大人になると時間が早く感じるのには訳がある!?

総務経理部 森岡



歳を重ねるごとに、年々、1年が早く感じることはありませんか? 私は最近1年どころか、1日でもあっという間に過ぎる感じがします。

19世紀のフランスの心理学者・ジャネーは、「時間の経過の速さ」は「年齢に比例して加速する」と主張しました。

50歳の人にとって1年の長さは50分の1ですが、5歳の子どもにとっては5分の1。つまり、50歳の人にとっての10年間は、5歳の子にとっての1年間に当たるのです。

また、人は初めてのことや、経験したことがないことをしている時は、それが強く印象に残り時間が長く感じますが、反対に慣れてしまうと時間の長さが気にならなくなり、あっという間に時が過ぎたように感じるそうです。

歳を重ねても、新しい事にチャレンジしたり、普段行かない場所へ出掛けてみたり、刺激の多い生活 を心掛けたいですね。

社員紹介

東洋エステートサービスの中心にいるのは人です。社員一人ひとりに支えられ成り立っています。

どっちもしぶたにです



シブタニ 第1営業部 渋谷

職務 管理受託営業

2023年7月に入社しました。賃貸管理って知れば知るほど難しいなと感じています。少しでもオーナー様に「賃貸運営を安心して楽しんでいただける」ように、全力で勉強してバックアップさせて頂きます!

ちなみに、子供の時から数えて10回以上の引越し経験があります。おそらく弊社で一番多くの物件の入居者になったことがある稀有(?)な存在です。そんな入居者目線もお仕事に還元するぞと意気込んでおります。プライベートでは1歳男児の子育て中なので、仕事と子育てどっちも精一杯、私として楽しんで過ごそうと企んでいます。

物件管理のご相談、お待ちしております!



第1営業部 内田

職務 管理受託営業

2023年9月に入社し約7ヶ月が経ちました。 前職では賃貸と売買の仲介営業をそれぞれ5年間経

験。物件を管理する上でのオーナー様のお悩みの解 決に向け、精一杯頑張りますので、どうぞよろしくお 願い致します。

休日は2人の息子と過ごしています!最近は長男の自転車の練習で、晴れている日は何時間も公園にいることがほとんどです。次男はイヤイヤ絶頂期ですが、まだまだ幼くかわいくて癒されます。仕事もプライベートも充実するよう、頑張ります!

「月刊オーナーズニュース 6月号」監修:横井



東洋エステートサービス株式会社

www.toyoestate.com

第1 営業部 042-489-1771 第2営業部 042-489-1513 審査契約部 042-426-8755 管理部 042-498-2311 市川営業所 047-316-1233 東京南支店 03-5747-5811



OVNETS I [月刊オーナーズニュース] 6月号 2024年6月1日発行 **OVNETS** I **EVS** オーナー様の安心経営と豊かな未来のための情報紙



例年と異なる動きを見せた賃貸市場

東洋よもやま話

― 大人になると時間が早く感じるのには訳がある!?



募集活動振り返り

例年と異なる動きを見せた賃貸市場

昨年はコロナ禍が終息を迎え、沢山のお客様がお引越しをする春となりましたが、今年はその反動か、例年とは異なる引越しシーズンとなりました。

今回は、仲介業者様からのお声や弊社のデータを分析しながら今年の引越しシーズンを振り返ると共に弊社の入居促進の工夫や考動もご紹介させて頂きます。

今年の引越しシーズンの傾向

お引越しをする方が前年より少なく、1月~3月の解約件数が、

「348件/5932戸:5.8%(2023年)」→「322件/6030戸:5.3%(2024年)」でした。 理由は様々ありますが、下記が大きな要因と思われます。

- ・都内の家賃上昇の為、引越しを検討していたが、一旦は見送る方が増えた
- ・3月の引越し費用が高騰しており、どうしても引越をせざる負えない人以外は4月や5月に 引越し時期をずらした

※関西から都内に来る4人家族のお客様は「3月の引越し代が60万円だったので4月にずらしたことで半額の30万円になりました」等のお話もお聞きしております。

増えた引越し理由

今年の引越しシーズンは、昨年と比較して新社会人の社宅での利用希望が多くなりました。 コロナが落ち着いた事もあり、雇用人数を増やす企業が多くなったことが要因です。

通常は1月~2月に部屋を探す場合が多いのですが、12月頃の比較的早い段階で御申込をする法人様が多い印象です。法人専門仲介業者様は「今年は空室が少ない為、社宅お家賃の上限を上げても早めにお部屋を確保したいと希望された法人様が多かった」と仰っていました。

減った引越し理由

通勤時間の短縮

通勤時間短縮が理由で申し込まれた方は、前年と比較し、約3割減でした。

市場に出ている物件が少なく、人気の物件はすぐに申込が入るので「良い物件があれば引越しをしたい」と考えているお客様が引越しを3月ではなく4月や5月に延期しているのが要因の一つと考えられます。

通学時間の短縮

新入学生の引越しは昨年とほぼ同水準を維持していますが、在校生のお引越しは昨年より減少しました。こちらも、市場に出ている物件が少ないのと引越し費用が高騰している為、絶対に引越さなければならない理由がない方は、引越しを延期されているようです。



社員一同、足を動かして成約へ繋げます!

豊富 な 写真データ 弊社では、退去前のお部屋に申込をいただくことが多々御座います。 「内見しないで申込をするのは心配・・・」という方も多いのですが、その不安を 取り除くことができるのが「豊富な写真データ」です。

弊社では、リフォーム完了後、室内写真を多数撮影しております。

次回の募集の際に綺麗な室内写真を複数枚インターネットへ掲載することで、 実際の生活がイメージしやすくなり、反響数を増やす効果があります。

また、写真撮影には一眼レフカメラを用いアングルや明るさのバランスを調整する事で物件の魅力を余すところなくアピールできるように工夫しております。

良い印象 を 持ってもらう 「共用部が汚れていた」「ゴミ置き場が散らかっていた」等の状況を放置していると募集しているお部屋のイメージが悪くなってしまいます。

見学者様に良い印象を持って頂く為に、募集開始後、実際に現地に足を運び 共用部のチェックを欠かしません。

仲介業者様 への アピール 引越しのシーズンは当たり前ですが、年間を通して不動産仲介業者様へ物件 を詳しく知って頂く為のアピールをしております。

メールやFAXで物件情報を送付することはもちろん、弊社ではお店を訪問して、対面で募集図面をお届けし、物件の特徴や魅力を伝えております。 訪問時に、お客様の動向や、実際にあった交渉内容などをヒアリングすることもできますし、何度も足を運び、物件を覚えてもらうことで早期成約にも繋がります。

アナログ と デジタル

足を動かす募集活動を行いつつ、2月号でご紹介をさせて頂きました「バーチャルモデルルーム」等も活用して時代に合ったお客様へのアピールも行っております。



今年の引越しシーズンは、解約がそこまで多くはない中で、いかに工夫 してお申込へ繋げることができるかがポイントとなりました。

弊社ならではの、きめ細かい募集活動に力を入れた他、市場に合わせた募集条件の変更、リフォームのご提案にご協力を頂いたおかげで、入居率98%超と、今年も高い入居率を維持することができました。

今後もオーナー様の良きパートナーとして市場動向やニーズをいち早くキャッチし、 時代に合わせたご提案をさせて頂きます。

