

2013年5月 No.141号

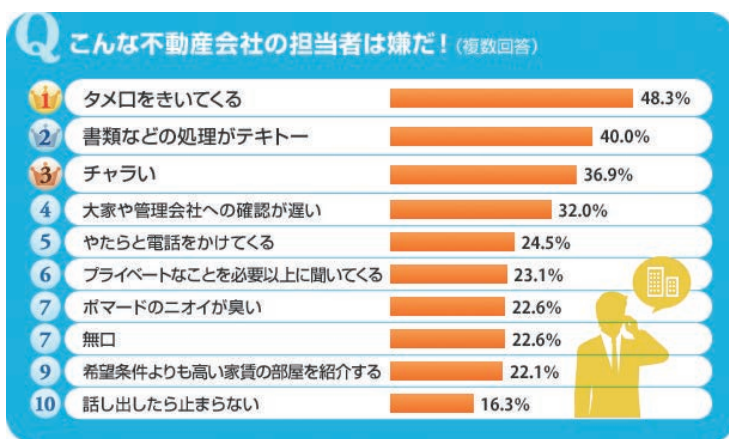
# Partnership

Ranz グループは不動産のトータルパートナーシップカンパニーを目指します

## SUUMO、「こんな不動産会社の担当者は嫌だ!」調査結果を公表

### 気持ちよく部屋探しをするためには、担当者との相性も重要

春は引越しの季節。新居探しでお世話になるのが不動産会社。今回はこんな不動産会社の担当者は嫌だランキング。1位～10位まで僅差だが、特に「タメ口」「書類の処理がテキトー」「チャライ」の3つが票を集めた。事務処理のテキトーさは当然の結果だけど、馴れ馴れしい対応も嫌われるよう。6位の「プライベートなことを必要以上に聞いてくる」も同じ理由かも。不動産会社の担当者との相性は重要で、いいなと思う人だとびったりな物件に出合うことも多い。担当者がどうしても合わないなどの場合は遠慮なく申し出よう。もちろんマナーとして、理由をきちんと伝えることも忘れないで。



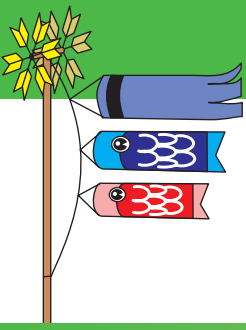
### 理由はさまざま。ほかには「たばこ臭い」「知識がない」「営業車の運転が下手」など

- **タメ口をきいてくる**: 客は友達ではない。タメ口＝親しみやすいと勘違いしている人は嫌。  
たとえ客が年下だろうと、客に対しての礼儀はわきまえてほしい。(38歳女性・専業主婦)
- **書類などの処理がテキトー**: これから部屋を借りる書類なのにテキトーにされると、この先住んでからのアフターケアもテキトーにされるだろうと感じる。(41歳男性・会社員)
- **チャライ**: 料金とか間違えそう……。信用できない。(29歳女性・会社員)
- **大家や管理会社への確認が遅い**: ほかの人に契約される前に物件を実際に見たい。確認してほしいことがあっても連絡が遅いとイライラする。以前、担当者の対応が遅く、いい物件を先に契約されてしまったことがあります。(29歳女性・パート・アルバイト)
- **やたらと電話をかけてくる**: 営業熱心なのかもしれないが、迷惑。(37歳女性・会社員)
- **ポマードのニオイが臭い**: ポマードに限らず、香水・口臭も気になる。(40歳女性・専業主婦)
- **無口**: あんまり話さない人だと希望をいづらいし、話しかけづらい。(22歳女性・会社員)
- **話し出したら止まらない**: 営業トークとして盛り上げようとしているのは分かるが、それより早くいい物件を紹介してほしい。(30歳男性・会社員)
- **営業車の運転が下手**: 実際に車酔いしたことがあります。現地に着いたときに体調が悪くて、物件を見ても悪い印象しかない。(33歳女性・会社員)
- **たばこ臭い**: たばこ臭いと気持ち悪くなるので、せめて口臭に気を付けるか、車や服に消臭スプレーをしてほしい。(35歳男性・会社員)
- **建築知識や不動産知識がなさすぎる人**: 耐震など気になることも多いため、知識は多いほうが信頼できる(48歳男性・会社員)



### 今月のTopics

- ◆ SUUMO、「こんな不動産会社の担当者は嫌だ!」調査結果を公表
- ◆ 今からの空室対策! 効果があったモノ!
- ◆ 消費者法を逆手…難癖つけ、ゴネて“飛ぶ”



## 今からの空室対策!

大家の皆さま、サラリーマン大家の黒木です! こんにちは!  
前回のコラムの続きです。今回は空室対策の完結編になります!

