

そのまま読める

不動産会社への 電話台本

「民泊不可」で終わらせない
5場面フルスクリプト

最初の電話 / 民泊利用が可能か、最初にはっきり伝える

断られたとき / 誰の判断なのかを確認する

オーナー確認 / 確認の依頼と返事の時期を決める

内見申し込み / 日程と間取り図を相談する

メリット提示 / 相手の不安に合わせて説明する

そのまま読めるセリフ

一度の電話で、すべて話す必要はありません。
相手の返答に合わせて、必要な場面を開いてください。

使い方

教材の第10章・第11章とセットで使う「実戦用の台本」です。印刷するかスマホで開いて、電話しながらそのまま読み上げてください。

場面①から順に使いますが、断られた場面で終わってOK。全部を1本の電話でやろうとしないでください。

電話は打席数の勝負。1件断られるごとに、この台本のどこで断られたかをメモすると、あなた専用の台本に育っていきます。

電話をかける前の準備チェック

電話の途中で「えっと...」と止まると、相手に「この人大丈夫かな」と思われます。かける前にこの4つだけ揃えてください

□ 物件情報を手元に置く

物件名・住所・家賃・間取り（ポータルサイトの画面をそのまま開いておけばOK）

物件の掲載ページに載っている「取り扱い不動産会社名」と電話番号

できれば用途地域も先に調べておく（第9章参照。用途地域がNGなら電話する前に候補から外せます）

□ 自分の名乗り方を決めておく

「個人で宿泊事業（民泊）を検討している〇〇と申します」で十分です

「怪しまれへんかな...」と盛る必要はなし。逆に、事業として検討していることは隠さない。後から言うとうと不信感につながります

屋号や法人がある人はそれを名乗ってOK

□ 聞くことリスト（この3つは必ず）

1. この物件で民泊利用は可能か
2. 「不可」の場合、それは不動産会社の判断か、オーナーの意向か
3. オーナーにまだ確認していないなら、確認してもらえるか

□ メモの準備

物件名 / 不動産会社名 / 担当者名 / 回答 / **誰がNGと言ったか**を書く欄を作っておく

同じ物件に何回もかけるのを防げるし、「不動産屋NG」と「オーナーNG」は後の打ち手が全然違うので、ここの記録が一番大事です

場面①：最初の電話（民泊可否を聞く）

そのまま読めるセリフ

「お忙しいところすみません。個人で宿泊事業を検討している〇〇と申します。
御社が掲載されている、〇〇（物件名 / 住所）の物件についてお伺いしたいのですが、こちらの物件、民泊としての利用は可能でしょうか？」

ポイントは、最初のひと言で「民泊」とはっきり言うこと。遠回しに聞いて後から切り出すと、話がこじれます。聞くことはシンプルでいいんです。

よくある返答と対応

返答A：「ダメだと思うけどなあ...」（あいまいな否定）

→ 一番多いパターンです。ここで引き下らず、場面②へ進んでください。誰の判断での「ダメ」かを確認します。

返答B：「確認して折り返します」

そのまま読めるセリフ

「ありがとうございます。お手数ですが、オーナー様のご意向として可能かどうかを確認いただけると助かります。折り返しお待ちしております」

→ 折り返しの際に「不動産会社の社内判断」で終わらないよう、オーナー確認まで依頼しておくのがコツです。連絡先と、いつ頃返事がもらえそうかを聞いてメモ。

返答C：「民泊OKですよ」

そのまま読めるセリフ

「ありがとうございます！ぜひ前向きに検討したいので、内見をお願いできますか？」

→ そのまま場面④（内見申し込み）へ。ただし浮かれて即決しないこと。契約は行政相談（「行政相談の持ち物・質問リスト」参照）の後です。

場面②：「民泊はダメ」と言われたときの切り返し

ここがこの台本の心臓部です。「民泊不可」は、誰が言ってるのかで意味が全然違います。

不動産会社がダメと言っている → 民泊可能物件を扱っていないだけ、マニュアル上そう答えているだけのことが多い。特に大手は、手間のかかる案件を一律で断る運用になっていたりします

