

## 入居が増えない原因は、現場にあり 基本を再確認し、今後活かす

---

入会4年目となるMOLTAです。今回ご紹介する物件は、今年（平成30年）1月に購入をした、僕にとっては6棟目となる物件です。

この物件も、普通に某不動産情報サイトに掲載されていました。エリアは四国の香川県。僕にとっては、会に入って最初にトライした物件があったところです。

最初にトライした物件は、エリアの某地銀でほぼフルローンまで出たものの、物件に問題が見つかり、売契の3日前に泣く泣く見送りとなってしまったのですが、今回その物件と同じ市内で購入できたことは、少しですが以前の無念を晴らせたような気持ちです。

物件の詳細資料は、問い合わせ後、すぐに送付されてきました。重量鉄骨物件であり、会の進める構造の機軸であるRCとは異なりましたが、築12年。加えて、1年前に大規模修繕を行ったばかりという点が気に入りました。

現地調査、ならびにヒアリングも問題無し。さっそく、銀行にアプローチです。

いつも使っている都銀は、前年の9月に使ったばかりでまだ使えませんので、このエリアの地銀を中心にアプローチを行いました。

当初に挙げた某地銀は、既に前回融資を引かせてもらってから2年以上経過していたこともあり期待したのですが、総投資枠内の不動産比率が高まり過ぎているという理由で、今では融資をかなり手控えているとのつれない回答が帰ってきました。

止む無く他の地銀をラウンドすることとなりましたが、サラリーマンであり、かつ既に物件を保有している投資家に対して、どうすれば更に投資を重畳する判断をしていただくことができるのか。

そのためには、僕と言う投資家に対する信頼を、如何に高めるかが肝になると思いました。その武器として、僕が作成したのが自分なりの物件レポートです。

- ・エリアの市場分析
- ・周辺の賃貸物件の入居率
- ・人口動向
- ・現地でのヒアリング結果

銀行との面談時に、上記をはじめとする様々な情報を取りまとめ、分析したレポートを作成し、担当者にプレゼンを行いました。

そのレポートが、銀行内の稟議書にまで添付して戴ける程に好評を博したことも有ってか、初めて開拓した銀行でしたが、無事にフルローンを引きかせて戴くことができました。

資料はもちろん自分で作成しました。ですが、銀行へ提出前には、売買仲介さんにも送ってコメントをいただくなど、様々な人のサポートがあって完成できたと思います。

また、実際に現地調査を行い、応対した方々の名刺も添付したことも、ネット上のみならず、足を使って情報を集めているとして、レポートの信ぴょう性UPにも効果があったようです。

なお、この物件。全10戸ですが、購入時には4戸が空室でした。入居率は、なんと60%です（笑）

もともと、購入時には、かなり楽観的でした。周辺の入居率は決して低くないですし、まだまだ地主さん系の大家さんが非常に多いエリアです。今回の売主も、そうした一人でした。

ならば、物件の付加価値をしっかりと高め、それをアピールしていくことで、早期満室化は十分に可能と判断していたためです。

## **一向に増えない入居率 原因は一体何なのだろうか？**

ところが。1月に購入後、4月に入っても、入居は1戸。退去も1戸。結果しては入居率は60%のままです。

これは、まずい。このままでは、銀行にも、あのレポートで約束した満室化計画は、所詮絵に描いた餅だったではないかと思われてしまう。必然的に、次の融資にも響く！

家賃の見せ方の工夫。更には、家賃そのものの見直し。無料インターネットや防犯カメラの導入。ペット可への切り替え。（もともとこれは、既存のご入居者様にアンケートを取ったところ、反対住戸があったため見送りとしました）

これだけやっても、変化なし。成約どころか、内見数すら伸び悩み、頭を抱えました。管理会社も、新たにチラシを作り、店頭で置くなどしてくれていたのですが、一向に光が差してきません。

次に思いついたのが、まだその物件エリアでは導入実績がそれ程ないと聞いていた、ホームステージングです。ただ、以前に別の物件で、絶対の自信をもって選んだ室内のクロスが、ことごとく管理会社の女性陣に不評だったこともあって、そうしたセンスにはまったくとってよいほど自信がありませんでした。

そこで、ネットでようやくエリアでホームステージングができるという業者を見つけ出し、現地で打ち合わせをすることにしました。

1月の決済以来、3か月ぶりの現地訪問です。もともと、これまでの5棟のうち、購入してから一度も現地に行っておらず、それでも満室経営が維持できている物件がほとんどな僕にとって、この頻度での再訪はかなり異例と言えました。

