

す。もちろん管理を依頼していれば、定期的に巡回してくれるはずですが、その頻度には限度があります。もしオーナーが近くにお住まいでしたら、時間の許すときはお部屋を訪れて空気を入れ換えたり、オーナーの目でお部屋をチェックしてみてください。

お客様からの交渉に備える

お客様はお部屋が気に入っても、「交渉なしで決めるのは損」と考えるのが最近の傾向です。そのとき、「少し家賃が下がらないか」という要望に、「家賃の発生をあとにしましょう」という提案で決まることもあります。そのときは、その場ですぐに結論が得られることが望ましいのです。



オーナー様の携帯電話を担当スタッフに伝えておくなどしていただき、なるべく連絡がとれるようになっていると、貸主側の条件をすぐ伝えて決断していただけます。せっかく気に入っていただけたなら、お部屋を見たときにその場で決断していただかないと、大切なお客様を逃がしてしまいます。最近のお客様は、不動産会社に訪れて部屋と施設を内見したあと、結論を出さずに帰ってから、インターネットを見て他の物件と比較する、という傾向があります。でも、その場で「ここでよい」と説得できる「理由」があれば決めてもらえます。そのための仕掛けが、ひとつでもふたつでも欲しいのです。

“お得感”を感じていただく工夫

人は甲乙付けがたい商品を前に迷ったとき、ちょっとした理由で「どちらか」を選ぶことがあります。それは、ほんの少しの「お得感」なのですが、オーナー様のお部屋にも、そのような「お得感」を用意しておきましょう。ただし、お客様が「得をする」ということはオーナー様が「負担する」ということなので、その負担分は「空室を早期に埋めるための対策費」と考えていただきます。対策費を有効に使って一日も早く部屋を決めよう、という考えです。では、どのような有効的な使い方があるのでしょうか。

まずは「フリーレント」という方法がよく使われています。入居後の最初の1ヶ月から

数ヶ月の家賃をサービスするのですが、最近では、お客様がインターネットで探すときに、最初から「フリーレント物件」という条件をつけることが出来るようになっていきます。この条件をつけるとオーナー様の貸室がお客様の目に触れやすくなるという利点があります。

初期費用か室内設備か

つぎに、お客様の「初期費用を少なくしたい」という要望は、アンケートを見ると年々増していることが分かります。お金がない人が増えたというより、それが部屋を探すときのトレンドなのです。初期費用には礼金と敷金以外に、前家賃、火災保険料、保証料（保証会社を使う場合）、鍵交換費用などが必要ですが、それらを含めて「〇〇〇円パック」で入居できるとか「ゼロ円」で入居できる、という「貸し方」があります。お客様の立場で見てみると、少額で計算しやすい費用で入居できる部屋は、他の物件と比べて魅力的に映ることでしょう。そのサービス分に対策費を活用するというアイデアです。「そんなことまで家主が面倒をみるのか」と思うのも当然ですが、同じ対策費を使うなら「お客様はどれに一番“お得感”を感じるか」という選択の問題でもあるのです。

対策費の別の活用方法は室内設備です。迷っているお客様に

「好きな室内設備が選べる」という条件を提示します。どんな設備が選べるかは予算によりますが、エアコン、テレビドアホン、浴室乾燥システム、壁に据付けの液晶テレビなどは喜ばれるでしょう。あるいは、ケーブルテレビの使用料（1年分など）やインターネットサービスの使用料として活用もできます。

さて いかかでしょう。昔はオーナー様が借主に、このようなサービスをすることは考えられませんでした。今でも、お部屋に競争力があるなら必要はありません。しかし競争力には限界がありますし、同じタイプのライバル貸室と遜色ない状態なら、これらの「お得感」は迷ったお客様の背中を押す、大きな決め手となるはずです。



おすすめ『賃貸の本』

大家さんのための新空室対策

久保力也著 セルバ出版



本書の著者は、鹿児島県在住の大家さんであり、賃貸仲介会社の経営者でもあります。よくある「空室対策本」とは、少し異なる視点から賃貸経営のコツについて書かれています。この本のテーマを一口で言うなら、「不動産業者を如何に知り、味方に付けるかが賃貸経営にとって重要である」です。

大家さんが知らないマズイ「5つの現場」

1つめは、賃貸経営を取り巻く業界を知ること。業界新聞やインターネットで、新しい法律や税制、最近の入居者の動向などの情報を積極的に取り入れてください。毎月 届けさせていただく本紙も そのひとつとしてお役立てください。



