

こちらのコーナーでは日本地主家主協会の「大家塾」や「セミナー」と連動して解説をしまいでますので、私の大家塾やセミナーに参加いただくとさらに詳しく説明を聞いていただけます。よろしくお願いします。

地主・家主の皆様は、空室対策セミナーや相談会に出ると「お金をかけてリフォームをしてください」という話になることが多いと思います。そこで、空室の根本的な理由を分析し、リフォーム費用の原資となる収益を得ていただく方法をご提案したいと思います。私の話を聞いて「目からウロコだった」「是非やってみたい」と、声をかけてくださる大家様は結構いらっしゃいます。

まずは、空室理由の分析です。私は、住宅購入者向けセミナー講師を年間約200回担当させていただいています。参加者のほとんどが賃貸アパート入居中の若いご夫婦です。住宅ローン金利が低いので、家賃並みのローン返済で家を購入できるということが、CMやネットに出ていますので、「家賃がもったいない」という気持ちになるのです。「最初から家を建てるつもりで」アパートに入居しているお客様も多くいらっしゃいます。

下記表は、某賃貸管理会社の入居者の退去理由です。143件の退去者のうち、なんと30件が「家を購入するため」だったのです。

このような入居者は、出ていくことが前提のお客様ということになります。つまり、アパートをどのように快適にリフォームしても、最新の設備を入れて建て替えても退去する人は、必ずいるということです。そこで、アパート入居者アンケートや、セミナー参加を呼び掛けて、ご自分のアパート入居者の中から、住宅購入希望者をキャッチすることをご提案しています。住宅購入希望者をハウスメーカーに紹介することで受注につな

項目	管理物件	一般物件	計
	29件	12件	41件
家を購入	14件	16件	30件
	5件	4件	9件
	9件	11件	20件
	5件	6件	11件
	3件	1件	4件
	5件	8件	13件
	3件	12件	15件
合計	73件	70件	143件

# 大家塾 (建築・リフォーム、相続) ①

## 「リフォーム費用を捻出できる空室対策～なぜ入居者はアパートを出ていくのか?」

コミュニケーションバンク株式会社 代表取締役 山本 聡平

今までは、入居している期間だけが家主のお客様でしたが、これからは、出ていく入居者もお客様になっていただくことができると言うことです。実は、どのようなアンケートを行い、どのようなセミナーをすれば入居者の気持ちを捉えることができるかということが、とても重要です。これは、事例をご提示しながら個別にご対応しています。

セミナーに参加いただいた大家さんから「是非取り組みたい」と、声をかけていただいたことがあります。「入居者の退去を防ぐために、自分のアパートのポストに住宅会社や不動産会社のチラシが入っていたら、引き抜いて営業するなどクレームを入れていたが全く効果がなかった」とのことです。この大家さんは「コンサルタント(私のこと)と提携したから住まいを検討する時は相談してください」というチラシをご自分のアパートのポストに入れてくださっています。皆様のアパート・マンション経営のヒントになりましたら幸いです。 以上

がれば、紹介料を地主・家主の皆様が収入として得ることができます。なぜならば、下記の「不動産の日アンケート—住宅の居住志向及び購買に関する意識調査—」「持ち家派or賃貸派」にあるように、家を持ちたい人は多いのです。

