

繁忙期はスピード！即断即決！

もう空室対策で迷わない！

3月に対策していたら遅いんです！

学生物件3点ユニット準備編



**満室
御礼**

フィーリングリフォーム® 空室対策アドバイザー 大脇ちさと

空室を持っている大家さん！ こんなお悩みはありませんか？

- ✓ 繁忙期の退去があると埋まるのは
1年後になってしまう
- ✓ 家賃が3万円以下の募集になってしまう
- ✓ 3点ユニットだから決まらないと
管理会社に言われる
- ✓ ワンルームの競合物件が山ほどあり、
入れ替わりも多いから動きが掴めない
- ✓ 繁忙期の広告費はどれくらいにしたら
良いかわからない



1年間で150室以上の空室を埋めました！

本書では

繁忙期の学生物件に必要な準備として
フィーリングリフォーム®空室対策の
3つのメソッドをお伝えします！

学生物件に大事なことがわかれば

あなたの空室も必ず埋まります

いますぐあなたの空室に置き換えて

チャレンジされることをお勧めします！





読者特典

繁忙期に必要な具体策をお伝えします！

フィーリングリフォーム® 個別相談会



先着20名限定！無料(通常36,000円)

【開催場所】名古屋・東京



まずはご相談を！
詳細・お申し込みはこちら





まんがで自己紹介
させてくださいね！

はじめまして！

大家さんの空室が公開即日で満室になる

フィーリングリフォーム®空室対策アドバイザー

大脇ちさとです。



元々は、建設会社の営業の仕事をしていたの。



同じ起業塾、
集まる集客実践会で
山岸さんと出会ってー

フイーリングリフオー
ムアカデミーを開校する時に
やってみようと思ったの

すごい!!
私もあんな風に
なりたい!!

1年1000室
目指します!

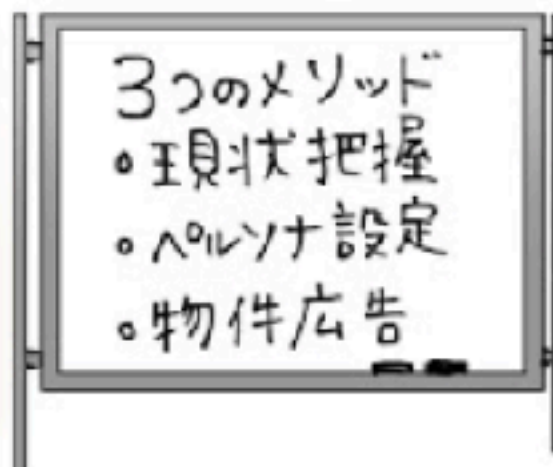
1年で
400室
月商200万
達成!!

山岸さん
あんなに
すごい

ペルソナ設定の提案



座学



そして山岸さんの元で
フイーリングリフオー
ムメソッドを学びー

コンサル同行



日々の報連相や
個別コンサル



もちろん上手くいかなないこともあつたけど、それも経験になり、



うれし〜♡

過去最高
達成!!

ついに、
自分で埋めた空室が
一年で**150**室に!



今はメルマガを書くだけで
月商7桁を維持できる状態に

困ってる大家さんにも
自分にピッタリの部屋を探す人にも
喜ばれるからすごく嬉しくって。

目指せ!全国の空室
10000室埋めよう!



山岸さんと
一緒にもっと
フリーリングリフォーム
を広めたいんです!

すごい!



