

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 93 回

**退去予定の部屋を早期把握
 空室の埋め戻しに取りかかる**

とを願うというのが本心だと思えます。しかしながら意思表示を待っているだけでは、すべての対応が後手に回ってしまいます。

入居者に解約意思を聞く

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日前までと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、入居者の立場で考えてみましょう。

間もなく繁忙期シーズンが訪れようとしています。今回のテーマは、繁忙期での取りこぼしを防ぎ、早期に空室の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説明します。

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。

「4月からの新生活に合わせ、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、すでに決まっている」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。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、意思表示しない入居者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。このタイミングから工事の手配、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、早期の埋め戻しに失敗してしまふ可能性が高まってしまいます。

このような機会損失を防ぎ、貴重な繁忙期間中に早期の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」が必要になります。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イメージでなく、オーナーサイドから積極的にアクションを起こし、早期に解約の意思を把握することのほうが、賃料収入の最大化につながります。

当社のコンサルティング先では、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した入居者には、商品券や謝礼を支払うようにします。前述したとおり、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回収できるからです。

入居可能時期を先行告知

繁忙期は仲介会社にとって稼ぎ時ですから、お客さま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よ。「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いても、現実的な入居可能日がわかれば、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、アウトな告知は、仲介会社が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「本気で空室稼働を考える人だけが読む本」。

URL：<http://www.lmc-c.co.jp/>

