



オータニ アピ・マン新聞

— Vol. —

16

株式会社オータニ

TOPICS
01

ご挨拶

謹啓 早いもので師走を迎え、2022年も残すところあとわずかとなりました。今年も新型コロナウイルスに翻弄された一年ではありましたが、「新しい生活様式」という言葉が目新しく感じないほど、ウィズコロナが定着してきたのではないのでしょうか。また、この新しい生活様式が、DX（デジタルトランスフォーメーション）を加速させ、今年5月には、不動産業界における電子契約が全面解禁となりました。書類ありきで今まで行ってきた契約業務が、紙も印鑑も不要になるとい

宅建業法の改正は、大きなニュースでした。

時世や時流に合わせ、新しいものを取り入れる柔軟さほどの業界にも必要なことです。同時に、「動かないもの＝不動産」に携わる我々は、いつの時代でも変わらない、信頼や信用を大切にしていかなければなりません。末筆ながら、皆様方のますますのご繁栄とご健勝を心よりお祈り申し上げます。お身体にお気をつけて、良き新年をお迎えください。

謹白



TOPICS
02

宅地建物取引士資格試験とは

今月、2022年度宅地建物取引士資格試験の合格者発表が行われました。毎年10月の第3日曜日に試験が行われます。その日は若手がこぞって受験をするため、人線りに苦心する不動産会社も多いと聞きます。今年受験者は全国で約22万人でした。不動産業には欠かせないこの資格、合格率は15〜17%ほどで、国家資格の中では高い方ではありませんが、300〜400時間は勉強しないと受からないと言われており、仕事をしながら試験勉強を行うにはなかなか高いハードルだといえます。

試験範囲は、権利関係、法令上の制限、宅建業法、税その他と広く、全50問。すべて4択問題です。最近では、4択のうち、いくつが正解かを問われる問題が増えていて、難易度が増しています。

難易度☆☆☆（簡単）な問題をここで一つ。

AはB所有の甲建物（床面積100㎡）につき、居住を目的として、期間2年、賃料月額10万円と定めた賃貸借契約

をBと締結した。BはAに対して、本件契約締結前に、契約の更新がなく、期間の満了により契約が終了する旨を記載した賃貸借契約書を交付して説明すれば、本件契約を借地借家法第38条に規定する定期建物賃貸借契約として締結することができる。果たして○か×か。

不動産業は専門性の高い職種です。法改正も多く、常に最新の情報を取り入れなければなりません。日々勉強するスタッフを暖かく応援いただけると幸いです。



【答】× 賃貸借契約書とは別に、契約の更新がなく期間満了で契約が終了する旨を説明した書面を交付して説明しなければなりません。

繁忙期の退去予定者を事前に把握 入居率を維持する方法

本格的に人が動き始める2月からの繁忙期は、空室を埋めるチャンスでもあるのですが、同時に退去も多くなります。できるだけ早いうちに「繁忙期の募集戦略」を考えておかなければなりません。どんな物件でもこれまでの傾向で、おおよそどれくらいの入退去があるかを予想することはできるでしょう。しかし、予め具体的に情報を知っておくことができれば、機会損失を減らすことにもなります。

退去のタイミング次第で機会損失を起す

たとえば実際の退去が2月末で、契約期間が3月末までというケースがあったとします。退去を



してから室内の修繕箇所の特
定、施工業者との打ち合わせな
どを考慮すると、リフォームが
アップして実際に入居できるの
は、4月中旬から下旬くらいと
なります。4月下旬ともなれ
ば、部屋探しをするニーズが一
段落しているため、繁忙期とい
う絶好の機会を逃すことになっ
てしまいます。

また、入居者としてみれば、
実際に退去するのは2月末なの
に、「解約予告期間」という
ルールに縛られ、3月末まで賃
料を支払わなければならないの
です。「解約予告期間」にかか
わず、2月末に退去、解約し
ていただければ入居者は無駄な
家賃を抑えることができ、オー
ナーとしても3月中には入居可
能とすることができま。3月
入居可能と4月入居可能の物件
では成果に大きな差が出るの
は、言わずもがなでしょう。4
月以降に入居が決まらない場
合、そのまま次の繁忙期まで空
室、ということもあるのです。
そこで入居者に対して事前に

通知を行い、退去予定の情報を
把握する方法が良いのではない
でしょうか。

入居者から事前に 情報を得る方法とは

情報を得るには、往復はがき
によるアンケート調査、電話に
よるヒアリングなどの方法があ
りますが、ポストに投函する手
間が煩わしく思われたり、突然
の電話を嫌がられる懸念があり
ます。

そこでお勧めなのが、Google
フォームでアンケート項目を作
成して、URLをSMSで送信
する方法です。アンケートの内
容は図を参照ください。
質問の本题は「繁忙期に引ッ
越すかどうか」であり、それが

わかれば以後ピンポイントにそ
の入居者と接点をとっていくこ
とになります。まずは大まかな
把握をすることが戦略をたてる
上でも重要なのです。さらに
「引ッ越す予定があるかない
か」の質問だけでは不躰なの
で、できれば6〜7問程度の質
問も合わせて入れるようにした
いものです。過度な質問であ
ると回収率が減るのですが、こ
れくらいのレベルであれば影響を
及ぼしません。もちろん無料と
いうとSMSで送信しても無視
されてしまうため、「Amazon
ギフト券」などをつけてみるの
が良いでしょう。数百円×世帯
数のコストだけで、繁忙期の出
入り状況が事前につかめれば安
いものではないでしょうか。

質問事項のサンプル

- Q1** これから3月までの間にお引越しの予定はありますか？
はい/いいえ/引越す可能性がある
- Q2** お引越しはいつ頃を予定されていますか？
1月/2月/3月
- Q3** お引越しの理由を聞かせてください
住宅購入/転勤(就職)/結婚/気分転換/その他
- Q4** 今のお住まいに満足されていますか？
大変満足している/まあまあ満足している/あまり満足していない/満足していない
- Q5** 上記の理由をお聞かせください
家賃/間取り/立地/設備/環境/管理会社/その他
- Q6** この物件に長くお住まいいただくために必要なものをお答えください
家賃/間取り/清掃/設備/数年に一回の換気扇やエアコンの洗浄/その他

