

退去立会いは、鍵を受け取るだけの 時間ではありません

資産価値を守り、次の入居者へつなぐ「賃貸経営の最前線」



多くの家主さんが抱える、 退去立会いへの「本音」



「土日や引っ越しの時間に合わせるのが大変」



「退去される方と顔を合わせるの少し気が重い」



「何を見たらいいのか、よくわからない」



「鍵を返してもらったら終わりではないの？」

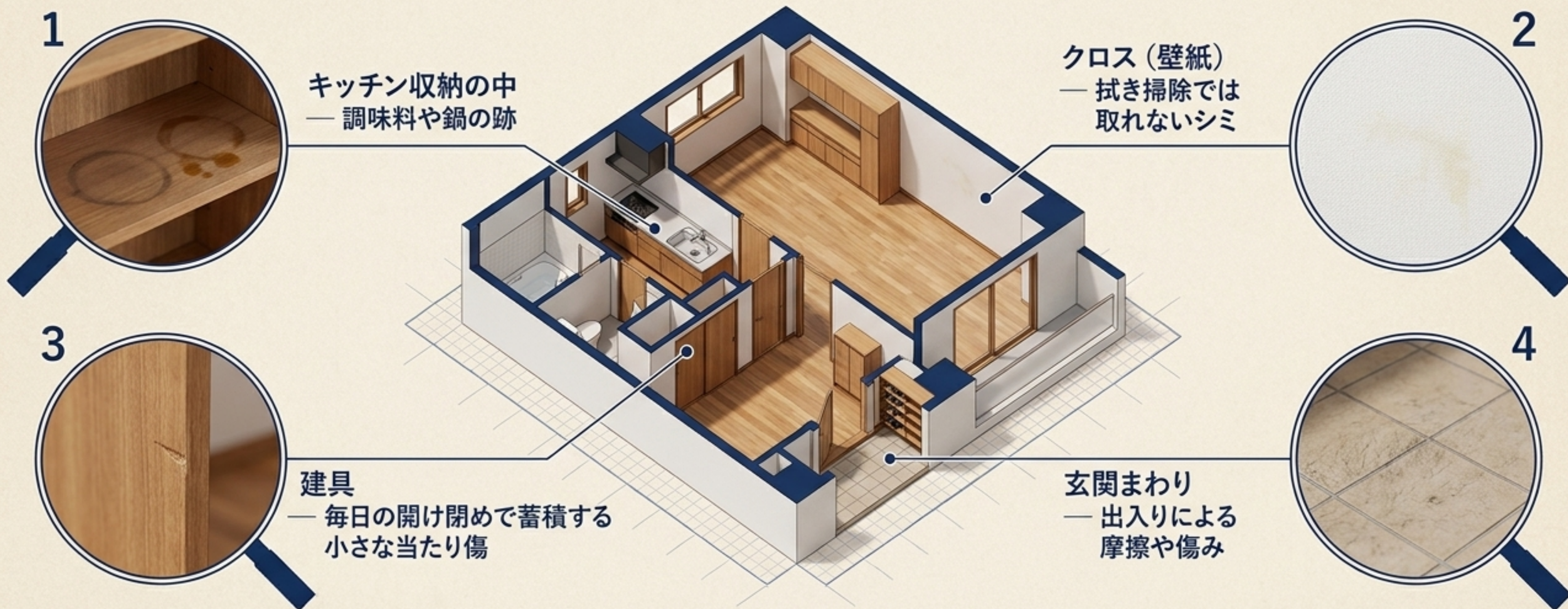
そう感じるのは自然なことです。しかし、ここを曖昧にすると後々大きな差が生まれます。

