

空室原因チェックリスト

1. 営業手法

どれだけ物件がよく、募集条件が適正なものであっても、営業手法が適切なものでなければ空室は埋まりません。現在の管理会社（or 懇意にしている（専任）仲介会社）の営業活動について、以下の点を分析してみてください。

① 仲介会社や入居希望者様からの問合せが何件あったか、内見件数が何件あったか、定期的に報告を受けていらっしゃいますか？

☐ 報告を受けている

→ ● 報告の頻度

● 報告の方法

☐ 報告を受けていない

② 入居希望者様が内見なさったあと、そのときの様子や意見、感想について、報告を受けていらっしゃいますか？

☐ 報告を受けている

☐ 報告はあまり受けていない

③ どのような募集活動をしているのか、具体的な報告はを受けていらっしゃいますか？

☐ 報告を受けている

→

☐ 募集図面（マイソク図面）の配布エリアと配布数と配布頻度

☐ ターゲットを絞り込んでの宣伝活動

☐ 近隣テナントの訪問・DM 投げ込み

☐ 地元仲介業者や専門業者への訪問・広報

☐ その他

☐ 報告はあまり受けていない

④ 募集図面は効果的なものでしょうか？

● キャッチコピー・PR ポイント

☐ 十分効果的

☐ 普通

☐ あまり効果的ではなさそう

● 間取図

☐ 十分効果的

☐ 普通

☐ あまり効果的ではなさそう

● 現地案内図

☐ 十分効果的

☐ 普通

☐ あまり効果的ではなさそう

● そもそも募集ツールを見たことがありますか

☐ ある

☐ ない

● その他気付いた点をまとめてみてください

⑤空室の原因分析の報告並びにその対策について、適宜提案を受けていらっしゃいますか？

☐ 提案を受けている

→ 過去に受けた提案を列举してみてください。

☐ 提案をあまり受けていない

⑥現在の管理会社は定休日を設けておられますか？

☐ 定休日がある

→ 定休日

☐ 定休日はない

⑦入居者募集を委託している管理会社は、自社で募集情報を抱え込んでしまっていないですか？

☐ 同業他社へ情報をしっかり公開している

☐ 同業他社へ情報を公開しているかどうかわからない

☐ 同業他社へは情報をあまり公開していない

⑧現在の管理会社にあなたの担当はいますか？

☐ いる

→ その担当者の情報を列举してみてください
(勤続年数、年齢、家族構成、等々)

☐ いない

☐ わからない

→ その理由は

2. 募集条件の決め方

営業手法が適切なものであった場合、次に検討すべき点は現在の募集条件が適切なものであるかどうかです。適切なものというのは、「競争力がある」ということと同義です。

しかしそれ以前の問題として、現在の募集条件をどのようにして決めたのか、振り返ってみる必要があろうかと思います。まずは以下の点を分析してみてください。

①現在の募集条件はどのように決められたものですか？

→

②現在の管理会社から、近隣の賃貸市況について説明を受けておられますか？

☐ 説明を受けている

→ 説明の内容

☐ 説明をあまり受けていない

③競合するであろう物件についての情報はいただいておりますか？

☐ 情報提供を受けている

☐ 情報提供はあまり受けていない

④賃料査定書を受け取られたことはありますか？

☐ 受け取ったことがある

☐ 受け取ったことがない

⑤値引の交渉を受けたことがありますか？

☐ 受けたことがある

→ 理由は

☐ 受けたことがない

⑥入居者の選定はだれに決定権がありますか？

☐ 自分である

☐ 管理（仲介）会社にまかせきりである

3. 内見時の工夫

お客様が内見される際、気持ちよく見ていただける環境を整える必要があります。
現在の状況について以下の点を分析してみてください。

①夕方や夜でも内見できるよう、室内の照明は点灯するようになっていますか？

- ☐ 全室点灯できるようになっている
- ☐ 一部点灯できるようになっている
- ☐ 照明器具がない。又は電気を通電していない。

②お部屋内で積極的に PR したいところなどに説明資料等は展示していますか？

- ☐ 展示している
- ☐ 展示していない

③スリッパは設置していますか？

- ☐ 設置している
- ☐ 設置していない

④室内は清潔に保たれていますか？ 臭いはしませんか？

- ☐ 清潔に保たれており、臭いもしない
- ☐ 問題あり

→ 問題点

--

⑤そもそも、物件を最近見に行ったのは、いつですか？

- ☐ 毎週 回 見に行っている
- ☐ 毎月 回 見に行っている
- ☐ 空室が出た際に、1 度は見に行く
- ☐ 数ヶ月見に行ったことがない
- ☐ 管理会社にまかせているので、数年見に行ったことがない