



TOPICS  
01

## ご挨拶

謹啓 暑さの厳しい毎日が続いておりましたが、お元気ででしょうか。突然ですが、清少納言はその有名な随筆「枕草子」の中で「夏は夜がいい」と言っています。現代とは違い、平安時代の夜はどんなに暗かったことでしょう。月の明かりが人々にとって格別なものであったに違いありません。時は移り、様々な明かりが灯る現代の夏の夜も、月の明かりに魅了される方は多いのではないのでしょうか。実は今月31日の満月は、2023年の満月の中でも地球に一

番近い位置にあるのです。2月6日の満月が最も遠く、その地心距離の差は約5万キロ、光って見える面積も約29%の違いがあるのだそうです。8月31日といえば、子どもの頃は夏休みの宿題に追われて大変だったという記憶もありますが、大人になった我々は、今年一番の大きな月を見上げ、その光を存分に浴びるひとときを楽しんでみてはどうでしょうか。宇宙のパワーをもらって厳しい残暑を乗り切りたいものです。

謹白



TOPICS  
02

## ChatGPTが答える 満室の秘訣とは

最近よく耳にする「ChatGPT」

とは、高度なAI技術によって、人間のように自然な会話ができるAIチャットサービスです。この「ChatGPT」にオーナー様であれば誰もが知りたい、「満室にする秘訣」を聞いてみました。

**Q** 満室にする秘訣はなんですか？

**A** アパートを満室にするための秘訣はいくつかあります。以下にポイントを挙げてみます。

### ① 魅力的な物件の提供

入居者が魅力を感じるような物件を提供します。清潔で快適な状態を維持し、必要な設備やアメニティを揃えます。

### ② 適正な家賃設定

市場価格に合わせた適正な家賃を設定します。高すぎる家賃は入居者が敬遠し低すぎる家賃は収益性を損ないます。市場動向を把握し、競争力のある家賃設定を行います。

### ③ マーケティング活動の強化

アパートの広告やマーケティング活動を積極的に行うことで、より多くの入居希望者にアピールすることが出来ます。オンラ



インのポータルサイトやソーシャルメディアを活用し、物件の魅力を正しく伝えることが重要です。

### ④ 口コミと紹介プログラムの活用

満足度の高い入居者からの口コミや紹介は新たな入居者を獲得するための強力な手段です。入居者の満足度向上を目指し、口コミを獲得するような環境と紹介プログラムの導入で、入居者に入居者を紹介してもらう仕組みを作ることにも有効です。

以上のような回答を得ました。なかなか的を射たアドバイスではないでしょうか。

# 自主管理がおすすりめできない「本当の理由」

## 自主管理という選択にける人的コスト

賃貸経営には、自分自身で管理する「自主管理」という選択肢があります。確かにアパート経営は、必ずしも管理会社の手を借りる必要はありません。時間的余裕とノウハウを持つている方であれば問題なく自主管理ができるでしょう。懸念と言えば、「コストパフォーマンス」と「入居者募集（客付け）」ではないでしょうか。



管理委託の費用には、一般的には数%の管理料に加えて、修繕費、巡回清掃費、広告宣伝費などがあります。自主管理ができればこうした費用が節約できる分、キャッシュフローは改善できるでしょう。例えば、5万円10戸のアパートを管理料5%で委託するなら、毎月の管理料は2・5万円（税別）、年間では約30万円です。それ以外に募集時の広告宣伝費12万円（解約率20%、2部屋を募集）などや巡回清掃費などがかかるため、キャッシュフローに余裕がない人にとっては痛手となります。

## 自主管理のコストパフォーマンス

しかし、コスト面ではどうでしょうか。ひとつは「オーナー自身の人件費の問題」です。滞納は毎月約7%、入居者からのクレーム、問い合わせは毎月約20%、解約は年間15〜25%が発生、それらを処理する必要があります。

年間42万円のコストを削減するため、入金確認をし、2週に1度はクレーム処理を行い、

半年に1件は解約対応をオーナー自らが行うことは費用対効果が合うのでしょうか。

もうひとつはたとえ自主管理しても「42万円すべてを節約できるとは限らない」という点です。それは管理会社が無償で動く業務や作業も少なからずあるからです。さらに数をまとめて発注できるからこそ割安にできる工事や商品もあるでしょう。

## 客付けされる物件の優先順位

そして何より、自主管理のリスクは客付けにあります。自力で仲介業者をまわり、低コスト・短期で空室を埋めてもらえらるでしょうか。客付けにおいて「自主管理オーナーの物件」に対する不動産会社の対応は極めてシビアです。一般論ではありますが、客付けには優先順位があります。

- 1 自社で所有している物件
- 2 自社で保証しているサブリース物件
- 3 自社で管理している物件
- 4 他社管理物件だがADが高額な物件

5 他社管理または自主管理だが決めやすい良質な物件

6 自社で管理している決めにくい物件

7 他社管理物件および自主管理オーナーの物件他

ビジネスで行っている以上は自社の利益のために行動することとは当然のことといえます。自主管理オーナーの物件の優先順位が低くなることは残念ながら事実なのです。

## 結局、管理会社に任せる

### メリットは大きい

不動産賃貸業はその運営を丸ごとアウトソーシング出来るビジネスモデルです。仮に人を雇えば、同じ業務を数%のコストで賄うことは到底できません。委託する管理会社がしっかりしていれば、年間42万円のコストは決して高くありません。きちんと管理料を支払って、管理会社に責任ある仕事をしてもらう。その方が間違いなく「得」であることがわかるのではないのでしょうか。

CPM®米国不動産経営管理士  
みらいずコンサルティング(株)  
代表取締役 今井 基次