「事務作業」から「未来への投資」への視点シフト



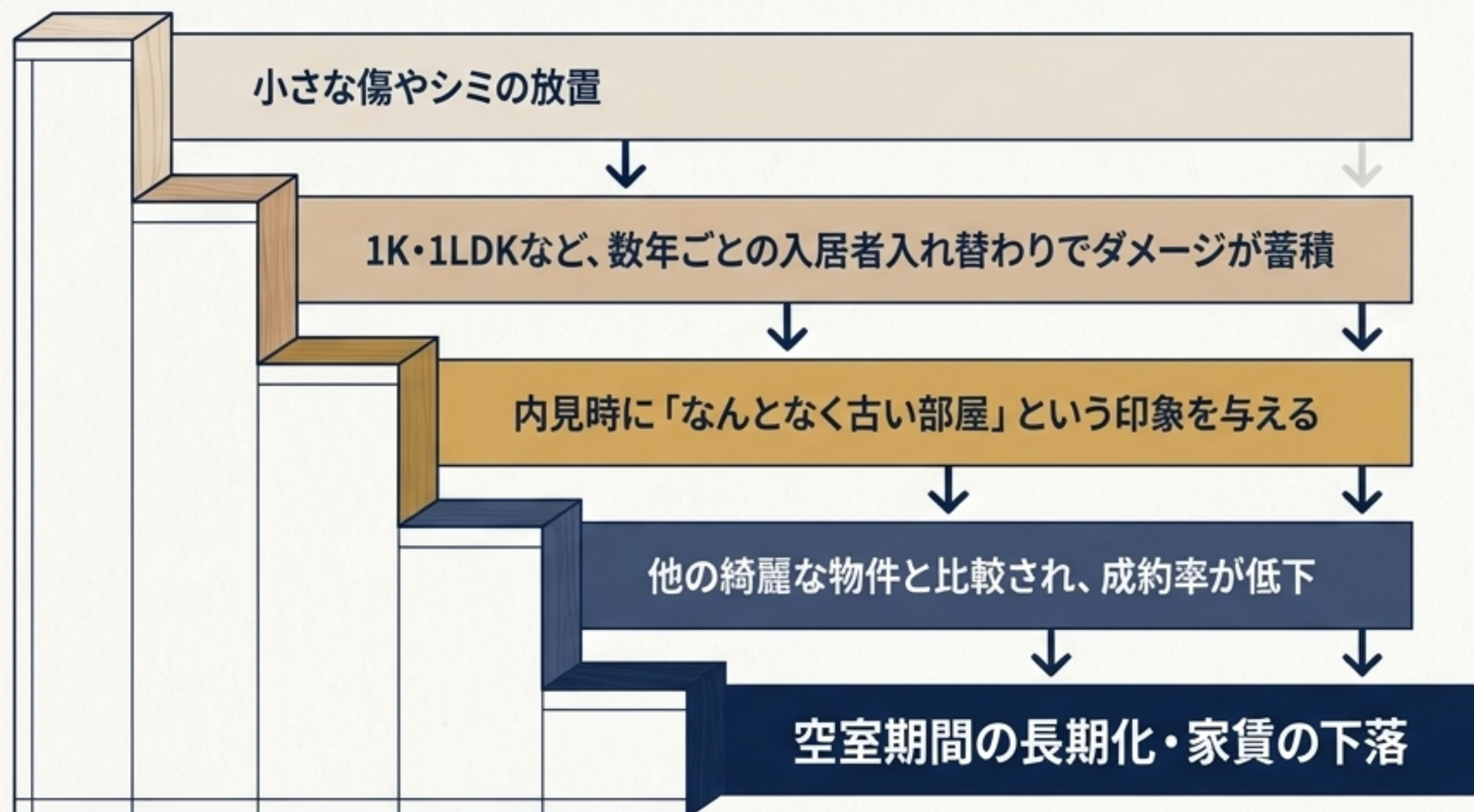
退去立会いは、誰かを責める場ではありません。
お部屋の現在の状態を正確に把握し、次への戦略を練るための最重要プロセスです。

清掃（クリーニング）だけでは戻らない「清潔感」の死角



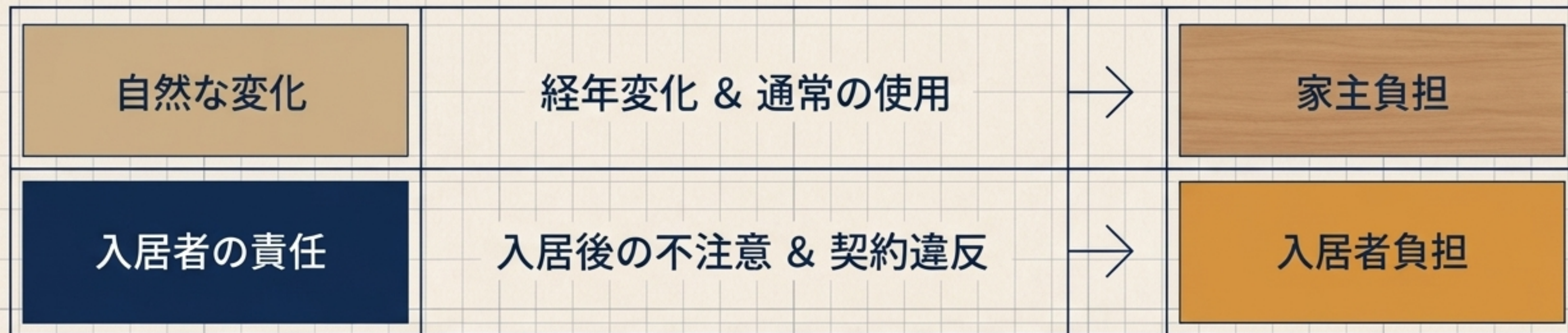
ひとつひとつは小さな跡でも、重なると「なんとなく清潔感が足りない」という直感的なマイナス印象につながります。

