

札幌市内でリート向け高級賃貸を開発

「分譲マンション並みの賃貸マンションをつくりたい」と熱い思いを胸に北の大地で奮闘する社長がいる。エスクロリアアルエステート（北海道札幌市）の柳澤宏氏だ。常識破りのハイグレードマンションにかける思いと、ユニークな運営術を取材した。

TOPICS



エスクロリアアルエステート（北海道札幌市）柳澤宏社長

「分譲並みの賃貸を」

の手によるものと思われ

が並んでいる。周辺環境が施設・交通アクセスなどの解説も付されている。新築分譲マンションを供給してきた。

「分譲並みの賃貸のグレードの差は大きい。買うか、借りるか、のどちらかで大差が出てくる。札幌市内に供給された不動産ファンド・リートが運用するマンションの主要な開発事業者の一社だ。2001年の設立以来、合計1000戸超の賃貸マンションを供給してきた。

「分譲マンションの場合、各物件でオリジナル設備を入れるのは当然のこと。寸法もあえて規格外のものにすることが多い。差別化をはかり、グレードアップを図るためだ」

柳澤宏社長が住友不動産出身と聞けば、分譲マンション企画のいろはを知り尽くしているのも合点がいく。東京の下町で育った柳澤社長は、大学卒業後住友不動産に入社後、北海道に配属された。工事発注、販売の仕組みまでを一人で取り仕切る縦割りの体制が柳澤社長を成長させた。その後、独立。かねてから抱いていた「賃貸マンションはなぜグレードが低いのか」という思いを胸に、開発事業をスタートした。

退去防止のための入居者サービス考案 物件パス入り葉書を転居知らせ用にプレゼント

物件パス入り葉書を転居知らせ用にプレゼント

フル崩壊、北海道拓殖銀行の破綻を経て、すでに大手企業の札幌における支店の統廃台は充分に進んでいる。そういった意味で、他の都市よりも法人需要の影響は軽微だ」といふ。

法人需要の取り込みは、社宅管理代行会社と連携するほか、法人への直接営業によって行っている。しかしやはり、賃貸仲介会社を介してのリーシングの割合が高い。

現在、同社管理物件の約6割が仲介会社経由のものだ。

大手仲介会社が強い影響力を持つ札幌では、仲介会社をいかにして客つけしてもうかとも課題のひとつ。そのために同社が活用しているのが、入居者募集ツールだ。

言葉のパンフレットもそのひとつ。「通常の賃貸物件はファックス1枚で情報がやりとりされる。これでは物件の魅力が伝え切れないためだ。各種ごとの専用ホームページを立ち上げるほか、モデルルームを開催することも多い。

「何も置いていない部屋は、具体的に自分が住むイメージを思い浮かべにくい。分譲は購入時に家具を買い揃える人が多いため、賃貸は通常、今持っている家具を持ち込む。なにを、他の賃貸物件は家具を置いてある部屋を見せたいのだろう」

攻めの管理で目指す 入居期間の長期化

入居者募集と並んで今、同社が取り組んでいるのは入居者が動かないことだ。

物件近隣の飲食店などに「入居者向け割引サービス」を募集を行い、退去防止を図っている。

「言われるまで次に打てる手も変わってくる。それを見たい」

パンフレット・専用HPなど広告ツールも分譲並みに

「何もない部屋は、具体的に自分が住むイメージを思い浮かべにくい。分譲は購入時に家具を買い揃える人が多いため、賃貸は通常、今持っている家具を持ち込む。なにを、他の賃貸物件は家具を置いてある部屋を見せたいのだろう」

「理想を言えば、広告料の削減が望ましいが、広告料削減は、自分の新しい住まいを伝える転居の知らせにつなげてほしい」というのが、入居者募集の狙いだ。

「入居期間の長期化を」

「入居期間の長期化を」

「入居期間の長期化を」

PM受託強化 稼働率96%を維持

「当社がターゲットにしている層は昨今の景気悪化の影響が少ない。バ