あれ？埋まらない？！

繁忙期だというのに
学生物件が埋まらない！



人口減少や新築物件の増加などの影響から
賃貸需要が大きく変化し、
繁忙期だからといって油断は禁物です！

結局、繁忙期を過ぎても
空室が埋まらなかった・・・



学生物件を埋めたい！

学生物件に一番大事なこと 満室にするためのポイント！



大家さんが把握しておくべきこととは？

- 近隣大学の試験日、合格発表日
- 特に大学の合格日ではなく入試日が重要
- 4月入学前の希望者が前倒しで来ること
- 学生は合格発表日には現地に行かず、試験日にすでにお部屋を決めている
- 学生向けのステージングしておくことで他との差別化ができ、早く埋まる

学生物件の秘訣は即断即決！

スピードが勝負！



管理会社にもスピード対応を！

普段から不動産会社とのコミュニケーションを大切にし、近隣大学の募集物件をしっかりと把握しておくことも重要です！

フィーリングリフォームの3つのメソッドで
選ばれる大家さんになりましょう！

なぜ大家さんの空室が公開即日満室になるの？

住む人の気持ちを考えて空室をリフォームする

フィーリングリフォーム® 3つのメソッド

現状
把握

ペルソナ
設定

物件
広告



1年間で150室以上の空室を埋めました！

現状把握とは？

「学生物件だと思っていたのに、
なぜ学生が入らないんだろう？」

と漠然と思っていませんか？まず**現地**を回り、
管理会社や**仲介業者**と戦略を練りましょう。

3つの質問をすることで現状がみえてきます

- 1) 近隣の大学の入居募集に関する
大学ホームページをチェックしたか？
- 2) 近隣大学の入居募集をチェックしたか？
- 3) 大学の試験日と、合格発表日の把握





Point 1

管理会社とのヒアリング

～入居者募集方法の見直し～

初回に管理会社さんとのヒアリングしたポイント

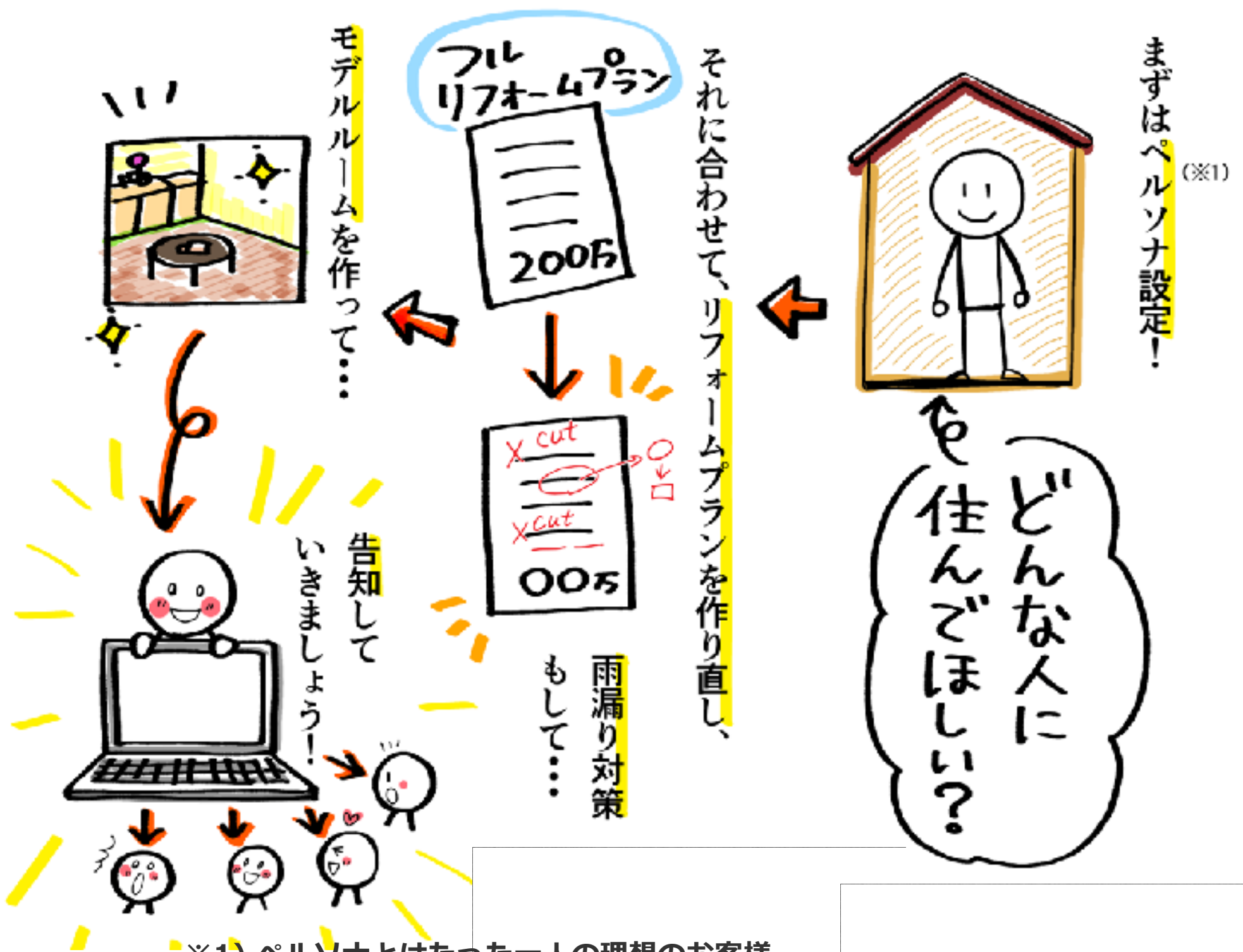
- 1) 大学へ物件の入居募集の打診ができるのか？
- 2) 大学との間にコネクションがあるか？
- 3) 近隣の学生物件にくらべて妥当な家賃価格なのか？
- 4) 初期費用合計は学生が出せる金額か？
- 5) ステージングの反響はあるのか？
そういった物件が近くにあるのか？



