



オータニ パパ・マン新聞

— Vol. —

44

株式会社オータニ

TOPICS
01

ご挨拶

謹啓 春光うらかな頃、ますますご繁栄のこととお慶び申し上げます。

寒い冬が過ぎて徐々に暖かくなってきました。この季節は、出会いや別れ、新しい環境に身を置く人が多いのではないのでしょうか。春の季節を表す言葉に、「三月の風と四月の雨で五月の花が咲く」という言葉があります。これは西洋のことわざであり、「三月に冷たい風が吹き、四月にたくさん雨が降って、ようやく五月にきれいな花が咲く」という意味だそうです。このことわざには、もう一つ「雨

や風といった土台や準備があったこそ美しい花が咲く」という意味があります。

雨や風は、明確な目標設定や具体的な計画と準備を指すと考えることができ、目標達成にも通じる言葉、日頃の努力などを指しているといえます。季節も変わるこの時期、それぞれの新しい場所での新たな目標を掲げることがあると思います。準備と努力を継続することで、皆様にもキレイな花が咲きますよう、ますますのご健勝とご活躍を祈念いたします。

謹白



TOPICS
02

ハト？ウサギ？

政治の世界では「ハト派」「タカ派」といった言葉が使われます。一般的に穏健で平和主義なのが「ハト」、強硬で武力行使容認派なのが「タカ」といったところなのですが、不動産業界では「ハト」の反対（仲間？）は「ウサギ」なのです。「ハト」「ウサギ」は全日本不動産協会、「ウサギ」は全日本不動産協会のことで、それぞれシンボルマークに使われているのが、ハトとウサギというわけです。

不動産の取引は高額になることが多く、消費者を保護する意味で、不動産会社は宅建業を行うにあたり一〇〇〇万円もの営業保証金を供託しなければならぬ決まりになっています。しかし実際には、どちらかの協会に入会することで、営業保証金の代わりに、60万円の弁済業務保証金分担金を納めればよいことになっています。不動産会社は宅建業を始める際に、どちらかの協会を選んで入会します。

ハトもウサギも業務内容は宅建業法に定められている、苦情解決業務、弁済業務、研修業務など違いはありません。あ



えて違いを探すのであれば、歴史が古いのがウサギで、規模が大きいのがハト、なのですが、だからどっちがいいというわけでもなく、入会金の額やエリア的なもの等を総合的に判断して選んでいるようですね。ちなみにウサギにはラビーちゃんというキャラクターがいますが、ハトは各エリアで違うキャラクターがいるようです。どんなキャラクターか調べてみるのも楽しいかもしれません。

稼働率アップのために――

退去理由から見える安定経営のヒント

賃貸経営において、年間稼働率（一年間を通じての入居率）の維持は、安定した収益を確保するために欠かせない重要な課題です。特に繁忙期が一巡した後は、退去者を抑え、既存入居者に長く住み続けてもらうことで、次の繁忙期までの空室リスクを最小限に抑える必要があります。今回は、繁忙期明けの稼働率維持に向けた具体的な入居者保持策について、ポイントを整理しながら考えてみます。

繁忙期後の課題と重要性

繁忙期終了後に退去が発生した場合、特に人口減少地域では、新規入居者をすぐに確保することが難しい傾向にあります。大都市部と比べ募集へ

解約理由の明確化と対応

入居者の解約理由は、「防げない解約」と「防げる可能性がある解約」に分けることができます。防げない解約としては、転勤や自宅購入、結婚や同棲、実家への帰省など入居者自身のライフイベントによるものが挙げられます。これらはオーナーや管理会社では防ぎきれませんが、普段から良好な関係を築くことで、ポジティブな口コミや再入居、知人の紹介につながる可能性もあります。退去で終わりがなく、次につながる関係づくりが大切です。

一方、「防げる可能性がある解約」は、入居者が抱える不満や要望に適切に対応できなかった

ことで退去に至るケースが多いです。「気分転換で引っ越す」「もっと安い物件へ」といった曖昧な理由も、事前の対話や条件見直しによって防げる可能性があります。また、「騒音トラブルの放置」「設備不良の未対応」といったクレームが原因になることも少なくありません。初期対応を迅速に行い、入居者の信頼を損なわないことが重要です。

定期的な意見収集と「コミュニケーション強化」

入居者の中には、不満があっても自ら伝えない方も一定数います。そのため、管理会社やオーナー側から積極的に声をかけ、定期的なアンケートやヒアリングで本音や潜在的な不満を把握する姿勢が重要です。こうした地道な取り組みが、信頼獲得につながり、安定した稼働率の維持にも貢献します。

また、日頃から気軽に相談できる関係を築くことで、小さな不満の段階で解決しやすくなります。「相談しやすい管理会社・オーナー」と思われることで、退去を防ぐ確率は高まります。

入居者が「住み続けたい」と思える環境づくりこそが、空室リスクを抑える最大のポイントです。

まとめ

繁忙期後の賃貸経営では、新規入居者募集以上に、既存入居者に安心して住み続けてもらう工夫と努力が重要です。退去理由を正しく把握し、防げる退去をいかに減らすかが、年間稼働率維持の大きな鍵を握ります。入居者目線での丁寧な対応や環境整備を継続し、安心感と満足感を提供することで、安定経営につながることを求められます。

■解約理由ランキング

順位	理由	割合(%)	順位	理由	割合(%)
①	転勤	23.1	10	安い物件へ	2.2
②	自宅購入	12.5	11	卒業・校舎移動	2.0
③	実家へ戻る・家族と同居	11.7	12	物件の問題	1.8
4	結婚・同棲	10.9	13	近隣住民・環境の問題	1.7
5	転職・退職・就職	8.3	14	更新・再契約に伴い解約	0.7
6	気分転換	6.8	15	契約期間満了のため	0.6
7	不要になった	6.1	16	滞納・強制退去	0.3
7	広い物件へ	6.1	16	立ち退き	0.3
9	利便性等により他地域へ	4.5	18	管理上の問題	0.2

みらいずコンサルティング株式会社 2024年調べ



オータニ
アパ・マンセンター

不動産に関するトータルサポートは当社へお任せください。

☎ 0836-32-1235

山口県宇部市松島町9番6号

