

—— 不動産投資の教科書 ——

レビュー特典 R2

家賃を下げる前の 9項目チェック

～空室が出たら、上から順に見ていく編～

ちょこ



この特典の使い方

- 空室がなかなか埋まらないときに開きます。本文の第7章（7-3・7-4）とセットです
- 次のページのチェック表を印刷して、1番から順に○か×をつけます。ポータルサイトを自分で見ると、管理会社に聞くので埋められます
- 家賃・修繕・設備にお金をかけるかどうかは、9番まで来てから比べます

空室が出ると、焦るよね。毎月の返済は待ってくれないから、「とにかく家賃を下げて埋めたい」という気持ちになると思います。

でも、家賃を下げるのは、毎月の収入がずっと減り続ける選択です。たとえば月3,000円下げると、1年で3万6,000円、2年で7万2,000円、収入が減ります。写真の撮り直しや、入居時の一時的なサービスなら、かかるお金は一度きりで済むこともあります。

だから私にとって、家賃を下げるのは最終手段です。その前に、ほかの原因を順番に確かめます。

募集のやり方や条件の決め方は、地域や管理会社によって違います。このチェック表は「見る順番」の型です。中身は、あなたの物件と管理会社に合わせて確かめてください。

9項目チェック表（印刷用）

物件名：_____ 空いている部屋：_____ 確かめた日： 年 月 日

#	見るところ	どこで確かめる	○×	メモ
見つけてもらう（1～4）				
1	募集情報がポータルサイトに正しく載っているか（家賃・間取り・写真の枚数・設備）	ポータルサイトを自分で見る	☐	
2	管理会社以外の仲介会社からも、紹介してもらえる状態になっているか	管理会社に聞く	☐	
3	写真が明るく、室内・水回り・収納・外観・共用部が伝わるか	ポータルサイトを自分で見る	☐	
4	古い写真や、リフォーム前の写真が残っていないか	ポータルサイトを自分で見る	☐	
案内できる（5）				
5	内見の予約・鍵の受け渡し・問い合わせへの返事が、止まっているか	管理会社に聞く	☐	
選んでもらう（6～7）				
6	敷金・礼金・ペットなどの条件が、そのエリアで部屋を探している人と合っているか	管理会社に聞く／周りの募集を見る	☐	
7	部屋の中・におい・共用部の掃除・設備に、気になるところはないか	現地を見る／管理会社に聞く	☐	
一時的な工夫（8）				
8	期間を区切ったキャンペーンなど、一時的な工夫で動かないか	管理会社と相談する	☐	
最後に、費用をかける判断（9）				
9	それでも動かなければ、修繕・設備・家賃の3つを並べて、費用と効果を比べる	見積りと計算で比べる	☐	

×がついたところから手を打ちます。1～7で×がなくなってから、8・9に進んでね。

1項目ずつの見方

掲載写真は、自分でもネットで確かめられます。問い合わせがないなら、まず自分の目でチェックしてみるのも一つの手です。管理会社に聞くとことは、下のひと言をそのまま使ってもらって大丈夫です。

1 ポータルサイトに正しく載っているか

家賃・間取り・写真の枚数・設備が、実際と合っているかを見ます。部屋を探している人が使いそうな条件（エリア・家賃・間取り）で検索して、自分の部屋が出てくるかも確かめます。

