



武蔵コーポレーション

大谷 義武社長



— 第1回 —

昨今の全国的な空室率上昇について、いくつかの統計はありますが、平均すると約2割(つまり5世帯に1世帯)は空室という時代になりました。当社が営業エリアとして

1ポレションでは、埼玉県内を中心にアパート・マンション約2300戸の管理を行っておりますが、平均入居率96%を維持しております。手前味噌になりますが、東京では

ことにあると思います。本来管理会社と言えば、いかに管理を委託してくれるオーナー様のために利益を最大にするかという役割を担います。つまり、入居者をいかに獲得するかという視点が大切でしょう。入居者を獲得するために

当たり前のように思えて実は非常に非効率な構造なのです。ここにほとんどの管理会社で空室が埋まらないという構造の問題があります。何故空室が埋まらないのか。それは、自社店舗のみで客付けすることになってしまっただけです。ご存じの通り、仲介会社(店舗)は沢山あります。当社のある大宮駅周辺でも300件、400件の仲介会社(多くが管理会社を兼ねている)があります。その中で、1社だけ(1店舗だけ)で客付けすることがいかに不合理かは説明の必要はないでしょう。圧倒的にお客様(入居希望者)の数が減ってしま

仲介店舗を持たないという選択

400件ある駅前店舗にアウトソースして合理化

と)が最大課題となることは明らかです。他のアパートとの競争に打ち勝っていかに入居者を獲得するかがアパート経営の成否を決すると言っても過言ではないのです。勿論

の数字は突出していると思えます。何故平均2割以上空室のところ、当社の管理物件では入居率96%を維持できるのか。また、いかに費用対効果を考え、入居者を獲得していくのか。これらを今回から3回の連載でお伝えしていきたいと思えます。

められます。しかし、業界ではほとんどの管理会社がその視点をもっていません。なぜならば、それは管理会社が仲介店舗を持っているからです。管理会社の多くが管理をしながら自社で店舗を持つという構造になってしま

います。(プロフィール) 1999年に東京大学経済学部卒業後、三井不動産に入社。2005年に退職し、同社を設立した。現在、賃貸アパート・マンションによる資産運用のサポートを行っている。また、埼玉エリアにおいて賃貸管理(フロパティマネジメント)を展開し、管理戸数2300戸、入居率は96%。

ます。問題は、いかに効率良く入居者を獲得していくかというところに収斂していきます。さて、私が経営する武蔵コ

問題の根本は、管理会社の構造が、入居者を獲得できる仕組みになっていないという

自社の管理物件の空室は、自社の仲介店舗で「売る」(客付けをする)というのは、