学生には学生に必須設備があったり、
逆に必要ないものもあります。
いつまでに何をすることも重要です！



ペルソナ設定とは？



※1) ペルソナとはたった一人の理想のお客様。

誰でもよい部屋ではなく、たったひとりに強烈に愛される部屋を創ることでより伝わりやすいプロモーション戦略を作ることができます。





Point 2

ペルソナ設定

管理会社さんや仲介業者さんに必ず聞くこと
「この物件にはどんな学生が住みそうですか？」

仕送りがなくても
生活できる子だね

女性がいいね

地方から
出てくる子かな？



ステージングの購入物品決めも重要です！



ペルソナ設定ステップ 1

周辺や現在の入居者を
分析してみましょう！

まずはレントロール作成から！

一般的なものにプラスしてこちらをいれましょう！

学生の特徴をつかむための属性情報

- ・ 生年月日
- ・ 年齢
- ・ 性別
- ・ 自転車所有
- ・ 大学名
- ・ 入居日
- ・ 客付業者
- ・ 車所有





ペルソナ設定ステップ2

理想のお客様を
分析してみましょう！

より具体的にイメージ！

分析することでステージングしやすくなります！



お客様を1人に絞り込み
分析してみましょう。



年齢と性別	
独身または既婚	
子供の有無・子供の年齢	
現在の職業・年収➡家賃相場	
生活や行動パターン	
住んでいる地域エリアは？	
好きな食べ物は？買い物先は？	
何時に寝て、何時に起きてる？	
趣味で出かける？家にいる？	
休日の過ごし方は？	
友達や近隣のコミュニティは？	

