

賃貸条件等 近年の動向について（1 R編）

ユーザーがお部屋探しをされる点で近年特に多いのは、物件を契約するにあたっては殆どといっていいほど、ユーザー側から何らかの条件交渉が入る点です。つまり場所、間取り、環境等は希望を満たしている、後は賃貸条件がこうなれば決めたいという事です。こういう状況は、近年の借手優位の市場が主な要因だと考えられます。

では実際どのような条件交渉があるのかユーザーの要望が多いものを下記にまとめました。

1. 礼金の条件交渉

できるだけ契約当初の初期費用を押さえたい、という観点から賃貸条件、とりわけ礼金についての条件交渉が最も多いと思われれます。

特に5月～12月の間に入居を希望されるユーザーは殆どといって良いほど礼金値下げの交渉が入ります。又、1～2年前からは2月や3月入居を希望される方も礼金交渉をされる方が増えてきております。

2. 入居日の交渉

気に入った部屋があっても、ユーザーの事情で直ぐに入居出来ないケースもあり（学校の夏期、冬季休暇や現在下宿をされている場合）、既に空室である物件でも入居日を1ヶ月後～3ヶ月後程度、から入居出来ないかというケースです。中には春（3月、4月）からおっしゃるケースもあります。

3. 契約期間の条件交渉

これは1年契約しか設定していない場合、当初から2年契約出来ないかというケースです。近年は1年契約、2年契約どちらも設定しユーザーに選んでもらっているケースが多いのですが、とりわけ築年数の浅い物件については1年契約しか設定していない物件もあり、こういった交渉も目立ってきております。

又、年度の途中（8月や10月等）から入居される方にとっては当初の契約を3月末迄にして欲しいという声も多くなってきました。

（例1年契約の場合：2002年11月1日～2004年3月31日迄）

今回は上記の3点をあげました。ユーザー側からすれば少しでも出費を抑えたいとの現れです。物件競争が激化する中いかに物件を満室にするかという点は全てのオーナー様のテーマとなっております。当社ではこういった状況の中でも稼働率97%という数字を維持しております。（当社専任物件データ 2002年10月現在）

勿論これはオーナー様のご協力がなくては実現出来ない数字です。我々はユーザーのニーズを的確に把握しオーナー様にご提案させて頂き、日々努力しております。オーナー様におかれましてはこういった状況を把握していただき、決断していただければ幸いです。

いよいよシーズンが始まります、当社としては稼働率100%の実現に向けて精一杯努力する次第です。

服部 哲也（京大近衛店勤務）

U03.01.08

提携学校のご紹介

No.116 (11月27日送信)にて、立命館大学、花園大学、京都産業大学との業務提携についてご紹介させていただきましたが、弊社では1995年より各大学、専門学校との提携・関係強化を進めてまいりました。御蔭様で現在28校と取引させて頂いており毎年多数のご来店を頂いております。

特に新入生の方々にとっては、学校からの指定業者・提携業者ということで非常に安心感をもってお部屋探しをしていただき、喜んで頂いております。

今後も引き続き、各大学・専門学校との関係を強化していく予定でございます。今回はオーナーの皆様にも、その他の学校との提携についてご紹介させていただきます。

■提携校のご紹介

北区	立命館大学、京都産業大学 佛教大学
右京区	京都外国語大学
上京区	ビジネスカレッジ京都 バイオカレッジ京都 京都建築専門学校
左京区	京都精華大学 京都ノートルダム女子大学 研学キャンパス 京都芸術デザイン専門学校 京都インターアクト美術学校 日本バプテスト看護専門学校 京都外国語専門学校
下京区	ディースファッション専門学校
中京区	花園大学 大和学園京都調師理専門学校 大和学園京都製菓技術専門学校 大和学園キャリエールホテル旅行専門学校
西京区	京都経済短期大学
東山区	華頂短期大学 仏眼鍼灸理療学校
伏見区	京都情報ビジネス住環境専門学校 京都文教大学
南区	京都コンピュータ学院 京都科学技術専門学校 京都自動車専門学校 京都中央看護専門学校

■業務提携先

業務提携先	(株)クレオテック (学校法人立命館が設立した会社) 花園大学 京都産業大学下宿紹介係
-------	---

【※2002年12月10日現在】

株式会社 学生ハウジング 産大正門前店
〒603-8012 京都市北区上賀茂葵田町1番地15
TEL 075(724)9000 FAX 075(722)8866

U03.01.08