

1 管理会社との付き合い方

「管理会社と一緒に賃貸経営を行う意識を持つことが重要」

司会 満室にされた高山不動産さんは、管理会社として、以前と何か変わったのでしょうか？

高山 管理会社とすれば、どんな物件でもベストを尽くして客付けは行っております。寺尾さんの物件だから特別な事をしたという事ではありません。ただ、寺尾さんの場合は、自己紹介文や予算案、意気込みについて文書を持って来られて、空室対策に対してしっかりとしたお考えをお持ちでしたので、こちらも気合いを入れた提案書を作成させて頂きました。思いの外、この提案書をほとんどOKされましたので、管理会社としてはやりがいがありましたね。

寺尾 かなり気合いの入った提案書でしたね。広告代理店が作る企画書みたいな細かさで、敷金礼金あり・無しプランなど、詳しくシミュレーションされていました。今では当たり前かもしれませんが、



大家と管理会社でも企業のように、書面でお互いの考えを提示するべきだと思います。

で、信頼できると思いました。

当時は斬新だった記憶があります。空室対策って、ソフトもハードも細かい部分が大切で、物件でもパッと見はキレイでも、トイレのドアノブがグラグラするとか、台所の戸棚の軋み音とか、ちよつとしたところに気を遣えるかどうかだと思うのです。そういう項目が何十項目もあって、家賃を下げるかどうか考えなければならぬ。そういう点で、高山さんは細かい所まで気を遣ってらっしゃったの

高山 ありがとうございます。以前の大家さんの時に、空室が決まらなかったのは、家賃が高かったからでした。寺尾さんが言われるように、物件の価値というのは、どんどん下がっていきますので、適正な家賃に変更するというのは、管理会社からすれば、第一にお願いしたいところなのです。

寺尾 その管理会社はアパマンシヨップさんですか？
工藤 いいえ違います。地元の業者さんでした。
寺尾 私は、富山県にも物件を所有しているのですが、富山のアパマンシヨップさんも、非常にしっかりされています。わざと褒めているわけではなく、管理会社さん、仲介会社さんの言う事は、まずはよく聞く事が大切だと思います。

司会 野田さんは、アパマンシヨップリーシングで約2000人のオーナー様を担当されています、同じようなことはありませんか？

野田 よくありますね(笑) こちらも空室を決めるために、いろいろとオーナー様に提案をするのですが、これはやるけど、これはやらない、というように提案が歯抜けになってしまふ事が多いのです。そうになると、少しずつ対応する事になり、結局、空室が決まらないという事は多々あります。管理会社としては、できるだけ全部を一气におこなって頂く事が重要だと思います。中途半端は、いい結果になりません。

寺尾 大家さんにとって、予算の問題があるのだと思いますが、今、2部屋3部屋空いてしまっている

時には、抜本的に対処しなければなりません。管理会社さんより、きちんと提案して頂き、それをしっかりと実行することは重要だと思います。

持って来て頂いたほうが、空室対策としてイイと思います。高山さんは、最初の提案書に家具付きのマンスリーにするプランも入っていたくらいですから(笑)

工藤 管理会社の方でも、予算がかかる内容は、大家さんに対して悪いと思っただけ、積極的に言ったくない人もいますよね。
寺尾 工藤さんが恐いからじゃないですか？(笑)
工藤 そんな事はありませんよ(笑) 大家さん側からすれば、空室期間を考えたら、多少の費用がかかっても、しっかりと提案して欲しいと思いますね。
寺尾 そう思います。一つずつクローズの張り替えどうのと提案されるよりも、高山さんのように、しっかりと提案書で、一気に

直大変だなとは思ったのですが、あらゆるプランを考えるのが管理会社の仕事ですから。
寺尾 普通、企業対企業でも契約は書面のやりとりでするものです。大家と管理会社であったとしても、簡単に良いので両者の考えを書いた提案書のやりとりというのはあつた方が良くと思います。それと、日常的にコミュニケーションを深めることは重要です。私は、

高山 そうならないようにする為にも、管理会社は、常にオーナーとのコミュニケーションを取る必要があります。近くに来たので掃除して、顔を見ましただけでもいいと思うんです。
寺尾 そういえば、高山さんの車の掃除道具やワックスなどが入っていました(笑)。



管理会社は常に、オーナー様とのコミュニケーションを深めるのが仕事なんです。