物件広告とは？

スーモ・ホームズ・アットホームなど
大手サイトに物件が確実に掲載されていますか？

募集条件、掲載内容は合っていますか？

写真は明るくて、**きれい**な写真ですか？

せっかくの物件も
正確な情報を載せて
いないと全く意味が
ありません！
しっかりチェック
してくださいね！





Point 3

物件広告

新たな募集サイトの構築として開設するのは大事

フェイスブック・ホームページ・ブログ・ジモティ
ウチコミ・YAHOO不動産などを活用

タイトルに【】をつける

物件の強みをタイトルに入れる

リズムとテンポよく読み取れる長さにする

駅名や地名を入れる

掲載内容も一目で内容がわかるように掲載します。

例えば

＜月額家賃＞

＜その他初期費用＞

家賃： 46,000円

敷金： 0円

共益費： 2,000円

礼金： 0円

駐車場： 3,240円/台

仲介手数料： 0円 ← キャンペーン中！

=====

保証利用必須： 20,000円

月額賃料合計 51,240円

（保証会社の審査があります）

月々の家賃が分かりやすい！

保険： 12,000円/年

■ 契約時の入居費用概算： 83,240円（前家賃含む）

どれだけ費用がかかるか分かりやすいことが重要です！



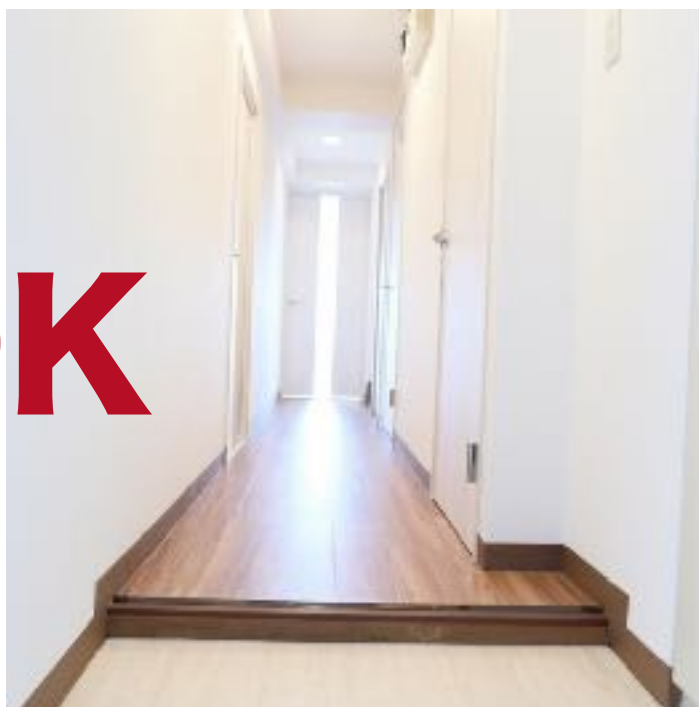
あなたの物件広告を チェックしよう！

募集条件、掲載内容は合っていますか？

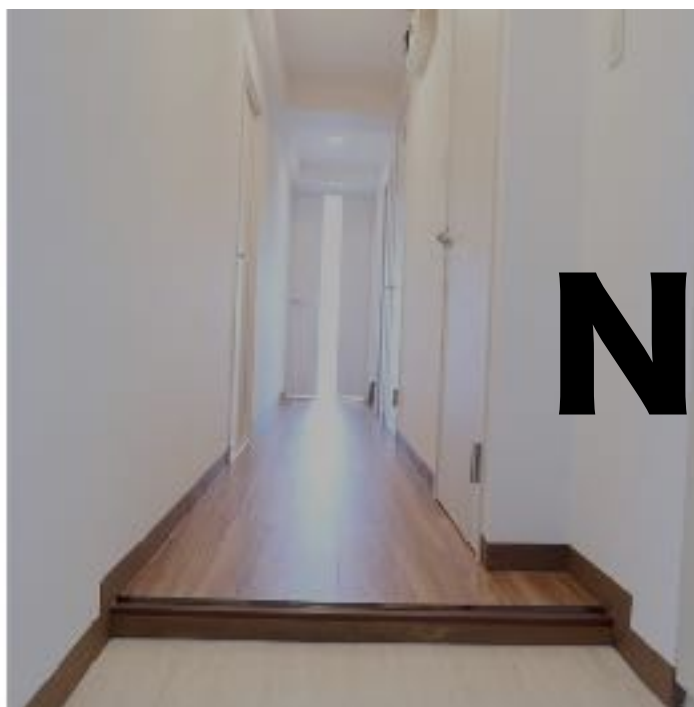
- ✓ 掲載業者ごとに同じ内容になっているか？
- ✓ キャンセルにならないようなお得感があるか？
- ✓ キャンペーンや初期費用など決め手となる内容か？
- ✓ 他の物件との差別化がはっきり分かるか？