### 空室を埋めるために本当に効果があったものはいったいなんだったのでしょうか??

回答の〇〇〇〇はわかりましたでしょうか?

それは・・・

「価格調整」することでした! イヤ!

適正な言い方をすれば賃料価格を現在の市場で競争力のある適正価格に調整することです!

「なーんだ」と言われる前に少し説明しましょう! なぜ**価格調整**が一番効果があるのか!  
そこには理論的な理由があります!!

不思議なもので価格というのはその物件のマイナスポイントに対して、**折り合いがつくプライスレンジ**が必ず存在します。所有物件が競争相手に対して、みんながほしがるパーフェクトな場合、市場の論理がはたらき競争により、物件価格は上昇します。逆に、駅から遠い、3点ユニット、築年数など競争力が落ちれば価格も市場の論理に合わせて下がっていきます。各諸条件によって自然と価格が調整されていきます。価格が不自然であるということは正しい言い方をすれば現在のマーケットに対して募集価格が合っていないことを指します。それは、大家に何らかの主観が入ってる場合や、訳あって、価格が調整できない場合です。私も価格を下げたくなくて、とにかく色々やりましたが、結局価格見直しが一番効果的でした。これは他の物件との競争といった意味でもお客様にとって**非常に明確でわかりやすいポイント**の一つです。実はお客様が最初にネットやお店で物件を探しているときには「お花やカード」、「うねうねミラー」の存在はまったく知りません(当然です)。

これらのアイテムはお客様の内覧時に「お!」と思われる程度かもしれません。

内覧まで進む前に**あなたの物件が「価格」という第一フィルターによって既にお客様の選択枝から外れてしまったら、お花も素敵な鏡も、結局見てくれないのです!**

せっかくセルフリフォームしても、内覧に至らなければ**残念な結果**となってしまいます。

(ただし、セルフリフォームで節約した分、お部屋の値段を下げられたというのはアリかもしれません。)  
私のように価格を下げたくないのにセルフリフォームで付加価値をつけたという場合とは逆に、大家の努力によって原価を下げ、募集価格に反映できた場合はマーケットに対して割安感効果があると考えられます。この場合はお客様の第一フィルターも見事合格して内覧に続いていく可能性があります。

# ！効果があつたモノ！

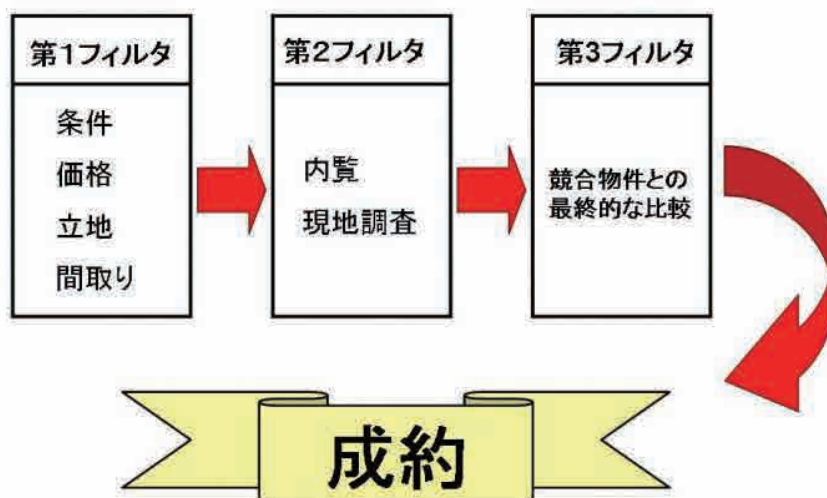
2013年4月10日 サラリーマン大家 黒木陽斗



## ■価格調整が効果的である理由のまとめ！

大切なことなので繰り返します。

客付けの際に、お客様の物件選択の入り口である「価格」の時点で弾かれたら、内覧へは至りません。ここであなたの物件は終わってしまいます。要は部屋の内容と価格のバランスが取れていて他より競争力があることがお客様の第1フィルターを通過して内覧に進むことができるのです。私のように、価格バランスがマーケットから外れているのに鏡やお花でカバーすることはできないということです。成約に至るまでには順番があり、お客様の中で最終的にどのお部屋に決めるかフィルタリングされ、比較検討された後に成約に至ります。私の知っている限りですが、こういった正当なことはセミナーやWebであまり触れられないので本当に不思議です。



## ■価格調整とは、逆に賃料価格を上げる場合もあります

空室対策として価格を下げる話をしましたが、私はマーケットのニーズに合わせて賃料を上げたこともたくさんあります。景気動向や諸事情により一定エリアや一定期間でおこったバブルに対しては需要と供給のバランスで賃料が上昇するケースも多々あります。

