

成瀬についての話題を提供する「きめたハウジング NEWS Paper」。今回は貸室の「モデルルーム」について取り上げます。

モデルルームをつくってみました。

●モデルルームは有効？

賃貸住宅の空室をお客様に選ばれるお部屋にするために貸す側がすべきことには、募集強化（インターネット掲載等）・室外環境整備（定期清掃等）・室内環境整備（リフォーム等）・条件緩和（ペット可など）などがありますが、最近不動産業界ではモデルルームを設置するという方法が流行っています。

もとはと言えば、分譲マンション業者が建物完成前にモデルルームをつくり、いわゆる“青田売り”する際に用いる方法ですが、都心の不動産投資ファンドが賃貸住宅でも取り入れ始め、通常の賃貸住宅でもモデルルームを設けて、家具や備品を置くところが増えてきたそうです。

実際に効果のほどはあるのでしょうか？

私どもきめたハウジングで9月のシルバーウィーク前に右上画像のようなモデルルームを設置し、オープンルームをいたしました。結果としては設置3日後に申込をいただきました。お客様の印象も上々だったそうです。

●コストはいかほどか？

分譲マンションの場合は70㎡～90㎡ほどのモデルルームに対して、家具・備品等に200～300万円ほどのコストをかけます。先日セミナーで聞いた話では、賃貸の場合単身者タイプで15～20万円ほど、ファミリータイプで40～50万円ぐらいのコストをかけてモデルルームに家具等を設置するという話を聞きました。

今回初めての試みであったため、どれだけコストをかけずに家具・備品を揃えることができるのかをテーマにモデルルームづくりを行いました。

もちろんお金をかければかけるほど、お部屋の高級感が増し、イメージもよくなるはずですが、今回のモデルルームとなるのは23㎡の1Kタイプで、家賃も6万円ほどの物件。ターゲットとなるのも単身者の方であるため、金額をかけずにできるだけ明るくカジュアルな感じを目指しました。

実際にかかったコストは3万円で済みました。

●費用対効果



【モデルルーム フォト】

【↓Before】



【↓After】



実際に購入したのは、ソファ・レースカーテン・テーブル・ラグ（敷布）・グリーン・鏡・プラスチック皿・コップなどなどで、支払った金額は3万円です。部屋の採寸やコーディネートやお店に行く手間や時間を考えれば3万円では済みませんが、6万円の家賃で1ヶ月空いてしまうことを考えれば安い出費ではないでしょうか？



購入をしたのは、新聞・雑誌等でも“勝ち組”とされている南町田にあるホームセンターですが、平日でもお客様で賑わっており、そのお客様も若い方が多く、実際に販売している家具等も他にはないデザイン性に優れたものが廉価で購入することができ、人気があるのも納得できます。写真にあるソファも8,000円で購入することができました。

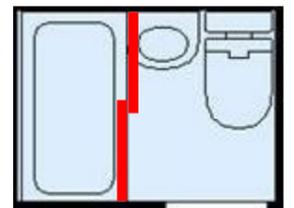
今世の中で“勝ち組”とされている企業はデザイン性や環境性能等で差別化された商品を廉価で提供することで売り上げを伸ばしています。

賃貸住宅も同じ“商品”であり、「空室率25%に突入か？」といわれている時代には同様の考え方が必要なのではないでしょうか？

●いろいろな差別化

モデルルームにすることだけが差別化ではありません。最近はいろいろな差別化があります。例えば、お客様の条件で特にマイナス要因として挙げられる「バス・トイレ同室」や「室外洗濯機置場」に関しても、知恵を振り絞った商品ができています。

例えば、バス・トイレ同室のデメリットは、シャワーを使うとトイレトーパーや歯ブラシが濡れてしまうので、浴槽と洗面・トイレスペースの間に間仕切り窓を設けるというもの（下図参照）。



赤線部分に窓を設置する

また、室外洗濯機の代わりにミニキッチンのコンロ下に小型全自動洗濯機を最初から備えつけてしまうというものなど。



電気コンロをIHキッチンヒーターに変更し、赤部分に洗濯機を設置する

上記の方法を実際に試したことはありませんので、その効果のほどはわかりませんが、苦肉の策のようにも思われますが、各業者はいろいろな知恵を絞っていろいろな差別化を図っています。

最近、大手売買仲介会社がCMで、中古住宅と呼ばず価値住宅、と放映していますが、賃貸住宅もいかに現状から知恵や工夫をして価値を高めていくかを常に考え、実践していくことが大切なのではないでしょうか。