



オーナー アピ・マン新聞

- Vol. -

45

株式会社オーナー



TOPICS
01

ご挨拶

謹啓 今年も早いもので5月になりました。旧暦では「さつき」。早苗を植える時期の「早苗月」を略したのが「さつき」の語源といわれています。最近では、田植えの風景はあまり見なくなりましたが、昔はたくさん的人が作業に励んでいたのでしょう。空気が爽やかな季節でもあり、仕事を進めるのには、本当に快適な環境です。

それと共に昔から「五月病」という言葉があるよう気に持ち的には中だるみが出てくる時期かもしれません。昔の田植えでは、村の人たちは自分の田んぼ

の作業の前にみんなで畔の草をとり、水路を調整してから田植えを行い、自分のところばかりでなく、他の人の田んぼの作業も協力しながら、村全体の繁栄を考えていたようです。中だるみしそうな時には視点を変え、柔らかな5月の風を感じながら、昔の人の田植えのような「人のためになる」仕事を考えてみるのはいかがでしょうか。

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。

謹白

の作業の前にみんなで畔の草をとり、水路を調整してから田植えを行い、自分のところばかりでなく、他の人の田んぼの作業も協力しながら、村全体の繁栄を考えていたようです。中だるみしそうな時には視点を変え、柔らかな5月の風を感じながら、昔の人の田植えのような「人のためになる」仕事を考えてみるのはいかがでしょうか。

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。

TOPICS
02

「契約解除・立ち退き」問題

入居者にとつてはもちろん、オーナーにとつてもできれば避けたい「立ち退き」問題。大まかに分けて次の3パターンが考えられます。

- ① 家賃不払いによる立ち退き
- ② 用法違反による立ち退き
- ③ 老朽化による立ち退き

この中で、①と②については「信頼関係破壊の法理」が重要なとなります。例えば、契約書に「家賃の滞納2か月で契約解除」や、「迷惑行為があつたら契約解除」という文言があつたとしても、その行為だけで貸主からの解除はできないことがほとんどです。

滞納や用法違反が発生し、それに対処（内容証明で督促を行ったり、用法違反への注意や聞き取りを行つたりし結果を残すなど）をし、それでも事態が改善することなく、両者の信頼関係が破壊されていると認められてはじめて、貸主からの解除ができる、立ち退きを請求できることになっています。

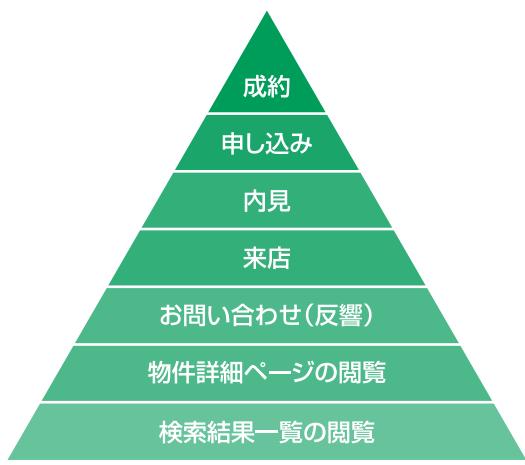
この「信頼関係破壊の法理」は、最高裁判所が認めた判例法理で、同趣旨が改正民法541条但し書



きにあります。さらに、解除・立ち退きを求め、借主が応じない場合は、催告→明渡訴訟→強制執行の流れになりますが、弁護士への依頼や、家財の運搬や保管には相当な費用と期間がかかります。明渡訴訟や強制執行の費用は借主の負担ではありませんが、家賃の滞納者に支払能力は期待できないのがオーナーとしては悩ましいところですね。
この「信頼関係破壊の法理」は、老朽化による立ち退きのポイントはずばり「立ち退き料」。こ

6つのステップで考える成約までのプロセス

図1 ポータルサイト検索から成約までの流れ



繁忙期も過ぎたこの時期、不動産オーナーや管理会社の間で「あと一部屋が決まらない」「反響はあるが成約に至らない」といった声が多く聞かれます。しかし、ここからの取り組み次第で成約する可能性は十分にあります。そのためには、成約に至るまでのプロセスを分解し、ボトルネックを的確に把握・対策することが重要です。本稿では、成約までの流れを「6つのステップ」に分け、それぞれの段階におけるチェックポイントと改善のヒントを提示します。

成約までのプロセスは「ピラミッド構造」

空室が埋まるまでには、図1のようなプロセスが存在します。これは「成約ピラミッド」と呼ばれます。

成約までのプロセスは「ピラミッド構造」の開発で、各段階における課題と対策を解説します。

①ネット掲載▼検索結果一覧の閲覧

まずはポータルサイト等での検索結果一覧の閲覧数を確認すべきです。ポータルサイトで多くの人の目に触れやすくするために、サイトの基準を達成していくかなければなりません。

- 閲覧数が極端に少ない場合、競合物件に埋もれている可能性が高い
- 募集条件やサムネイル画像の印象が弱いと検索結果の中でもスルーされる

対策例
サムネイル画像の刷新、写真の質の強化など

②物件詳細ページの閲覧▼お問い合わせ(反響)

多ければ多いほど、成約の可能性は高まることになります。成約に至らない場合は、いずれかの段階で数値が著しく落ち込んでいることが多く、その地點が改善すべきポイントとなります。

③内見▼申し込み

内見に至っているにも関わらず申込がない場合は、現地での印象に問題があるケースがあります。

- 写真と実物にギャップがある
- 空気がこもっている
- 清掃が不十分
- 駐車場が狭くて使いにくい
- 共用部が荒れている

対策例
定期的な空室清掃、換気、照明設置、香りや小物による簡易ホームステージング、共用部の一時的な清掃依頼など

詳細ページまでは閲覧されているのに反響がない場合は、物件の魅力が十分に伝わっていないことが原因と考えられます。

● 画像の質が悪い、枚数が少ないので季節感が欠けている

● 設備の魅力のアピール不足

● 競合物件との差別化ができない

最新の高画質写真に更新、VRや動画の導入、設備の強みをテキストで訴求など

対策例

「成約ピラミッド」の各段階を検証し、ボトルネックを見つけ、即座に対策を打つ。それが繁忙期ではない今の効果的な空室対策となります。

