

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71回

入退去者の情報をデータ化した後の投資判断に生かす

とのエリアギャップを分析していくことが可能になります。どの辺りから移転してきただかとともに、⑥転居理由も参考にしながら引越越し前住所からなぜあなたの物件立地へ移転しようとしているのかを分析していくこともできるようになります。

「あなたの物件が入居者に選ばれたのか？」を把握するためには、まず入居者情報を収集しなければなりません。

入居申込書にはとても重要な情報がたくさん記載されています。①年齢②性別③国籍といった基本的な情報はもちろんのこと④現在の住所（引越し前住所）⑤現在の入居形態（同居人数）も非常に重要な情報になります。

あなたの物件の立地に対して、現住所（引越し前住所）

転居理由についても入居申込時にきちんと記入させ、取得することが望ましいので、管理会社へ必ず記入してもらうよう働きかけましょう。

また、⑩勤務先住所は通勤時間どの程度費やしているのかを把握できる貴重な項目です。

⑪年収または月収のデータも後に賃料滞納リスクとの相関性の分析にも利用できます。

⑫ペット飼育⑬契約名義⑭会社規模（資本金・売上高）⑮入居申込月などの項目も顧客属性を把握する上で必要といえる代表的な項目です。

ここまでピックアップした①～⑮までの顧客情報は申込時に入居申込書から取得可能なはずですが。

本来、入居申込書のプロフィール情報は最も重要な財産なのです。しかしながら多くのオーナー、管理会社ではファイリングしたまま倉庫に眠らせてしまっているケースが多いです。

また、機能的に活用していくにはデータ化が必須となります。まずは紙からデータ化

することが求められるというわけです。

ある程度の規模以上の管理会社では賃貸管理システムで顧客管理をしているため、部屋ごとの基本顧客情報までは既にデータ化されているはずですが。その顧客データに①～⑮の中で不足している項目を補完し、空室改善戦略に直接顧客属性のデータベースを構築していく必要があるのです。

あなたの物件の管理会社へ依頼し資料を作成させてみてください。管理会社に依頼していない大家であれば、紙に書き出して集計してみるだけでも一定の示唆は得られるはずですが。

入居者情報は「生もの」

物件は生き物であり、「入退去」は頻繁に発生します。

この入退去の履歴を消去することなく残すことも非常に重要です。部屋（属性）ごとの「平均入居期間を分析」したり、経年劣化の影響がどの程度発生し現在に至っているのかを分析することもできるよ

うになるのです。

築5～10年経過して新築時より賃料が低下した現在、入居者属性がどのように変化しつつあるのか、物件購入時の想定入居者がマーケットの変化とともにどう変化してきているのか等、今後の投資判断にも直結するデータになるのです。

あなたの物件の空室率改善、埋め戻しという直面する課題解決以外にも、今後のマーケットイング活動へ有効活用できるデータを取得・収集し、データ化することが重要です。

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/>

