

### Contents \*駐車場の有効活用術をご紹介 \*施設賠償責任保険について \*コラム

# そのスペース、活用出来ませんか？ 駐車場の有効活用術をご紹介

「住居は満室だけど駐車場がなかなか成約せず、満車にならない・・・。」そんな駐車場の空き枠に課題を持たれているオーナーさまがいらつしやるかもしれません。

駐車場を満車にするために、賃料を下げたり、外部貸しの募集をしてみたりと手を尽くすもなかなか成約しないことがあります。

こうした場合、駐車場を満車にすることだけにフォーカスするのではなく、駐車場の空枠を違う方法で活用することを考え実行することで、収益アップに繋がる可能性があります。

今号では駐車場の空枠の有効活用で、収益アップに繋がった事例をご紹介します。

永松 駿輔

#### 事例①

#### バイク駐車場への変更提案

最寄りの駅から徒歩35分の単身マンション。部屋数21戸に対し駐車場が16枠あり、その内の8枠が慢性的な空車、外部貸しの募集も行っていましたが状況は好転しませんでした。

そこで、空き枠を2枠潰し、大型バイクの駐輪スペースを設ける提案を実施。1枠2,000円での募集を行い、6台枠成約で12,000円/月の収益を上げることに成功しました。元の駐車場としての募集金額は8,000円/月でしたので、2枠で16,000円/月の可能性を捨てることになりましたが、契約が見込めない枠でもあることからオーナーさまにも喜んで頂きました。

今回のバイクスペースへの変更提案は短絡的に流行に乗った訳ではありません。

この提案には、それに至るまでに市場調査で仕入れた情報が活かされています。

①最寄駅から徒歩35分の立地のため車持ちやバイク持ちが多く住む地域であること

②近隣の単身マンションや駐車場には大型のバイク駐車場がないこと

③近くにバイク販売店舗があること

仲介店舗を訪問して行うリーシング活動において、仲介店舗の営業マンからは大型バイクを駐輪出来る物件を探している方は多いが、駐輪出来る物件が少ないとの情報をキャッチしていました。「需要があるものの供給がない」このエリア特性にあった提案になります。