

不動産コンサルタントが教える

仲介会社との 上手な付き合い方

第21回

【繁忙期対策】解約予告情報を 仲介会社は欲しがっている！

オーナー目線で考えれば、繁忙期に退去予告が来ないことを願うというのが本心だと思います。しかしながらテナントの意思表示を待っているだけでは、全ての対応が後手に回ってしまいます。

一般的な賃貸借契約では、解約予告通知は退去希望日の30日から45日前に定めているケースが多いはず。テナントから解約予告通知が来るのか、来ないのかをドキドキしながら待っているのではなく、まずは、テナント心理に立って考えてみましょう。

「4月からの新生活に合わせて、3月末までに引っ越ししなければならぬことは、今の段階（1月中旬現在）で、既に決まっている」が、「賃貸借契約書に定められている解約予告通知は退去の30日前で大丈夫なので、新居を探し終えた後に解約予告を出せばいいや」というテナント心理

に気付くことはできないでしょう。潜在的に退去するとは確定しているが、解約予告通知期間にゆとりがあるため、意思表示してもらえないテナントが潜んでいるというわけです。

「3月末ギリギリに引っ越しすればいいや」というテナントからの解約予告は2月末にオーナーに告知されます。このタイミングから工事の手配、再募集の準備や集客営業等を開始しても、気が付けば4月に入り、繁忙期も終わり、早期埋め戻しに失敗してしまう可能性が高まるというわけです。

このような機会損失を防ぎ、貴重な繁忙期間に早期埋め戻しを実現させるためには「解約予告意思の早期把握」が必要というわけです。下手にテナントへ「引っ越しする予定はありますか？」等のお伺いを立てることがマイナスだと

考えるのではなく、オーナーサイドから積極的にアクションを起こし、解約意思を早期に把握することの方が賃料収入の最大化につながります。

筆者経営企業のコンサルティング先では、12月から1月中旬にかけて、テナントへ一斉にダイレクトメール（往復はがき）を送付したり、電話をかけて3月末までに「引っ越しする予定はありますか？」とヒアリングを実施するケースがあります。この際に、通常の解約予告期間より先に意思表示をいただいたテナントには、商品券や謝礼を支払うようにします。前述した通り、ギリギリに解約予告を出され埋め戻しに失敗し、長期空室期間による賃料収入の機会損失を考えれば、若干の謝礼程度はすぐに回収できるからです。

入居可能日を確定させて
仲介会社へ先行告知する

繁忙期は仲介会社にとって稼ぎ時ですので、お客さんに紹介できる物件情報を幅広く収集しています。解約日を早

期に把握できれば、リフォーム会社への早期工事発注や仕上がり日も確定できるはずですので、「3月15日午後15時以降入居可能！」等、具体的な入居可能日を図面や資料に記載して、仲介会社へ告知しましょう。現状回復が終わっていないなくても、確実な入居可能日が分かれば、仲介会社も積極的に取り扱ってくれます。「3月中旬入居可」等、アウトな告知は、仲介会社が入居トラブルを敬遠して、逆に取り扱いを控えてしまうことにもつながります。

リーシング・マネジメント・コンサルティング

齊藤晃一 代表取締役社長

Profile

コンサルティング会社で、大手飲料メーカー、大手製薬会社をはじめとするダイレクトマーケティング事業の新規参入戦略および実行支援を多数経験。その後、(株)ウェブクルー（東証マザーズ8767）で新規事業企画室長として新規事業の立ち上げ、M&Aなどを経験。現在は不動産ファンドやJ-REITの空室対策コンサルティングに携わる。著書に「本気で満室稼働を考える人だけが読む本」。

URL : <http://www.lmc-c.co.jp/>

