

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しっかり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。



閑散期に行っておきたい事前対策

step 1



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ってもらえるよう、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ます。

募集中の物件の場合は、管理会社だけに任せず、オーナー様も1カ月に1回程度は物件を訪れ、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。

清潔感のあるゴミ置き場

エントランス横のゴミ置場はゴミがむき出し状態。場所を移動してゴミストッカーを設置し、臭いや見た目を改善する



整理された駐輪場

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・整備したことで、自転車が整理された



募集力を高めて内見につなげる

step 3



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あります。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カ月前に、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月中に早めてもらいましょう。

退去が確定したら、募集家賃を管理会社と相談。周辺相場をきちんと調べてもらい、繁忙期に確実に決まる賃料設定をすることが大切です。繁忙期前であれば管理会社も熱心に協力してくれるでしょう。また、物件に足りない設備や交換した方がいい設備なども聞いて、導入を検討してください。各種のメディアで発表されている人気設備ランキングも参考にあります。

募集図面でアピールするポイント

募集図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

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、レイ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、募集図面の制作も必要です。さらに、85%以上の方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、SUUMOなどのポータルサイトへの掲載もお願いします。募集図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、特に写真が重要で、写真が豊富で魅力的な

いと、入居希望者の内見まで至りません。広く明るく見える写真を使うことが大切です。見栄えが悪ければ再度撮影をお願いします。無事に繁忙期を乗り切るために大切なのは、管理会社と協力していこうという姿勢です。繁忙期になって慌てないよう、こまめに連絡を取り合い、早め早めの対策を心がけましょう。

株式会社市萬
辻 佳佑 氏



宅地建物取引士、賃貸不動産経営管理士。賃貸事業部に所属し、満室化を図るためのノウハウを駆使して、多くのオーナーの安定経営に貢献している