

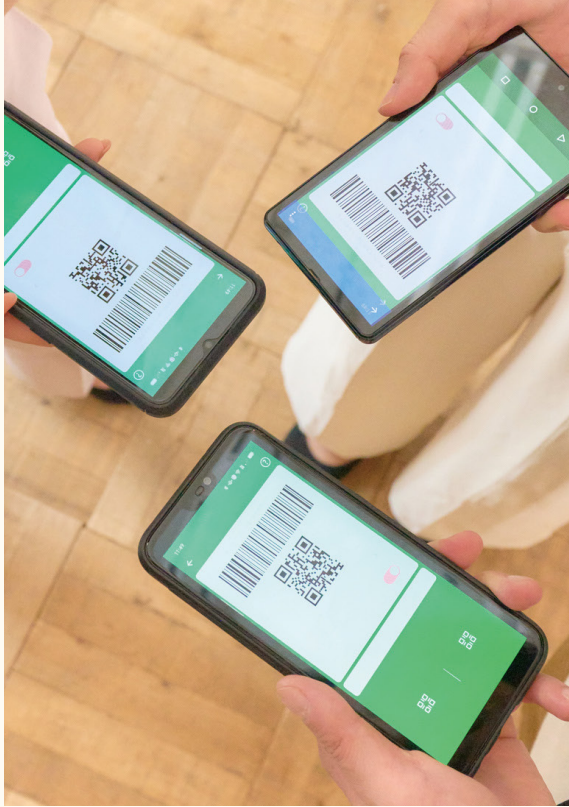


TOPICS 01

ご挨拶

謹啓 まだまだ厳しい残暑が続いておりますが、暑さを吹き飛ばすほどの熱戦が幕を開けます。ラグビーワールドカップ2023フランス大会。前回の日本大会は記憶に新しいところですが、今年も大いに盛り上がることでしよう。

ところで、最近では現金を持ち歩かない人が増えたことにお気づきかと思えます。コンビニやスーパーでもスマホアプリで決済をしている姿をよく目にします。公共料金や税金も自宅にいながら支払いができる時代となりました。昨年の秋にはメガバ



ンクが主導で、個人間の少額送金サービスも開始。口座番号を知らなくても、携帯電話番号を通じて、手数料不要で簡単に送金ができるのです。キャッシュレス化が進む中、今後ますます活発化しそうな決済、送金サービスは間違いなく我々の業界にも波及していくことでしょう。滞納率の改善や業務負担の解消につながるのであれば積極的に取り入れて、オーナー様の賃貸経営サポートに役立てていきたいものです。

謹白

TOPICS 02

親族間に多い「使用貸借」の注意点

土地や建物を無償で人に貸す「使用貸借」。例えば親所有の土地を子に貸して、子が自分の家を建てるケースなどがあります。口約束でも成立する契約だけに、トラブルが生じることがあります。

● 返還の時期

契約期間を定めていない使用貸借では、貸主はいつでも返還を請求できます。しかし、仮に当初の目的に反し、借主が建物を建ててしまった、という場合には、簡単には返してもらえない可能性も。

● 貸主の死亡

貸主の死亡は、使用貸借の終了要件となりません。貸主の地位を継承した相続人との間で契約は継続します。新貸主と借主の関係性が変化するので、契約書がない場合は不安定な権利関係となることもあります。

● 借主の死亡

借主が死亡した場合は、法律上使用貸借契約は終了します。借主の相続人が継続してその土地を利用したい場合は、改めて契約を取り交わすこととなりますが、貸主が応じない場合も考えられます。



● 原状回復

借主には契約終了後、原状回復をして返還する義務があります。

● 取得時効

一定期間、所有の意思をもって他人の物を平穩かつ公然と占有した場合、その所有権を取得できる、という定めがあります。契約書がなく関係者に相続が発生している場合などは事実関係が錯綜し、取得時効が成立しやすくなる可能性があります。

契約期間、使用目的、原状回復などについて明記した契約書が貸主借主双方の立場や権利を守ることとなります。親族間であっても契約書の作成をお勧めします。

顧客セグメントを明確に コロナで見えた、空室対策のカギ

世界中に感染拡大した新型コロナウイルスは、日本だけでなく世界各国の人々の生活に大きな影響を与えました。3年にわたるコロナ禍でのライフスタイルや生活様式の変化は、地方都市のみならず都市部においても人口減少が進む中で、物件のターゲットとなる顧客セグメントの明確化が重要であることを認識させました。インフレによるコストや金利上昇により賃貸経営は厳しさを増し

ています。そのような中で入居者を獲得するには、何が必要なのでしょうか。

る募集活動を行うのです。

入居者獲得戦略とマーケティング

入居者を効率よく獲得するには、「ターゲット」と「セグメント」を意識することが大切です。入居募集にはポータルサイトが一般的ですが、無料で使えるツール「ソーシャルメディア」を使わない手はありません。ここにメディアの種類と年代別のマトリックスがあります。ほとんどの賃貸住宅では入居するターゲットを明確にしています。つまり、マスマーケティング（すべての見込み客を対象にすること）での募集が主流となっています。しかし、一部屋に住むのはたった「一人」または「一家族」ですから、セグメントを絞って「誰が住むのか」を意識して募集活動を行った方が効率的だといえます。例えば、年代・性別・趣向をもとにセグメントを絞り「こんな人が住むのか」を明確にします。誰に何を伝えたいかを明確にし、そのユーザーに刺さ

る募集活動を行うのです。

る募集活動を行うのです。

人口減少による新たな対象者

2022年には出生者数が80万人を割りました。近い将来、日本の人口は一億人を切ると予想されています。これは、将来の賃貸ニーズがますます厳しくなっていくことを意味します。と同時に、海外からの労働力の流入はこれまで以上に増加することは間違いありません。当然、外国人が国内に居住するためには賃貸住宅が必要となるわけですが、外国人にとっては自分たちが本来求めている住宅が供給されているとは言にくい現状ではないでしょうか。言葉や保証人の壁もあり、問題は山積んでいます。

ます。その中に不動産や住宅情報が掲載されていて、サイトを検索すると多言語で物件情報を検索できるようになっています。日本に来てでも日本語を読めない人も多いため、外国人をターゲットとする物件では掲載しない手はありません。なお、掲載費用は無料となっています。今後は、外国人というマーケットの増加に対応する賃貸業務ツールの整備にも注目していきたいものです。



る募集活動を行うのです。

る募集活動を行うのです。

不動産情報掲載のチャンネルとセグメント

	10代	20代	30代	40代以上	外国人
ポータルサイト	◎	◎	◎	◎	○
Facebook	△	△	◎	◎	○
Instagram	◎	◎	◎	○	○
Youtube	◎	◎	○	△	△
TikTok	◎	◎	○	△	△
クレイグスリスト	×	×	×	×	◎