補修の先送りが引き起こす、収益低下の「負の螺旋」



築年数ではなく、「手入れ」が部屋の印象と家賃を決定づけます。

「感覚」ではなく「事実」で分ける、公平な負担区分

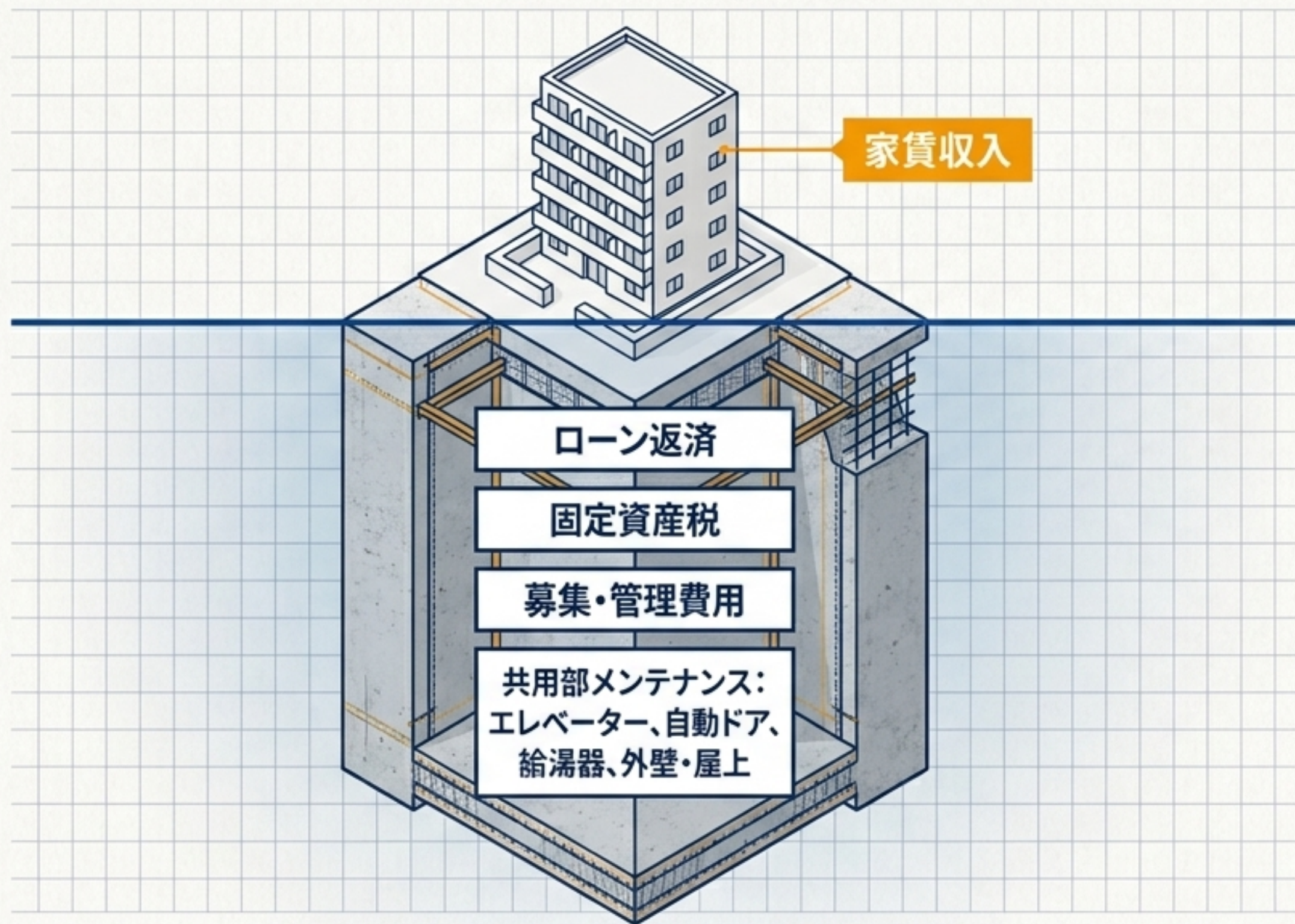


負担区分を正しく判断するための4つの事実

1. 住まれていた年数
2. 使い方の状況
3. 契約内容
4. 入居前の状態

何でも相手に負担していただくためではありません。基準を整理し、客観的に評価することが重要です。

賃貸経営を支える「見えにくいコスト」の全体像



建物は年数とともに必ず傷みます。
将来の大規模修繕に備えるためにも、一つ一つのお部屋を「気持ちよく貸し続けられる状態」に保つことが、家主最大の防衛策です。

行き違いをゼロにする、TM不動産の「記録力」



記憶と感覚に頼る確認

 TM不動産

入居前:

