

第36回
③柔軟な思考で収益化を図る

ビル・マンションの満室経営は、オーナーであれば誰もが目指すところ。しかし、仮に満室を実現できない状況であっても工夫次第で収益をアップさせることは可能だ。すべきことは、満室にするための戦略づくりと、所有する不動産の可能性を最大限に活用した収益拡大のアイデアを練ることである。立地などの条件に恵まれれば、思わぬ収入を生み出すこともあるようだ。

◀看板の設置で収益も見込める



前回は満室時総収入を増やし方についてお伝えしました。収入は、空室損を減らすため

「満室時総収入＝空室損＋その他収入」収得という計算式によって成り立っています。今回は空室損の減少に募集を依頼したら決まるまで待つのではな



▶少しの調整で駅までの距離に変化

く、1〜2週間に目安に一度は反響がどのくらい来ているかヒアリングし、状況に応じて条件も変更する必要があります。また、ホームズやアットホーム、レインズ、自社媒体などのポータルサイトなどのように掲載されているかをチェックしましょう。写真は反響が大きく影響しますので、間取りだけではなく外観や内装、共用部分の写真も盛り込まれているか確認します。ポータルサイトで写真数の多い物件はコンテンツが充実していると評価され、検索した際に上位へ表示される可能性が高まります。

「駅までの距離」も一度見直してみると短縮できる場合があります。googleマップで検索した場合、特定のターミナル駅が起点になっていることが多く、図のように少し調整するだけで1〜2分減ることがあります。インターネットでの検索は5分刻みに検索できる

が、インターネット上でいかに検索にヒットし、魅力的に映るかが、1階駐車場に外壁・内装を施して店舗化することなどで大幅な収益増加など、発想次第で様々な収益チャネルを確保することができます。最後に、その他収入を増やすためには「空きスペースの活用」が方策の数は未知数です。不動産会社やコン

24万円の増収、物件のフェンスへ貸し看板を設置して年間50万円の増収、建物1階の駐車を増収、大手塾に駐輪場として貸し出して年間120万円の安定収入確保

今月の筆者

●プロフィール
宅地建物取引士、賃貸不動産経営管理士、一般社団法人不動産ビジネス専門家協会登録専門家。
賃貸経営に特化した専門家として、空室対策や収支改善を中心に、デベロッパーの新築PJへ意見提供、セミナー講師等幅広く活動。



株常盤不動産
リーシング事業部長
三好 貴大

コラムのご感想・ご意見は下記まで!

一般社団法人不動産ビジネス専門家協会
東京都千代田区神田東松下町28番地
小林ビル101 (☎03-3527-1876)
<http://www.fudosan-pro.biz/>