オーナーがダメと言っている → 基本はダメ。ただしオーナーが民泊をよく知らずに反射で断っている可能性は残っています

だから、断られたらまずこう聞いてください。

そのまま読めるセリフ

「承知しました。ちなみに1点だけ確認させてください。
民泊が難しいというのは、オーナー様のご意向でしょうか？ それとも御社のご判断でしょうか？」

よくある返答と対応

返答A：「うち（不動産会社）では民泊物件は扱ってないんです」

→ オーナーはまだ何も言っていない。場面③（オーナー確認の依頼）へ進みます。

返答B：「オーナーさんがダメと言っています」

そのまま読めるセリフ

「そうですか、ありがとうございます。ちなみに、オーナー様はどういった点をご心配されていましたか？」

→ 理由が「騒音・トラブルが怖い」「よく知らないから不安」であれば、場面⑤のメリット提示で覆る余地があります。理由を聞いたら「もしよろしければ、オーナー様のご不安に対してこちらからご説明できる材料をお伝えしてもいいですか？」と場面⑥へ。理由を教えてもらえない、または強い拒否なら、深追いせず次の物件へ。

返答C：「なんでそんなこと聞くんですか？」（警戒される）

そのまま読めるセリフ

「失礼しました。実は、不動産会社様のご方針で難しい場合と、オーナー様のご意向で難しい場合があると伺ったことがあります。もしオーナー様がまだご存知ないだけなら、一度ご相談だけでもできればと思ったんです」

→ 正直に意図を伝えれば大丈夫。それでも警戒が解けなければ、お礼を言って次へ。

場面③：オーナーへの確認を依頼するトーク

不動産会社の「ダメだと思う」で終わらず、一步踏み込みます。案外いけたりします。

そのまま読めるセリフ

「お手数をおかけして恐縮なのですが、一度オーナー様に確認していただくことはできませんか？」

民泊といっても、オーナー様にご負担をかける話ではなくて、むしろ空室対策としてメリットを感じていただける内容だと思っています。

ダメであればすぐ諦めますので、確認だけお願いできないでしょうか」

「ダメならすぐ諦める」と先に言っておくのがポイント。相手の「面倒な客につかまった」という警戒を下げられます。

よくある返答と対応

返答A：「わかりました、聞いてみます」

そのまま読めるセリフ

「ありがとうございます！もしオーナー様が判断に迷われるようでしたら、オーナー様側のメリットもお伝えできますので、おっしゃってください。お返事はいつ頃いただけそうですか？」

→ 返事の期日を必ず確認。1週間返事がなければ、こちらから1回だけ確認の電話を入れてOKです。

返答B：「オーナーに聞くまでもなく無理ですよ」

そのまま読めるセリフ

「承知しました。ちなみに御社で、民泊利用が可能な他の物件はお取り扱いありませんか？エリアは〇〇周辺で探しています」

→ この物件は諦めて、その不動産会社の在庫に切り替える質問です。「民泊可」物件を持っている会社なら、ここで別の候補が出てくる可能性があります。なければお礼を言って次へ。

返答C：「そんなに言うなら...聞くだけ聞いてみますよ」(渋々)

→ 渋々でも聞いてもらえたら前進です。私自身、リスト管理をサボって同じ物件に何回もかけてしまい、電話番号で覚えられて「そんなにしつこいなら大家に聞いてみるか」と覆った事例が実際にあります。狙ってやることではないですが、「一回断られた物件も、終わりとは限らない」は本当です。

場面④：内見申し込み

民泊OK（またはオーナー確認中で感触あり）となったら、必ず現地を見ます。

そのまま読めるセリフ

「ありがとうございます。ぜひ内見をお願いしたいです。
直近ですと、○日が○日あたりでご都合いかがでしょうか？
あと当日、**間取り図をいただくことは可能ですか？** 検討にあたって行政（消防署・保健所）
への事前相談で使いたいんです」

