

長引く景気の低迷、競合物件との競争の激化などで空室対策についての相談を受けることが増えている。

驚くことに話を聞いてみると、ほとんどの方が管理会社や仲介業者に任せっきりで、自分の物件にもかかわらず詳細な状況を把握し

CFネット流 嫁実践塾

ていない。いざ募集実態を調査してみると、賃貸検索サイトに間取りや写真が掲載されていないことが多く、驚くなかれ、ひどいケースでは募集活動すらされていない場合もある。

募集が行われていなければどれだけ魅力のある物件

安定した賃貸経営を行うために

8

でも永久に成約になることはない。

以下は実際に私が携わった事例である。「全10室のうち4室が空室で、長期空室の部屋は2年近くも空いていて……」という相談を受け、現状を調査したところ、やはり賃貸検索サイトへは登録されていなかった

オーナーは「まるで魔法にでもかかったようだ」と話していたが、CFネット内では特別なことなど何もしていない。ただ適切な募

オーナーは経営者意識を

「管理会社に一任」は禁物

た。その後、店頭でのみ募集されていることが判明したが、これでは決まる物件も決まらない。

このような管理会社に当たってしまったオーナーは大変気の毒なのだが、元をたせば任せっきりにしたのはほかならぬオーナー自身なのだ。この事例では結果的には当社が管理を委託

し、募集方法を見直したところ2週間で満室となった。すべて賃貸検索サイトから発生したお客さまであった。

オーナーは「まるで魔法にでもかかったようだ」と話していたが、CFネット内では特別なことなど何もしていない。ただ適切な募

ではないか」などという他力本願的な考えは今すべて捨てるべきだろう。すでに日本の人口は減少し始めているのだ。そしてこの動きは今後加速していく。

まもなく東日本大震災から一年が経つが、まだまだ外国人入居者は国外から戻りきっておらず、競合物件

との仁義なき客取り合戦は激化するばかりだ。客付けのための過度なフリーレントや広告料といった経費も増加する一方である。賃貸経営を取り巻く状況は今後ますます厳しくなる。

だがこれをピンチとみるかチャンスとみるのかはほかならぬオーナー自身だ。業界に身を置く一人とし

て大変残念なことだが、まだまだ不勉強な管理会社や仲介業者が多い。しかし私自身、今の状況は絶好のチャンスだと考えている。

今後、安定継続した賃貸

経営を行うためには「自分は経営者だ」というオーナーの意識改革が重要だろう。意識が変わり行動が変わったとき、ピンチはチャンスに、逆風は追い風に変わる。そうなったときから勝ち戦が始まるのだ。

呉山英明(CFネット不動産コンサルタント・テレビ朝日「スーパージャンネル」、日本テレビ「news every」等テレビ出演多数)



た。その後、店頭でのみ募集されていることが判明したが、これでは決まる物件も決まらない。

このような管理会社に当たってしまったオーナーは大変気の毒なのだが、元をたせば任せっきりにしたのはほかならぬオーナー自身なのだ。この事例では結果的には当社が管理を委託