記者の目

大和ハウス工業は2018年3月期に賃貸住宅建設と賃貸管理で1兆円の売り上げを計画する。賃貸住宅事業を取りまとめる堀福太郎専務は「コダックが倒産し、富士フイルムが生き残った理由は、持っていたフィルムの技術を化粧品に応用し生かしたから。当社も賃貸住宅を基本としながら、時代の要請に応える商品を企画していけば、事業を伸ばし続けていける」と話す。同社は、住宅で旅館業の許可を取ったアパートメントホテルや、短・中期滞在のサービスアパートメントも開発する。賃貸住宅は、暮らし、住み、交流するなどいくつもの役割を果たす場に変貌を遂げつつある。

2017年 10・16 No. 1292 毎週月曜日発行

週刊 全国賃貸住宅新聞

発行所 ㈱全国賃貸住宅新聞社 東京都中央区銀座8―12―15〔支局〕大阪 http://zenchin.com
TEL03(3543)6494(代表)・03(3543)6761(編集部) 発行人 河内 鈴〈毎週月曜日発行〉年間購読料17,000円

商業施設での不動産店舗出店進む

時代を読む

スーパーやショッピングモールが不動産ビジネスの拠点になるかもしれない。大手量販店と組み不動産FCを展開する企業や、無人店舗を置き、そこから内見に誘導する不動産会社が、施設の集客力を武器にした取り組みを進めている。

スーパーで高齢者から自宅売却依頼

商業施設と出店希望者をマッチング。商業施設側が不動産店舗の出店を希望する理由は、引っ越しに伴う家具や家電の買い物客を取り込んでいけるからだ。例えば、ヤマダ電機に入る店舗では、契約者に対し契約家賃に応じて最大1万5000円のヤマダポイントをプレゼントする。ポイントが付くということでヤマダ電機内の店舗で契約し、その後家電など120万円分を購入した契約者もいるという。

家電量販店のポイントサービス

ONE TOP JAPAN（ワントップジャパン・大阪市）は2016年2月から家電量販店や総合スーパーでの不動産フランチャイズ事業に力を入れ、1年10カ月で加盟店が15店舗に増えた。そのうち、7店舗はヤマダ電機やユニーなどの大型商業施設に出店している。加盟店は、約半数が不動産会社で、建築会社やリフォーム会社も多いという。

◀ONE TOP JAPANは大型の商業施設内で加盟店の出店を進める

PAN管理本部の高橋浩二部長は「賃貸・売買の仲介だけではなく、建築、リフォームに加え、高齢者施設の紹介も行える総合不動産店舗であることがポイント」と話す。スーパーに買い物に来ていた高齢者の女性が店舗に立ち寄り、水を飲みながら話をすると、「老人ホームに入ろうと思っている」という話が出てきて施設を紹介。さらに話し込むうち、その女性が持っていた自宅と土地100坪の売却にもつながったという。「スーパーへの出店は、毎日足を運ぶ高齢者との相性がいい」（高橋部長）。5年後に1500店舗の出店を目指す。他にも、イオンのショッピングモールなどに出店するイオンハウジングFCのフォーメンバーズ（東京都中央区）が出店を強化している。

全国130拠点で展開 タクシー送迎も視野

ショッピングモールの一角にある「スタッフ無しでお部屋探しができます」の看板が掲げられたコーナー。休憩がてらソファー席に座って画面を操作し、いくつか気になる物件が出たら、タクシー呼び出しボタンを押す。タクシーが10分後に到着し、そのまま物件まで送ってくれる…。そんな驚きのサービスがこれから登場するという。

愛媛県松山市を中心に1万3000戸を管理する日本エイジェント（愛媛県松山市）は、5年前から『スタッフレスショップ』を提供し、和歌山県を除く都道府県の130拠点に設置してきた。

ソファー席があるブースのようなスペースで、備え付けの画面に向かうと、画面上からタッチパネルで賃貸物件を検索できる。別途聞きたい情報がある場合は、設置した電話でスタッフとの会話も可能だ。

18年1月をめどにスタッフレスショップを改良。ITを活用した重要事項説明に対応するシステムとタクシー送迎サービス機能も追加する予定だ。

17年10月から本格的に開始した、無料のタクシー送迎サービス「スタッフレス見学」。対象になる物件の予約フォームに入力すると、タクシーが待ち合わせの場所に迎えに来てくれ物件まで案内。利用者は自由に内見をし、その後タクシーが元の場所まで送ってくれる。経営企画推進室の樋口孝幸部長は「タクシー会社との提携により、松山市内では1時間の内見で3000円ほど。繁忙期には内見に同伴するスタッフを雇っていたが、その必要がなくなる。さらに内見の際の自動車事故が無くなったことが大きい」と話す。成約率は内見に同行するケースと変わらなかったという。

これから進めるのは、スタッフレスショップからのタクシー内見だ。仲介店舗に足を運ばずとも、自分で見たい物件を見学することができる。「スタッフレス店舗から直接内見できれば、仲介店の業務効率化につながる」（樋口部長）

不動産会社にとって、多くの人が日常的に足を運ぶ商業施設は、これまで接触機会がなかった潜在顧客の開拓につながるメリットがあり、今後広がっていきそうだ。

▶日本エイジェントのスタッフレス店舗は全国で130拠点まで広がった