



# 動画配信中

賃貸管理専門会社のアスパだからこそお伝え出来る、賃貸経営の考え方や空室対策など、賃貸情報を発信しています。

アスパの賃貸経営改善塾

検索

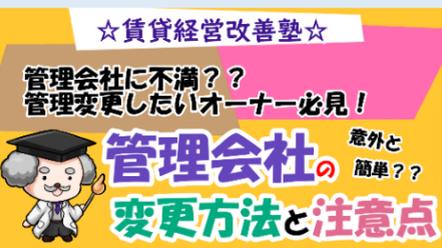
## 賃貸経営改善の知識

この不動産投資って成功してる？  
ひょっとしたら失敗してる？  
不動産投資の基礎から様々な投資効率の指標や考え方などをお伝えしています！



## 賃貸管理の知識

管理会社って必要なの？  
空室対策やトラブル解決事例など  
今までの経験を元に役立つ情報をご紹介します。



## アスパってどんなところ？



株式会社アスパの岡田です。

弊社は、賃貸管理専門の会社です。

賃貸経営や不動産コンサルティングを得意としております。また共用部、お部屋などのマンションの不具合やトラブル等の連絡があれば、すぐに現場に駆け付けれる様、物件の定期巡回を行っており、迅速に対応ができる体制にしております。空室が埋まらない、今の管理会社に不満があるなど、些細なことでもお困り事がございましたら、なんでもお気軽にご相談ください。

お気軽に  
お問合せください

☎ 06-6263-7500

✉ s.okada@asset-value.jp



2階が事務所です



ホームページはこちら



大阪府知事(1)第60952号  
賃貸住宅管理業 国土交通大臣(01)第0005450号  
大阪市中央区博労町1丁目4番6号2階

2021年  
5月号

# 賃貸経営改善塾



## 賃貸経営改善

「駐車場」×「シェアリング」=アキッパ  
☆空き駐車場の有効活用で収益アップ☆

アパートやマンションの駐車場を月極で募集しているけど、借り手がない、利用していない空き地があって税金だけかかる、などお困りのオーナーもいらっしゃるのではないのでしょうか？今回、

空きスペースを有効活用し  
収益アップに繋がる「akippa」を  
ご紹介させていただきます。



## akippa (あきっぱ) とは？

時間単位で駐車場として貸し出し・利用できるWeb・スマホアプリのサービスです。  
今まで放置されていた空きスペースを活用し収益をあげることが出来ます。

## オーナーのメリット

- ☆登録・運営・解約費0円！設置物も不要！空きスペースのみの貸し出しも可
- ☆平日・土日祝のみ・特定時間 車1台分も可！貸出日時を自由に設定できる
- ☆利用者を特定できる登録ユーザーが利用のためトラブル少ない
- ☆事前決済なので徴収漏れなし！確実に収益を確保出来ます
- ☆24時間365日の利用者サポート！トラブルがあっても全て対応してくれます

## 利用者のメリット

- ☆事前予約できるからコインパーキングを探さなくて済む
- ☆15分単位で予約できるので、短時間の利用もOK
- ☆予約時間内は入出庫自由！コインパーキングの様に毎回の精算不要
- ☆機材設置やメンテナンス費が無い分、通常のコインパーキングよりも安い！

貸出料金のうち46.3%がオーナーへの報酬です。(詳細はakippaにて要確認)  
認知も上がってきて利用者が増加すると  
思われます。弊社でもオーナー様にご提案させていただき、有効活用されていらっしゃいます。

収入例10,000円/月

駐車料金 1,200円/日	×	予約日数 18日	×	報酬率 46.3%
------------------	---	-------------	---	--------------

月極駐車場でも募集はしているので、月極で決まれば利用停止するだけで良いので簡単です。ぜひご利用のご検討をしてください。  
弊社は、【資産価値の最大化】をモットーに様々なご提案をしております。

## 将来を見据えて、覚えておきたい、立ち退きの基礎知識

### 立ち退きは難しい？知っておきたい基礎知識

まず『立ち退きは難しい』ということ念頭に置いておきましょう。

なぜ難しいかといいますと、賃貸借契約では基本的に入居者にとって有利な契約になっています。入居者にとってみれば、いきなり退去させられるのは、生活にかかわるリスクが高いため、退去させるには『退去させるための正当事由』が必要になります。そして正当な事由がない場合はオーナー様が退去を命じても、原則、入居者は従う必要がありません。

もちろん入居者に相談、通知などを通して、従ってもらえる場合は退去完了になります。

実際には、そううまく進まないケースが多いことは想像ができると思います。



重滞納  
契約違反

取り壊し  
建替え

### どんな備えが必要？立ち退き交渉のポイント

実際には、立ち退きを『どんな理由で実施したいか？』によって、緊急度が変わってきます。

- ①緊急性が高いもの：収益を上げる・老朽化対策のための建て替え、売却、他
- ②緊急性が低いもの：将来駐車場で使いたい・数年後に子供の自宅を建てたい

入居者の  
認知

交渉

承諾

緊急性が高い（オーナー様の利益に直結する）立ち退きに関しては、話が拗れてしまうと損失に繋がるケースも出てきます。そのことから、立ち退きを『確実に実施する』ことが重要です。入居者が退去するまでのプロセスは上記のような流れですが、伝え方一つとっても、引越先程度で納得いただけるか、弁護士費用なども含め家賃の10～20か月程度かかるか、足元を見られ費用面などの交渉が悪化するケースも出てきます。オーナー様が前面に立ち、直接交渉することで入居者の心証が良くなるケースもあれば、逆に悪くなるケースもあります。まずは立ち退き目的とスケジュールを明確にし、その時期に合わせてスケジュールをたてましょう。また事前に引越先等も想定しておいてあげることが重要です。

博士の  
Q&A



### 長期入居者から「現在の募集賃料に減額して」と減額交渉された場合どうすれば良い？

まず、交渉があるということは、できれば住み続けたいという気持ちが根底にあるということです。入居者は引越しにかかる費用を比較して、同じ金額でなくとも妥当な家賃減額でいいと考えていると思います。

退去して欲しい入居者であれば当然家賃減額は受け入れず、退去して

もらうチャンスですが、優良な入居者なら減額交渉に応じる事も検討が必要です。ポイントとしては、**1年以上または2年以上の入居継続を条件に家賃減額で賃貸借契約書を取り交わしましょう。**かといって入居者の退去を拒むことは出来ないの**で、1年または2年以内の解約の場合は、違約金として減額分の金額を特約で設定するとリスクが減ります。**新たに入居募集すると空室期間の賃料や広告宣伝費などで掛かってしまいますので、**リスクヘッジを考えながら減額に応じるのがベスト**です。

空室のリスク負担を解消！安定した収入を確保しませんか？

オーナー様

# 無料相談会

コロナ対策も実施

## オンライン相談

(ZOOM等)も**対応!**

ご自宅からでも

お気軽にご相談いただけます。

### よくあるご相談事例

- 空室が決まらない、賃料下落が止まらない
- 思うような賃料収入が得られず不安がある
- 入居者のマナーや滞納に不安がある
- 外装改修工事のタイミングがわからない

### アスパのおすすめ管理メニュー

詳細はお気軽にお聞きください

- ①**クレジット決済**を利用した**コスト削減サポート**
- ②**保険を活用**した**原状回復費**で**収益アップサポート**
- ③**新規入居募集**の**広告宣伝費**いただきます！

オーナー様の「収益最大化」を実現させます！

※注：① 別途決済手数料のご負担が必要になります。  
② 火災保険を活用する際は、申請出来ない場合もあります。