その際には、マーケットに合わせて、上昇の価格調整を行うことが可能です。

## ■まとめ・・・

私は部屋を埋めるためならできることはなんでもしますが、どうもこういった小物で費用対効果はつきりしたモノは少なかったです。その場合は他のことにコストを割り当てたいのでさっさとやめてしまいます。費用対効果(最近、コスパとも言いますね)を考慮しつつお部屋を埋めるのに効果のあるオプションに集中します。皆さんも私が失敗したことを参考に満室経営がばってくださいね！

*First Line*



# 消費者法を逆手…難癖つけ、ゴネて“飛ぶ”



産経新聞 3月20日(水)9時30分配信

(前号より続く)

具体的な事例からは、入居者のあきれんばかりのモラル欠如の実態が見て取れる。20代前半の風俗関係の女性は家賃15万円の1LDKの部屋に入居していたが、家賃滞納が続き、支払い督促にも応じず、滞納額や退去時の支払額の合計が160万円を超えた。その結果、明来側が家賃などの支払いを求め、相手側も督促で苦痛を感じたとして慰謝料を求めるなど双方が提訴する事態に。結局、明来側が勝訴したが、女性は転居し所在が分からなくなり、未納分は返ってこなかった。

20代半ばの水商売の女性の場合、家賃を3カ月滞納、連絡にも応答しなくなった。担当者が部屋を見に行くと中から犬のなき声が聞こえる。どうやら飼い犬を室内に残してどこかへ行ったようだ。数日間様子を見たが、部屋への出入りが確認できなかったため犬を保護した。ところがその後に女性が現れ、「犬を盗まれた」と警察に訴えた結果、和解金を支払うはめになったという。このほか、「上階の人がうるさいが、対応してくれなかった」「(督促を受けた時)こちらから電話したが、担当者が来なかった」など、あれこれ“難癖”をつけ家賃を払わないクレマーのような入居者も多い。

昨年、家賃3カ月分など30万円を滞納して“逃げた”20代の男性については、保証人からたどって居場所を発見。支払いの訴訟を起こし簡裁、地裁と勝訴したが、いまだに滞納分の支払いはないという。訴訟で男性側は「換気扇に雨が当たる音がうるさく、管理ができていない」などと細かくクレームをつけてきたが、認められなかった。明来の担当者は「裁判に持ち込んでも判決まで数年かかることがある。経費がかさむし、部屋を開けてない入居者との係争ではその間の家賃も払われない。たとえ勝っても相手がいなくなったり、支払い能力がなかったりで未払いの額が返ってくることはまれで、労多くしてメリットはあまりない」と嘆く。

入居者が“飛んで”しまったようなケースでも通常、部屋を鍵で開けたり、残った荷物や家具を整理するのは裁判所の手続きを踏んで行すが、それだと家賃などが保証されないまま数カ月かかることが多い。そこで業者側の判断で電話連絡や督促の郵送、部屋への出入り確認など手順を踏んだ上で部屋へ立ち入り、写真を撮ったり、荷物を倉庫で保管したりする場合もある。のちのトラブルを避けるためのやむを得ぬ手段だが、それでもトラブルは起きる。連絡のとれなくなった入居者の女性の部屋を調べたところ、ゴミ袋が3つあった。完全に出ていったと判断し、それらを処分したところ、半年ほどたって女性が現れ、「袋の中には百数十万円のブランドもののバッグが入っていた」として損害賠償請求を起こされたという。不動産・賃貸業界の関係者によると、業者と借り主の関係でいえば、どうしても“弱者”である消費者を守るという観点から借り主が「善」、業者が「悪」というイメージでとらえられてきた面があるという。しかし、藤田社長は「わざと滞納しても3カ月程度で追い出すことはできないと、消費者契約法を逆手にとって確信犯的に家賃を滞納する悪質な借り主が増えている。分不相応な高額の部屋を借りている人に多く、こちらが安い部屋に移ることを提案しても聞かずに持たない」と実情を明かす。それでも、賃貸業者側が不正の実態を根気よく訴えてきたことで、最近では裁判でも業者の主張を認める判例が増えてきたという。裏を返せば、それだけ店子の不正が目立っているということかもしれない。

**「わざと滞納する人はよそに移っても同じことをやっている。これまで民事訴訟で対応してきたが、悪質なケースには詐欺罪適用が認められるようになってほしい」と藤田社長。**スーパーの万引被害などと同様、家賃の未回収は賃貸業者の経営を圧迫する事態ともなるだけに、深刻な問題だ。



弁護士



## 編集後記

アベノミクスの影響なのか、今1000万円以上の高級外国車が売れ行き好調だと言います。2～4000万の車も動き出したとか…。結局儲かっているのは一部のセレブ達だけなのか。庶民にも外車が買えるようにしてもらいたいものです。

発行所 パートナーシップ編集局 TEL 075-253-1332 / FAX 075-253-1282