写真は明るくて、きれいな写真ですか？

OK



NG



学生物件は9割以上はネットで決まります！
見直し改善しましょう！



フィーリングリフォームメソッドと 学生物件が埋まったポイント

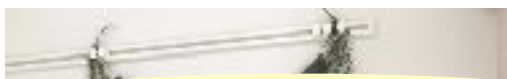
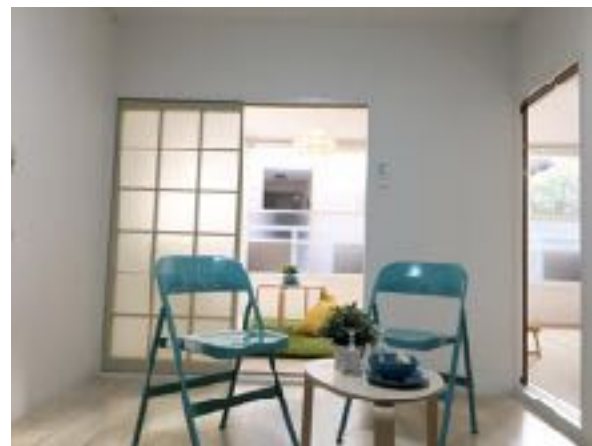
実際にどんなことをして空室が埋まったのか？



繁忙期空室対策3つのポイント

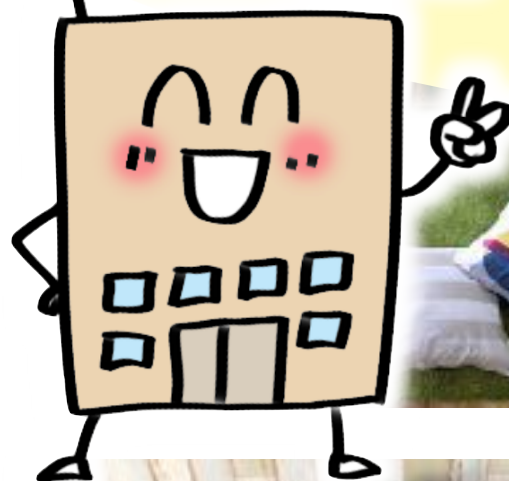
- 学生の試験日,合格発表日の把握
- 学生が気に入る部屋作り
- 3点ユニットなどそのまま活用

それぞれの物件に合わせて解説していきます



フィーリングリフォーム®で 空室が埋まった事例 を見てみよう！

祝☆満室





事例 1

名古屋市物件
50代男性大家さん

1R物件
家賃3.5万

1K物件
家賃3万

フィーリングリフォーム 3つのメソッドで

2棟満室御礼！

(名古屋12室・名古屋24室)

