※回答内容につきましては企業様（個人）の簡易的なご意見で御座います。質問の解釈による見解の違いがある事をご理解頂き最終的には、ご自身の判断により行動して頂きますよう宜しくお願いします。
また記載されている情報等によって発生した、いかなる損害に関しても一切の責任を負いかねますので、ご理解の上ご利用くださるようお願い致します。

空室対策編

内見者の物件案内時に大家が立ち会うのは控えた方が良い？

（地域・東京都）

東京都立川市で1ルームを中心に12室の賃貸経営をしております。お客様の内見時における大家の立会というのは、仲介業者さんにとっては敬遠されるものでしょうか？

仲介会社の方はとても忙しいのか、私がアピールしたい箇所の写真掲載や特徴などの説明がホームページに書いておらず、他の部屋の写真を使いまわしていて、現状の状態を反映しておりません。

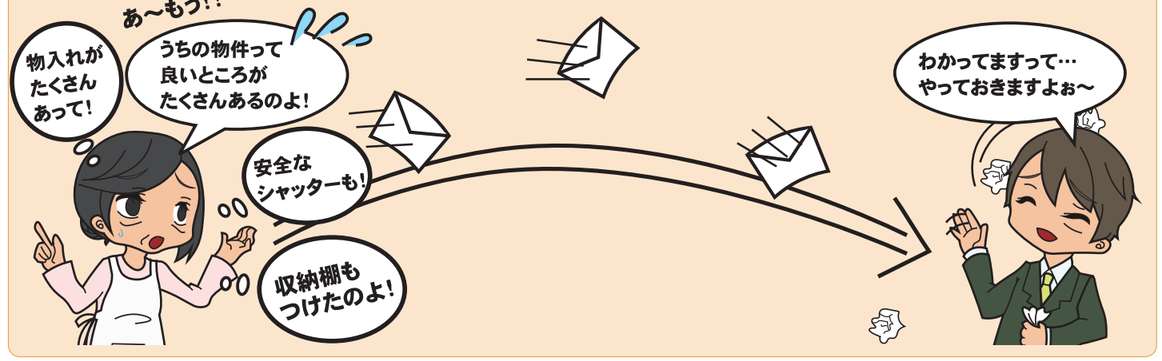
床下収納や防犯シャッター、新たに取り付けた収納棚など、訂正してほしい箇所を自分で撮影した写真と部屋の特徴をメールで担当者に送りましたが、一向に変更してくれていません。

大手仲介会社チェーンさんですので、担当の方以外にも他店舗から社員が来られることがよくあります。

出しゃばるつもりは全くありませんが、内見の際に仲介会社の方が特徴を十分に説明してくれているかどうかとても不安を感じています。そこで、内見時の鍵を渡す際の立会を申し出たところ担当者にやんわりと断られました。

知り合いの大家さんに話を聞くと「仲介会社にとっては決めたい物件が別にあり、その邪魔をされたくなかったのでは？」ということでした。

大家として入居者様のお顔を入居決定前に少しでも見ておいても良いかなとも思っているのですが。立ち会いは控えた方が良いのでしょうか？



Answer

希望を叶えてくれる仲介業者を探しましょう。

本来早期に物件が成約するための取り組みとして、オーナー様の対応は素晴らしいと思います。唯、残念な事に仲介業者さんの姿勢はそれに反するものになっているようです。

基本的に立会は問題ないと思いますが、検討されている方が引いちゃう可能性もありますから控えることとして、オーナー様の希望を叶えてくれる仲介業者さんを探して広告掲載を依頼された方が宜しいと思います。立会に時間を割くよりはより良い仲介業者さんを探すことに力を注がれた方が賢明かと思います。



ワンポイントアドバイス！

信頼できる仲介業者を探そう！

先にお客様の顔を見たくなる気持ちを抑えて、信頼のおける不動産会社さんを探すことに力を注いだほうが良い！









20代からのライフプランとしての「マンション経営入門」

～生命保険から、年金、そして相続対策まで身近なライフプランの選択肢として～

より賢く今の生活を、より安心した将来の生活を自らの手でプランニングする選択肢の一つに「マンション経営」を考えてみてはいかがでしょうか？

Q1 どうしてマンション経営がライフプランの選択肢になりえるの？

やり方によってマンション経営は、利回りでみる投資対効果だけでなく、生命保険効果や年金効果、相続税対策としてのメリットを得ることができます。例えば、金融機関の融資を受けてマンション経営をすることで、団体信用生命保険による保険の代替効果や、家賃収入をローン返済に充てることによって少額の月負担で私設年金を作ることができます。このような生命保険や個人年金の代替商品としてマンション経営が検討されています。
また相続税の税制改正されたこともあり、ライフプランとしてますます関心が高まっています。

Q2 ライフプランになる・ならない場合のマンション経営の違いとは？

同じ不動産に対する投資であっても保有資産の状況、自己資金の使い方、管理のリスクマネジメント手法により、自分にとってのライフプランとして組み込めるものとそうでないものが分かれると言えます。一般的にライフプランとして許容できるリスクの幅はより小さいことが望まれると思います。
サブリース契約でやるマンション経営は、リスクの最適化を行っている業者へリスク移転をする方法と言え、初期コストや大きな出費を抑えたいサラリーマンなどの方でもライフプランとして検討することが可能となります。

Q3 賃貸契約で気を付けるべきポイントは？

ライフプランとしてのマンション経営を考えた場合、空室リスクや入居者トラブルなど手間や煩わしさも業者に任せることができるサブリースによる賃貸契約にすることがポイントです。しかし、サブリース契約もその業者ごとに費用負担に大きな違いがあり注意が必要です。次の項目がオーナー負担になっていないか等を確認しましょう。

①サブリース賃料に免責項目があるかないか
②原状回復費用でオーナー負担があるかないか
③設備の修理、交換費用においてオーナー負担があるかないか
④解約時に違約金があるかないか

Q4 パートナーとなる業者の選定ポイントは？

自分で知識を持ち、リスクを取って不動産「経営」をするという考えがある一方で、本業は別に持ちながらライフプランとして選択する考えもあります。そのような場合、役割と責任を明確にし、良きパートナーとなり得る業者と一緒に「経営」をするのが最適でしょう。ライフプランの観点では投資マンションだけでなく、賃貸や住まいの提案、リノベーションなどトータル的にその業者に相談できるのか。不動産はもちろんのことファイナンシャルリテラシーのある担当者なのか、と言ったところも重視されると良いでしょう。

株式会社 青山メインランド
〒101-0047 東京都千代田区内神田1丁目7番6号 北大手町ビル
TEL 03（5281）4911（代表）
青山メインランドホームページ
http://www.aml.co.jp
お問い合わせはこちらまで
0120-937-060



広告＜ PR ＞