2つめは、商品である物件、つまりご自身の建物や貸室を徹底的に把握すること。特に募集中のお部屋や共用部分の状態が「どうなっているか」を知っておくことは大切です。

「それは不動産業者に任せている」と仰るかもしれませんが、「任せきり」ではダメなのです。たとえ、不動産業者が最善の努力で現場を維持しているとしても、見る目によって気付くポイントが違います。特に、ご自身の財産を大切に作る大家さんの見方は、私たち不動産業者とは違う疑問や問題点を探すはずです。外観、エントランス、通路、そして空室のドアを開けた瞬間の印象など、ご自身で確認することが大切、ということです。

3つめは、不動産業の現場で「何が起きているか」を知ること。大家さんの空室情報が、どのように地域の不動産業者間で流通しているかを知ることが大事、ということです。地域内の不動産業者が多く、空室情報に埋もれる中で、ご自身の貸室情報が目立つように配信されているかどうかは、とても重要なことです。

4つめは、集客の現場をチェックすること。入居希望者がお部屋を探すとき何をするの

か、どこを見るのか、といったことを知っておくべきです。特に、ご自身の貸室がインターネットで「どのように」紹介されているかを定期的に確認することは重要です。本書の著者は「賃料をはじめとする契約条件や設備に記載間違いはないか、写真がしっかり掲載されているか、物件のキャッチコピーやコメントが入っているか、入っていても分かりづらい表現はないか、隅々まで確認してください」と書いています。インターネットの他にも、集客の現場には物件チラシや現地看板などもありますので、それぞれが貸室の情報をしっかりと伝えているかをチェックすることを勧めています。

5つめは、既存入居者の現場を見つめ直すこと。ここでは「退去防止も立派な空室対策」ということで、入居者さんに対するサービス精神の欠如が起こっていないか、常に見直す、という考え方を紹介しています。最高の空室対策は、入居したらずっと住んでもらうことです。本紙でもたびたび、「長く住んでいただくためのアイデア」を書かせていただきましたが、その考え方で常に現場を見つめ直すことが大切ですね。



“三種の神器”を持ちましょう

さらに、「空室対策は まず不動産業者を味方につけること」というタイトルで、大家さんに「“三種の神器”を持つこと」を提案しています。三種とは物件チラシ、名刺、そしてマインド（心構え）のことです。物件を説明するチラシは自身で作成し、大家さんと物件の個性が伝わるような名刺を持ち、ご自身で不動産業者を回りましょう、ということです。この物件チラシ作成や仲介会社への情報提供は、「私たち地元の不動産業者にお任せいただきたい」と思いますが、すべての不動産業者がしっかり行っているとは限りませんので、チェックすることをお勧めします。

著者は鹿児島県内で賃貸物件を新築しましたが、築3年のとき、8世帯中5世帯が一気に退去して、100%だった入居率が37.5%に落ち込んだことがあります。

賃貸Q&A

「遺言書」

A 日本は高齢化や家族形態の多様化が進んでいますので、ご本人の意思に沿った相続が行われるためには、遺言書の作成は望ましいことです。遺言を書くためには「遺言能力があること」が必要です。認知症になってからでは、原則、遺言を書くことができません。

遺言には3種類ありますが、お勧めは「公正証書遺言」です。公証役場で遺言として残したい内容を口述して証書にしてもらうことで作成できます。2名の保証人と作成手数料が必要となります。ちなみに財産の額が5000万～1億円の場合で、手数料は4万3000円になります。本人に遺言書の正本と謄本が交付され、原本は公証役場に保管されるので安心です。昨年の4月から電子データ化が実施されていて、万一、大災害などで原本が失われてもデータをプリントできるようになりました。

あなたの場合の法定相続割合は、奥様が2分の1でお子様が6分の1ずつとなりますね。あなたのご家族では問題ないと思いますが、子供が母親の前で法定相続分の財産を引き継ぐことを強く主張する場合もあります。つまり子供3人が「私は6分の1が欲しい!」と訴えるのです。財産は、法定相続割合どおりにきっちりと分けられるものではないですし、母親以外には相続税が課税されることになります。一次相続では、妻に多くを引き継がせる、という選択もありますから、そのためにも、あなたの意思を遺言に残しておくことが大事です。

Q さきほど認知症になったら遺言を書くことができないと聞きましたが?