内見の日程打診と同時に、間取り図をもらう約束を取り付けてください。間取り図は行政相談（「行政相談の持ち物・質問リスト」）の必須アイテムです。

よくある返答と対応

返答A：「いいですよ、いつにしますか」

→ 日程確定。内見当日は、教材第8～9章のチェック（水回りの状態・外観と中身のギャップ・初期費用がかさみそうな箇所）を必ず見ること。

返答B：「間取り図はお渡しできるか確認します」

そのまま読めるセリフ

「ありがとうございます。行政への事前相談に必要なだけですので、コピーやデータでも大丈夫です」

→ 用途を伝えれば、たいてい出してもらえます。

返答C：「内見の前に、申込書を出してもらえますか」

そのまま読めるセリフ

「検討は前向きなのですが、**行政への確認が取れるまでは契約の判断ができないので、まずは内見と間取り図のご相談からお願いできませんか**」

→ ここで焦って申込・契約に進まないこと。行政相談→契約の順番（教材第14章・第16章）は絶対に崩さないでください。

場面⑤：オーナー向けメリット提示

オーナーが迷っている・不安がっているときに使う、口説きの材料3点セットです。電話で直接オーナーと話せる場合はそのまま、不動産会社の担当さん経由の場合は「オーナー様にこうお伝えください」と渡す形で使ってください。

そのまま読めるセリフ

「オーナー様にご不安なのはすごくわかります。その上で、3つだけお伝えさせていただきます。

1つ目は、**空室対策になる**ということです。民泊は普通の賃貸で埋まりにくいお部屋でも活用できます。実際に、空室の多かった物件に民泊が入って稼働が改善した例は珍しくありません。

2つ目は、**設備を整えていただいた場合、それが投資として回収を見込める**ということです。ご負担をお願いする場面があるとしても、埋まらないまま持ち続けるのと比べてどちらが得か、判断材料はこちらでご用意します。

3つ目は、**お部屋の中の改善は、入居する私の側の負担でやる**ということです。エアコンの設置やクロスの張り替えなど、室内をこちらのお金でキレイにしていきます。オーナー様は家賃を受け取りながら、お部屋の状態が良くなっていく。普通の賃貸ではなかなかない形やと思います」

よくある返答と対応

返答A：「トラブルや騒音が心配」

そのまま読めるセリフ

「ごもっともです。運営はハウスルールの整備と予約サイト経由のゲスト管理で行いますし、近隣にご迷惑がかかる状態は、私自身の宿の評価に直結するので一番避けたいことなんです。オーナー様と利害は同じ方向を向いています」

→ 「あなたの資産を守ることが、私の商売を守ること」という構図を伝える。

返答B：「消防設備とか、こっちの負担が出るんでしょ？」

そのまま読めるセリフ

「物件によっては、オーナー様側でご対応いただく設備が出る場合があります。ただ、金額と回収の見込みを数字でお出しして、その上でご判断いただきたいです。無理にお願いする話ではありません」

→ 隠さず正直に伝えた上で、「判断材料はこちらが用意する」と約束する。ここで盛ると後で必ず揉めます。

返答C：「うーん、やっぱりやめておくよ」

そのまま読めるセリフ

「承知しました。お時間いただきありがとうございました。もし今後お気持ちが変わることがあれば、ぜひご連絡ください」

→ ここで粘らない。プレゼンして覆らなかったら、それはそれ。**口説き落とすまで粘るより、打席を増やす方が、結果的に早く物件は決まります。**断られても、あなたが否定されたわけじゃないです。次いきましょ

最後に：この台本の使い方の心得

1つの物件に固執しない。転貸で民泊ができる物件はそもそも少なく、「マジで見つからない」が普通です。私も1件目が見つかるまで約1ヶ月かかりました。

電話リスト（物件名 / 不動産会社 / 回答 / 誰がNGと言ったか）だけは必ず残す。次の打ち手が変わります。

OKが出ても、契約は行政相談の後（「行政相談の持ち物・質問リスト」へ）。この順番だけは守ってください。

淡々とかけ続けた人から、物件は決まっていきます。頑張りましょ

電話の記録メモ

物件名・住所	
不動産会社・担当者	
回答・誰の判断か	
次の行動・折り返し日	