

# 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 58 回

## 「解約予告情報」とは

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。しかしながら入居者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

ケースが多いはずですが、入居者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、入居者心理に立つて考えてみましょう。

「4月からの新生活に合わせるため、3月末までに引っ越ししなければならぬ」とは、今の段階（2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」という入居者心理に気付くことはできないで

しょうか。潜在的に退去することは確定しているが、解約通知期間にゆとりがあるため、意思表示してもらえない入居者が潜んでいるというわけでは

「3月末ギリギリに引っ越しすればいいや」という入居者からの解約予告は2月末に

オーナーに告知されます。このタイミングで工事の手配、再募集の準備や集客営業などを開始しても、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。下手に入居者へ「引っ越しする予定はありますか？」など

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、早期解約意思を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タント先では、12月から1月中旬にかけて、入居者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入居者には、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にできるから

です。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

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3時以降入居可能！」など、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。原状回復が終わってなくても、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」など、アバウトな告知は、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/>



繁忙期中に空室の埋め戻し、稼働率の維持向上に向けて、準備を進めているオーナーも多いかと思えます。今回のテーマでは、繁忙期での取りこぼしを防ぎ、早期埋め戻しに直結する、今だからこそ実践できる手法についてお話ししたいと思います。

進学、就職、転勤など、4月からの新生活に向け、3月末までに引っ越しを考えている既存入居者（以下、入居者）の動きが活発する1月から3月までが繁忙期といわれています。

オーナー目線で考えれば、