その訪問時に、僕が現地でみたものは…。駐輪場には、放置自転車が数台、蜘蛛の巣と埃にまみれて倒れており、ゴミステーション横には、昨年11月に僕が調査訪問した際にも既にあった不法投棄の家電（掃除機）が、そのまま放置されているという惨状でした。

初めてお付き合いすることとなった管理会社とはいえ、これまでの5棟を運営してきた実績から、電話とメールで信頼関係を作り上げ、物件運営に関する指向性を合致させることはできると思っていた僕にとっては、まさに青天の霹靂でした。

さっそく管理会社に連絡を取り、状況を伝え、どうということかと叱責しました。その後、なんと1週間で。申込ベースではありますが、満室となりました。5月1日時点では、入居率は90%。もう1戸も5月中にご入居いただき、晴れて100%となりました。

### **なにかを感じたら、 まず現地現物現認の「三現主義」を徹底したい**

当初は、こちらが外様、かつ新参者の大家だからと、管理や入居付けに手を抜かれんだ！と怒り心頭に達していたのですが、よくよく考えれば自分にも悪いところが大きく2つあったことに気が付きました。

1つは、管理の品質やお客様募集、その他について、自分と管理会社の目線がぶれていないと、無邪気に思い込んでいたこと。

まったく。「だろう。つもり」は事故の元とは、よく言ったものです。これまでの管理会社では当たり前で動いてくれたことだから、当然今度のところでも大丈夫だろう。そんな思いを持っていたとしても、具体的に言葉で語りかけなければ、相手には伝わりません。

自分がどう考え、何をしてほしいのかをきちんと相手に伝える努力を惜しまないこと。この点が、まず自分には欠けていました。あるいは、6棟目ということで、やや慢心もあったのでしょね。

2つ目は、上とも大きく関与しますが、やはり信頼関係の醸成には時間がかかるということです。もちろん、対価としての報酬を受け取っている以上、管理会社が意図的に手を抜いているとは思いません。契約社会の根幹をなすところでもありますので。

ただ。ギリギリのところ、あと一步のサポートを受けることができるのは誰なのか。地元に住み、なにもなくともたまにはお店にフラリと顔を出し、出されたお茶を飲みながら世間話にも興じてくれる。

そうした大家さんと、外様の新参大家さんとは、人間ですから、前者に肩入れをしたくなっても当然だと思います。別に、そのエリアで賃貸物件は、僕の1棟しかない訳ではないのですから。

信頼関係は、もちろんメールや電話でも育むことができますし、それで事足りる場合も多々あるでしょう。ただ。今回、購入から2か月ほど経っても入居率の改善が思わしくなかった時に、なぜすぐに動こうとしなかったのか。

現地で、一緒に現物を見ながらface to faceで話をする。そうした一見ベタで地道ではありますが、地に足がついたアプローチを重ねることで、一挙に両者の距離を縮めることもできる訳ですから。

なにかを感じたら、まず現地現物現認の三現主義を徹底する。このことは、不動産経営にも確実に必要な考え方だと思います。今回の物件では、そうした基本に立ち返る、良いきっかけを戴くことができました。

才津さんの「ヒアリング不動産投資」の冒頭に、少し手慣れてくると、すぐに無精になり、自宅から動かずに全てコントロールしようとする人がいるが、それではダメという一文がありました。今回、その文が改めて身に沁みました。

しっかりと、気持ちを引き締めて既存の、そしてこれからの物件運営に取り組んでいきたいと思います。

関西地方 会社員 MOLTAさん

### ■担当トレーナー：宮川のコメント

---

MOLTAさん、物件購入おめでとうございます！  
MOLTAさんの物件レポートはいつみても素晴らしいと感動させられます。

銀行の担当者、支店長、本部から見ても同様だと思います。  
取引銀行の支店が本部と戦うときに大きな武器になっていると思います。  
数値の裏付けではなく同時に熱意も伝わりますね！

今回の物件が良かったこともありますが、MOLTAさんが努力によって  
つかんだ結果だと思います。

また管理会社とのやり取りも、怒って関係を崩してしまうのではなく

- ・冷静に
- ・淡々と
- ・（良くない）状況を共有し
- ・双方がどう思っているかの確認をし
- ・今後の対応策の確認

を実行されたので管理会社も弁解、逆切れの余地はなく、焦ったと思います。  
ここまで外堀を埋められたら動くしかなくなりますね(笑)

融資付け、管理共にこれまでの知識経験をフルに生かされた勝利ですね。  
おめでとうございます！

宮川 泰