

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



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話します。

退去予告を待たず アクションを起こす

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化する1月から3月まで

第 104 回

解約予告がでたら すぐに募集開始するべき

が繁忙期といわれています。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。

一般的な賃貸借契約は、解約予告通知を出す時期を退去希望日の30日から45日前に定めているケースが多いはずですが、まずは入居者心理に立って考えてみましょう。

「3月末までに引っ越ししなければならぬことは、1月中旬段階で、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日前でも大丈夫なので、新居を見つけた後に解約予告を出せばいいや」という入居者心理に早めに気が付くことはできないでしょうか。解約通知期間にゆとりがあるため、退去することは

確定しているが意思表示をしてくれない入居者が潜んでいると考えられます。

「3月末の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月に入っていて、繁忙期も終わっ

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いても、確実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。

ており、早期埋め戻しに失敗してしまう可能性が高くなります。

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。オーナー側から積極的にアクションを起こし、早期に解約意思を把握するほうが、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や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せんか?」とヒアリングをしたりしています。

この際に、通常の解約予告期間より先に意思表示をしてくれた入居者には、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が発生することを考えれば、若干の謝礼程度はすぐに回収にできるからです。

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、大手製菓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 : <https://www.lmc-c.co.jp/>