2 ほかの仲介会社からも紹介してもらえるか

管理会社だけが募集していると、入口が1つしかない状態です。

管理会社に聞くひと言 「ほかの仲介会社さんからも、紹介してもらえる状態になっていますか？」

3 写真が明るく、部屋の中が伝わるか

室内・水回り・収納・外観・共用部がそろっているか。暗い写真や、何の写真か分からないものはないか。1枚目の写真は特に大事です。

4 古い写真が残っていないか

リフォーム前の写真や、今と違う設備の写真が残っていると、見に来た人とのずれにもつながります。

5 内見・鍵・返事が止まっていないか

問い合わせがあっても、返事が遅かったり、鍵の受け渡しが面倒だったりすると、案内まで進みません。

管理会社に聞くひと言 「問い合わせから内見まで、どこで止まっていますか？ お問い合わせと内見は、それぞれ何件ありましたか？」

6 条件が、探している人と合っているか

ポータルサイトに出ている家賃は「募集中の家賃」で、実際に決まった家賃とは限りません。

管理会社に聞くひと言 「近くの似た部屋は、実際にいくらで、どんな条件で決まっていますか？」

7 部屋の中・におい・共用部

内見はあるのに申込がないなら、ここを疑います。共用部の掃除や、においは、写真では分かりません。

管理会社に聞くひと言 「内見した方が、申し込まなかった理由を教えてくださいませんか？」

8 一時的な工夫で動かないか

私がやってきた一時的な工夫は、こんなものです。

- 期間限定で、家賃を少し安くする
- 礼金をなくしてみる
- 入居してくれた人に、洗剤などのちょっとしたプレゼントをする
- ホームステージング（カーペットなどを置いて、生活のイメージがつく小さなモデルルームにする）

家賃を下げる時も、ずっと固定で下げるのではなく、期間を区切ります。理由は3つあります。

- 部屋を探している人にとって、特別感・限定感があって目に留まりやすい
- 今住んでいる入居者さんにも、事情があって期間を区切ったキャンペーンだと言える
- 管理会社にとっても、期間を切ること動いてもらいやすい

9 修繕・設備・家賃の3つを並べて比べる

ここまで来て、はじめてお金をかけるかどうかを考えます。案を横に並べて、同じものさしで比べてね。

案	かかるお金	効果が出るまで	毎月の収入への影響	入居者さんへの説明
修繕				
設備				
家賃				

計算のめやす：かけるお金 ÷ 1室の家賃 = 取り戻すまでの月数（例：200万円 ÷ 5万円 = 40か月）。家賃を下げるなら、
下げ幅 × 12か月 × 続ける年数 = 減る収入（例：3,000円 × 12 × 2年 = 7万2,000円）。

どこで止まっているかを見る

空室の原因は、いろいろあります。そもそも掲載されても見てもらえていないのか。見学には来てくれるのに、契約されないのか。私が管理会社に聞くのは、この「どこで止まっているか」です。

止まっている場所	考えられる理由	見直すところ	チェック表の番号
見てもらえていない	掲載が少ない・検索条件から外れている・1枚目の写真が弱い	掲載先と写真	1～4
見られているのに問い合わせがない	家賃・初期費用・写真が周りの物件に負けている	周りの成約の条件と比べる	3・4・6
問い合わせはあるのに内見がない	返事が遅い・案内しにくい	連絡の速さと鍵の受け渡し	5
内見はあるのに申込がない	部屋の中・におい・共用部	内見した人の断りの理由を聞く	7

私の実例：2室空いたとき、3か月だけのキャンペーンにした

築40年近い古いアパートで、2室の空室が2か月ほど埋まらないことがありました。管理会社に聞くと、そもそも問い合わせ自体がない、とのこと。管理会社から出てきたのは、和室をリフォームする提案でした。

でも、建物は築40年近く、取れる家賃は5万円くらいです。1部屋に200万～300万円をかけても、それを家賃で取り戻すまでにどのくらいかかるか。そう考えて、私はリフォームはしないことにしました。その代わりに、こうしました。

1. 問い合わせが少ない理由を、管理会社と一緒に確かめる
2. 掲載の仕方や、管理会社の営業の動きも見直してもらう
3. 家賃をずっと下げるのではなく、3か月だけのキャンペーンとして下げる
4. その期間内に入居が決まるよう、管理会社にも動いてもらう

リフォームも値下げも、悪い選択ではありません。それで決まることも、実際にあります。ただ、お金をかければいいわけでもない。古い物件や取れる家賃を見て、お金をかける前に、かけずにできることから試すようにしています。

確かめたことの記録

管理会社に聞いたことや、自分で見たことを残しておく、次に空室が出たときにすぐ動けます。

日付	番号	分かったこと・管理会社の返事	次にやること

家賃を下げないことが目的ではありません。相場と合っていなければ、私も家賃を下げます。いろいろ確かめても周りより高いままなら、空室が続く損と比べて、家賃を見直すこともあります。

大事なのは、下げる前に、どこで止まっているかを自分で知っておくことです。