

注目される留学生。

敬遠されがちな就学生。就学生とは、日本語学校の生徒。通常の

不動産会社にとって、日本語学校の生徒は、難しいお客さんの一人

です。言葉が通じないのではないか。日本の生活マナーを守ってくれないのではないか。

収入が少ないのではないか。そんな不安があ

って受け入れが難しくなっています。

その半面、外国人を積極的に受け入れたい不動産会社は、日本語学校へ協力を求めま

す。外国人を集めやすいという理由もあるでしょう。日本語学校は東京都だけでも100校を超えます。在籍する生徒数は、それぞ

どでしょうか。これは集客のチャンスです。

就学生として日本にきている外国人は、約4万人。アジア人中心です。彼らは、就学ビザで日本語学校へ入り



ます。1~2年で卒業。進学先の大学などが決まったら、留学ビザに切り替え、留学生となるのがひとつのパターンです。さて、彼らは来日し

た当初、どこへ入居するのでしょか。不動産会社へ行く？ いいえ、母国ですてに寮やゲストハウスなどの契約をしてから日本に

来ます。3カ月半ほどたつてから、不動産会社で探し始め

ます。日本語学校での集客方法ですが、成果が上

来日前に賃貸契約できる仕組みが必要

④日本語学校とのパイプ構築

理由はいたって簡単。母国にいなから、不動産の一般賃貸住宅を契約するのが難しいからです。寮やゲストハウスなどは、確かに初期費用が安い。しかし、プライベートがありなかつたり、初期費用分が家賃に上乗せ

されていたりするため、割高になることもある程度長く日本に住むのであれば、寮などの退去後、普通の不動産会社に行つて契約する方が多いように思っています。

日本財託は、都内のワンルームを中心に管理しています。管理戸数は7500戸ほど。日本語を話すことができないくても、すべての外国人を受け入れることができます。外国人向けに集客・管理をするというのは、ノウハ

ウが必要となります。日本人の入居が進むにつれて、パイプを築けているかどうかのポイントになります。ひとつの方法は、株式会社日本

財託管理サービス(以下、日本財託)をご紹介します。

が、さらに入居率を上げるため、外国人入居に取り組んでいます。日本財託の部屋に入居すると、いろいろ特典があり。まず、故意、過失などは除いて、退去時の内装費が無料。敷金の返還問題が目立っている昨今では、安心できるメリットです。また、水まわりなど、住宅において困ったことは24時間無料に対応しています。さらに、日本語学校生徒は、友人同士で住むことも多くあります。日本財託では、そのニーズにこたえて、ワンルームに2人で入居することも相談することが可能です。

現在でも入居率98%以上を誇っています。入居中にきちんとサービスを提供していく

ことで、就学生の満足度も上昇します。その満足度は、紹介してくれた日本語学校への満足度にもつながるので、ただ、お金のあまりない就学生にとって大きいメリットは、やはりお金です。就学生が日本財託の部屋に入居するときは、仲介手数料の発生がありません。なぜなら、日本財託は、不動産の管理会社だからです。これは就学生にとっては大きなポイントです。就学

生には、金銭的なメリット。日本語学校側には、学生満足度を上げるメリット。この2点を念頭におきながら、日本語学校側とのコミュニケーションをとれば、日本語学校とのパイプができてきます。

さらに、一般賃貸住宅でも、母国で契約できるように仕組みを構築すれば、不動産業界において、新しい外国人の集客方法を確立することができるでしょう。



座遊 (東京都品川区) 川田利典社長

池田多遊座を創るに在り。大久保で、2006年、Newsworld(世界100社)の経験をもとに、2007年「世界100社」を選ばれた。東京生まれの不動産会社。外国人入居をサト設立。2007年「世界100社」を選ばれた。東京生まれの不動産会社。外国人入居をサト設立。2007年「世界100社」を選ばれた。