約**50**枚
の写真

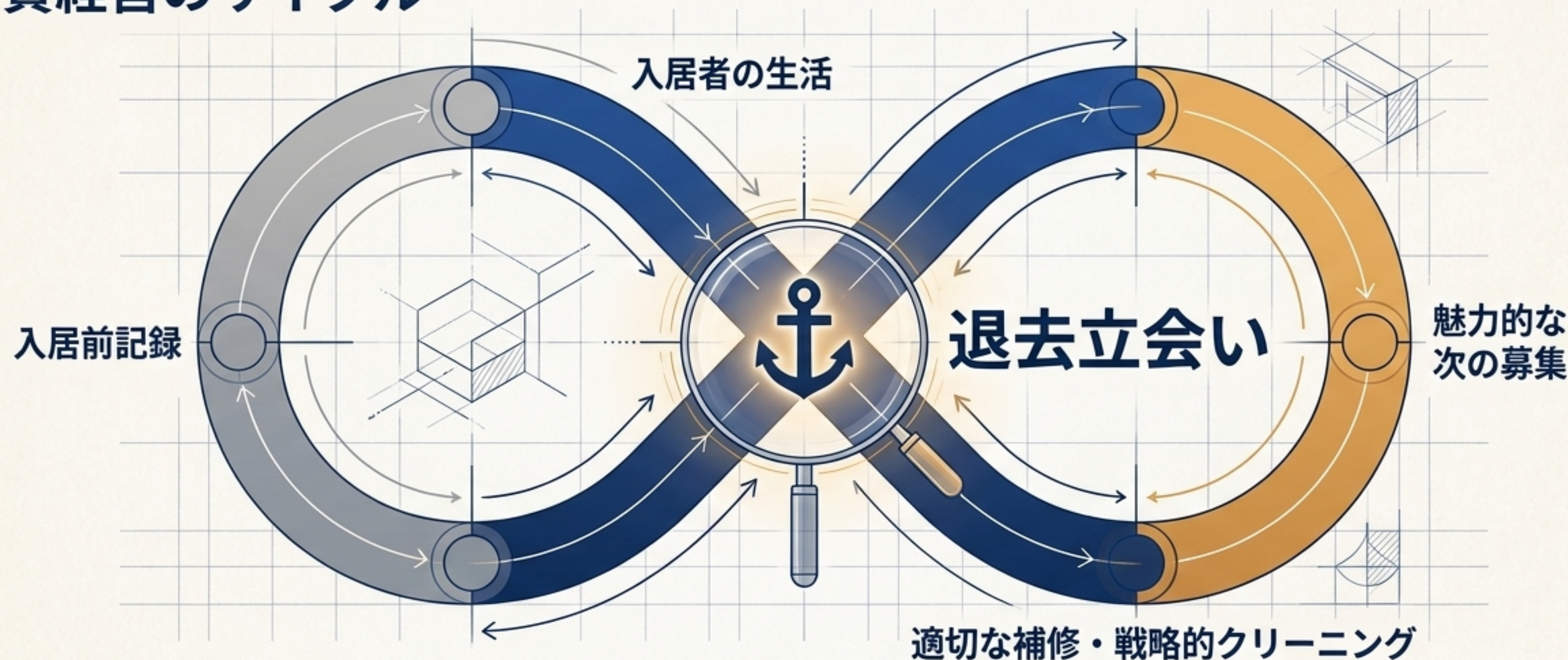
退去時:

約**100**枚
+ 動画

なぜここまで記録するのか？

- もともとあった傷か、入居後についていた傷かを明確化
- 家主・入居者双方にとって「目に見える納得感」を提供
- 後々のトラブルを未然に防ぐ

過去と未来をつなぐ、 賃貸経営のサイクル



退去立会いは「終わり」ではなく、お部屋のブランドを保ち、
次の収益を生み出すための「始まり」の架け橋です。

退去立会いは、地味ですが 大切な管理の一つです

時間も手間もかかり、気を使う退去立会い。
しかし、ここを丁寧にやるのが、お部屋の印象を
保ち、次の募集をスムーズにする最大の鍵です。

ご自身で行うのが負担な場合や、
正確な判断が難しい場合は、お部屋を「次へつなぐ」
プロフェッショナルにご相談ください。

資産価値を守る、丁寧な退去立会いなら。