そこからスイッチが入って、本書に書かれていることを実施したそうです。その甲斐あって3ヶ月で満室になりました。

Q 68歳の16世帯アパートオーナーです。借入は残っていません。サラリーマンを62歳で退職しましたが、特に体の不具合はなく健康です。家族は妻と子供3人(長男、長女、次女)で、皆家庭をもって独立しています。相続税も上がったので心配ですが、まず遺言を残しておいた方がいいと聞きました。どうなのでしょう。

A 法律で認知症の方は契約関係の行為ができないと定められています。不動産を売買したり、贈与したり、遺言を書くこともできなくなります。“まだら認知症”と言われるような、時間帯によって症状がひどかったり、突然我を取り戻したように話が理解できたりする場合なら、いくつか打つ手はあります。判断能力が少しでもあって、名前、住所、自分がどこにいるかわかる、署名できるというレベルでしたら、頭が冴えているときに公証役場に行く(あるいは来てもらう)ことでオッケーでしょう。お知り合いで該当の方がおられるようでしたら、弁護士、司法書士、税理士などの専門家に相談することをお勧めします。

Q 3種類と言いましたが他にはどんな方法がありますか?

A 「自筆証書遺言」という方法があります。自分で全文を書きます。代筆やパソコンでの作成は認められませんし、細かい規定があり、不備や誤りがあると遺言として認められません。紛失や破棄される可能性もあります。相続が発生した時は家庭裁判所に提出し、検認手続きを受けなければ執行できません。もうひとつは「秘密証書遺言」ですが、利用する人は少ない方法です。

財産を残す者には、残された人に対し、自分の財産をどのように配分するか決める責任があります。意思を明確にしておけば相続争いも起きないでしょう。ご家族や親類に争いの火種を残さないために、遺言を残すべきだと思います。



賃貸経営で満室を維持するための

アパートマンション館 株式会社

賃貸経営ニュース

5月

- 発行日：2015.5.1 第3巻9号(通算33号)
- 発行所：アパートマンション館株式会社
茨城県取手市取手2丁目2-7 <http://www.apa-to.co.jp/>
- 発行人：宮内 広明 TEL 0297-72-1181

今月のピックアップ ●空室対策実践塾 「ここに住みたい!」とってもらう方法」
●おすすめ賃貸の本 「大家さんのための新空室対策」 ●Q&A 「遺言書」

空室対策実践塾 「ここに住みたい!」と ってもらう方法



空室対策は、現地に来て内見(部屋と施設を見る)してもらうための工夫と、内見したら「この部屋に住みたい」と感じてもらうための工夫に分けて考えます。お部屋が決まらない原因は、お客様が「見に来ていないか」、あるいは「見たのに気に入らないか」のどちらかしありません。



過去の記事で、「家賃と部屋の価値のバランスを合わせる考え方」や「部屋の価値を高める具体的な方法」などを紹介してきました。これらは、お客様に「見に来てもらう」ための様々な工夫です。前回の記事では、「カスタマイズできる」という募集方法」や「家具・家電等をセットして見せる」という方法を紹介しましたが、これは、内見したら気に入ってもらうための工夫です。そこで今回は、さらに「ここに住みたい」とってもらうためにアピールする方法を紹介いたします。

外観と共用部分に気を配る

実際にご案内して感じるのは、お客様が第一印象で「ここに住みたくない!」と決めるのは、意外にも部屋に入ってからではなく、外観や共用部分を見たとき、ということです。たとえば築15年の物件の外壁が、それなりに古びているのは当然であり問題ありませんが、荒れていて放置されているという印象を与えると嫌われます。

特に共用部分のエントランスや通路にゴミが目立ったり、自転車がだらしなく放置されていたり、ゴミ置き場が汚れたままになっていると、部屋を見るまでもなく「ここには住まない!」と決断されてしまいます。古びた外観でも、1つのプランターに季節の花が植えられているだけで、貸す側の入居者への気配りを感じてもらえます。

オーナーからの「ウエルカムメッセージ」

大家さんと店子の距離感には微妙なものがあります。近すぎると、それを敬遠する借主もいます。しかし誰でも「どんな大家さんなのか」「親切的な大家さんならいい」とは思っているはずです。そこで部屋の中に、さりげなく「ようこそ」というメッセージが置かれていると、お客様の気持ちは引き付けられます。メッセージの中に、その部屋に住む人が知りたい地域(お店など)の紹介が書かれていたら、親切・親身な気持ちが伝わります。「この施設と地域で快適に暮らしてほしい」というオーナーの暖かい気持ちを伝えたいのです。もし文面を考えるのが苦手でしたら、募集や管理を依頼している会社のスタッフが考えてくれるはずです。

時間のあるときは空気の入替えを

しばらく空室が続いたとき、人が暮らしていない部屋はすぐに臭いや湿気が充満しますので、定期的に空気の入替えをするべきで

