

## 《学生ハウジング 産大正門前店 店舗紹介》

担当：鈴木・崎山

### スタッフ挨拶

---

**鈴木 雅也** 「産大正門前店の店長となって、4年目になります。これまでご支援頂いたオーナーの皆様へ感謝するとともに、更に皆様と良い関係を築いていけるように、気軽に何でもご相談頂ける存在となれるように日々精進していきたいと思っておりますので、今後とも宜しくお願い致します。」

**崎山 裕子** 「産大正門前店勤務となり、2年目を迎えます。お客様との出会いを楽しみに日々、仕事をさせて頂いております。色々なことに対応でき、皆様のお役に立てるよう、しっかり勉強していきますので宜しくお願い致します。」

### 産大生の部屋探しの傾向

---

産大生の部屋探しの傾向を当店成約データから比較してみますと、今期は前期比で、「成約平均家賃」→微増。「成約平均礼金及び再契約料」→下落。「契約年数」→2年契約の増加となっております。平均家賃が微増していますが、これは既存物件の家賃が値上がりした訳ではなく（既存物件の家賃についてはむしろ全体的に減少傾向）、学生さんの「住まい」に対する「質」の意識の高まりが要因となっております。設備面・環境面等々これまでに十分に比較検討した上で、お部屋を選択される様になってきています。

その一方で、礼金・再契約料は下落傾向にあり、2年契約の選択が増加しています。予算に対するシビアな傾向が顕著に現れた結果だと思われれます。

個々の学生さんによって、希望されるポイントは異なりますが、オーナーの皆様にとっては、今の時代に見合った「設備面・環境面等々の提供」と、予算にシビアな学生さんに十分アピールできる「賃貸条件の設定」、この双方をバランス良く取り入れていくことがますます重要になってくると思われれます。

### 産大正門前店の取組

---

当店では、現在空室になっている部屋の募集活動と、来年度の春入居の動きを考えた準備を平行して進めております。春に比べて来店が少ないこの時期のお客様に対しては、できる限り丁寧かつまめな対応を行い、少しでも早期に空室が決定するよう日々努力しております。又、この時期に契約するメリットをよりアピールするため、オーナー様に対し礼金或いは契約年数等についてご交渉をさせて頂くこともあります。長期空室を考えた場合、少しでも早く次の入居者が決定することの方が得策と考えることもできますので、なにとぞ御協力のほど宜しくお願い申し上げます。