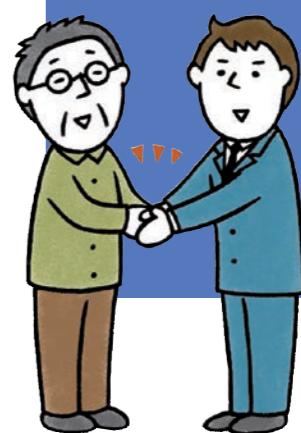


管理会社と協力して成約率アップ！

入居を決めるためにやるべき 繁忙期直前対策

「繁忙期直前のこの時期にどう行動するかで繁忙期の勝負が決まります」と空室対策の専門家である辻さんは強調します。

繁忙期に退去者が出ても確実に次の入居者を決めるために、今からやるべきことを伺いました。



繁忙期の2月・3月になると、管理会社は通常の業務に加えて募集や退去の業務に追われ、細かい対応が期待できません。また、原状回復の工事会社も、依頼が集中して工事予定を組めなくなる可能性が、ですから早い段階で退去者の情報を把握し、管理会社と対応を進め、工事会社の予定を押さえる必要があります。まず、更新日の2～3ヶ月前に、更新するかしないかの確認通知を出し、入居者の意向を確認。注意すべきは入居者が大学4年生の場合で、たいていは契約満了日が3月半ば～4月1日に設定されています。その時期だと繁忙期が終わり、次の入居者を見つけるのが難しくなります。家賃の値引きなどで、退去時期を2月中に早めでもらいましょう。

退去が確定したら、入居中でも早めに募集活動を始めます。多くの仲介会社に営業してもらうため、レンズなどの業者間流通システムへの登録を管理会社に依頼してください。また、募集団面の制作も必要です。さらに、85%以上の人人がインターネットを利用して部屋を決めるというデータもあるので、SUDOなどのポータルサイトへの掲載をお願いしましょう。募集団面やサイトの掲載情報は、物件の魅力や特徴がきちんと伝わる内容になっているか、家賃や設備情報が正確かどうかを確認してください。ポータルサイトへの掲載では、特に写真が重要な役割を果すので、写真が豊富で魅力的な設備などを発表している人気設備法人で発表されている人気設備法人も参考になります。

募集団面でアピールするポイント

募集団面は管理会社と仲介会社がFAXでやりとりすることが多いので、特徴をもれなく、しっかりと伝えることが大切です。

【キャッチコピー】
物件の魅力や特徴が明確に伝わるように、具体的な内容のコピーにする



【現地案内図】
行き方の目印となる建物などのほか、便利な商業施設なども入れる

【賃料】
賃料は一目でわかるように。初期費用の項目もまとめて掲載する

【間取り図】
詳細が伝わりやすい図面を。部屋の広さがわかるように帖数を表示

【設備】
人気の設備、アピールできる設備は必ず掲載

物件力を高めて成約につなげる

step 2

次の入居者に部屋を気に入らせるよう、物件力を高めることも大切です。まずは共用部の清掃を徹底してもらいましょう。特にエントランスが汚れていると女性の成約率は確実に落ちります。また、ゴミ置場にはゴミストッカーを設置し、駐輪場にもしっかりラインを引いて整然と並べられるようにすれば、物件の印象がぐっと上がりります。

募集中の物件の場合は、管理会社だけに任せらず、オーナー様も1カ月に1回程度は物件を訪ね、チェックしましょう。室内では水まわりの汚れや臭いに注意し、排水トラップの水が乾かないように水を流したり、換気をしてください。また、夕方や夜間に内見される方も多くいます。繁忙期は日暮れが早いので、照明は取り付けておきましょう。

募集力を高めて内見につなげる

step 3



物件の魅力や特徴がきちんと伝わる内容になっているか、家賃や設備情報が正確かどうかを確認してください。ポータルサイトへの掲載では、特に写真が重要な役割を果すので、写真が豊富で魅力的な設備法人で発表されている人気設備法人も参考になります。



いと、入居希望者の内見まで至らません。広く明るく見える写真を使つことが大切です。見栄えが悪ければ再度撮影をお願いします。



清潔感のあるゴミ置き場



以前の駐輪場は収容台数が少なく、指定場所以外に自転車があふれていた。新たに駐輪場を増設・整備したことと、自転車が整理された