繁忙期にスピード感を持って満室になった事例

**3月末の学生退去が
多くて困っていました。
管理会社も変更して
繁忙期に突入したものの…**



**近隣大学の学生向け物件で、家賃も低め、
3点ユニットでもありました。
競合物件が立ち並ぶ激戦区エリアで、
主要駅からも遠く悩んでいました。**

**今回は退去がかなりあったこともあり
フィーリングリフォームをすることにしました。
ステージングや仲介店とのやりとり
スピード感も大事だということが分かりました。**

**あの手この手とやって、諦めないこと。
絶対に埋めるんだ!という気持ちも大事。
今では2棟満室にできました!**



事例 2

静岡県三島市物件
40代男性大家さん

1 K(16㎡)
家賃 3 万

管理会社に任せすぎるのをやめて
2ヶ月で 8 部屋埋まりました



管理会社とただコミュニケーションを取るだけでは
空室は埋まらない…
どうやって埋められるか
何から始めたら良いか
それすらわからない…

繁忙期の最中なのに内見がありませんでした。
また、物件には洗濯機置き場もなく
さらに近隣大学では交通費も出るようになり
賃貸に住む学生も少なくなりました。

フィーリングリフォームを知ってからは、
管理会社任せにする事がいかに危険かという
ことが理解できたとともに、

どうしたら**管理会社や仲介さんが**
「ここに住みたい!」と思ってくれるお客様を
案内してもらえるような部屋にするか、

どうしたらクロージングしやすい物件にするか、
という視点で考えるようになりました。



事例 3

京都府京都市物件
40代男性大家さん

1 K(18.9㎡)
家賃2.3万

物件稼働率が58%→80%に！

ステージングで稼働率

大幅アップ！

空室が多くて、
困っていました。
ステージングはやったこと
がなかったので
どのようにすれば良いか
わかりませんでした。



ターゲットとなる大学からは遠く
そもそも需要が薄いエリアだと言われていました。
物件までは坂もあり、住む学生も限られる
状況でした。

ほぼ地域最安値でしたが、3点ユニットで
あったことや近くにコンビニがあるだけで、
立地的に不利な環境でした。

そこで初期費用のキャンペーン、家賃の統一、
分かりやすい募集条件に変更し募集をかけました。
また、部屋にはステージングをし内見・申込み
につなかりました。



・満室御礼の声・



現在**全戸満室**です！

愛知県在住 匿名大家さん（30代）

今まではパツと見、キレイで誰が見ても無難なリフォームしかやってきませんでした。

それでも、良かったこともあれば、今のように全然決まらないこともありました。モデルルームなどを、実際写真で拝見して、こんなやり方もあるのだと、初めて知りました。



満室御礼



満室御礼

現在**満室稼働中**です！

愛知県在住 W大家さん(50代)

購入から2ヶ月後の今年1月に空室が1つ増え入居率が50%になりました。そのまま繁忙期を過ぎ、5月になっても状況は変わりませんでした。

自分にはない女性目線と、フィーリングリフォームが再現性のあるメソッドだった事。

今は、実際に空室が埋まって嬉しさと感謝の気持ちでいっぱいです。

現在**全戸満室**です！

愛知県在住 匿名大家さん(60代)

業者を回ることや、物件をきれいにすること。それ以外の空室対策はしたことがありませんでした。スレージングもよく分からず、どちらかというと、自分の好みになってしまい、プロとの違いを知りたかったです。また、空室対策について、基本を知れたのが良かったです。



**満室
御礼**



**満室
御礼**

稼働率50%→100%現在**満室**！

岐阜県在住 会社員Kさん(50代)

10室中5室、6ヶ月以上空きになっておりなんとか入居者を増やしたいと思っていました。

物件が置かれている状況を明確にして初めて、有効な対策(行動)を取れるということです。スレージングをして貰った時の部屋の印象の変化は、予想を超えるものでした。

実際、申込者がウェブにアップされたこの部屋の写真だけで入居を決定していたことは、予想外の驚きでした。

読者特典



繁忙期に必要な具体策をお伝えします！

フィーリングリフォーム® 個別相談会



先着20名限定！無料(通常36,000円)

【開催場所】名古屋・東京



まずはご相談を！
詳細・お申し込みはこちら



大家さんの空室が

公開即日で満室になる



空室対策スキル向上ナビ

<https://kuushitsu-taisaku.com/>

2019年2月2日発行

著者 大脇 ちさと

監修 フィーリングリフォーム®

創始者 山岸 加奈



発行所

oowakic@gmail.com (販売・ライセンスについてのお問い合わせ)

本教材、および収録されているコンテンツは、著作権、知的財産権によって保護されていることはもちろんですが、購入・ダウンロードされたコンテンツは、あなた自身のビジネスのために役立てる用途に限定して提供しております。教材に含まれているコンテンツを、その一部でも、書面による許可（ライセンス）なく複製、改変するなどして、またあらゆるデータ蓄積手段により複製し、オークションやインターネット上だけでなく転売、転載、配布等、いかなる手段においても、一般に提供することを禁止します。コンサルタント業の引用、転載、教育を希望する場合には別途ライセンス契約が必要となります。