
賃貸物件を所有している家主様からしばしば、「空室をなくすにはどうすればよいのか？」との相談を受けます。この質問の解答は簡単なものではありません。もし簡単であれば全ての物件が満室になります。

高度成長期の時代であれば、人口がどんどん増え、物件があればあるだけ決まり、空き待ちをしている物件などもありました。現在ではそんなことはほとんどありません。

空室をなくすためには、お客様のニーズにあった部屋づくりが必要であり、そのためにはマーケティングが必要となります。

マーケットとは日本語に訳すと

【「成瀬」駅最寄り賃貸物件データ（平成 21 年 1 月 11 日現在、インターネットホームページより）】



「市場」であり、マーケティングとは「市場調査」のことです。どんな市場調査でも需要と供給の両面から見なければ意味がありません。簡単にいえば、需要＝お客様が欲する物件、供給＝今現在ある物件のことです。

供給面でどのような物件が出ているかは上記のようなデータになります。需要面でどのような物件が好まれるかは、実際にお客さまがどのような物件を契約したのかを調べていけば、自然と答えはでてきます。この契約者のデータは、弊社きめたハウジングでは調べていますが、当然企業秘密なのでお伝えすることはできません。しかし、ひとつお伝えすると、物件としてはワンルーム～1DK の物件が 1LDK～2DK の物件よりも多く供給されていますが、実際に契約者のデータをみるとワンルーム～1DK の物件よりも 1LDK～2DK の物件の方が 3 割ほど多く契約しています。



【1Kの間取り例】

ここからはあくまで推測の領域になりますが、家主様は狭い物件の方が家賃を安く設定できるため、空室リスクが減るだろうと考えて狭めの物件を建築するけれども、お客様は広めのものを好むため、少しでも広い物件の方が選ばれやすくなるのです。

例えば、女性単身の方が 40 m<sup>2</sup> ぐらいの 1LDK 若しくは 2DK を借りるというケースが最近増えています。以前であれば、単身者＝ワンルーム若しくは 1K というのが当たり前でしたが、最近は広めのものを志向する傾向があり、単身者で 3LDK を借りるというケースもあります。

この傾向が今後も続くのかどうかはわかりません。お客様の嗜好は日々一刻として変わるものですし、場所によっても変わってきます。つまり、10 年前に好まれた間取りや広さであっても、10 年後には好まれないものになっているかもしれないのです。

### ●顧客ニーズの多様化

私ども不動産仲介会社がお客様をご案内するときには、必ず何故住み

替えを考えているのか、という「動機」についてお聞きします。最近のお客様は「価値観が多様化してきている」と言われています。

先般ご契約いただいたお客様の住み替え動機は「ペットを飼うため」でした。以前には考えられなかった動機ですが、実は最近増えてきています。

私どももこのようなお客様のニーズを確実に把握しなければ、物件を決めていただけません。

もし空室でお困りの家主様がいらっしゃいましたら是非お声掛けください。もちろん絶対の空室対策、空室を埋める完全なる解答というものはありません。顧客ニーズにあうような空室対策をご提案させていただきます。

以上のような内容で前回のセミナーを開催させていただきました。今後も不動産会社ならではのセミナーを開催させていただきますので、今後ともご注目いただければ幸いです。

