

2015年(平成27年) 2月23日号

NO. 2669 (毎週月曜日発行)

株式会社 週刊住宅新聞社

本社 〒160-0022 東京都新宿区新宿1-9-4 中公ビル
TEL.03(5363)5810 FAX.03(5363)5815 郵便振替口座 00120-5-83424
発行人 長尾 浩章 昭和35年5月10日 第三種郵便物認可

http://www.shukan-jutaku.com/

週刊住宅

CFネット流大家実践塾

141

繁忙期ならではの空室対策

現在、賃貸市場は繁忙期の真つただなか。オーナーや管理会社にとっては待ちに待った年に1度のハイシーズンである。

空室を抱えているオーナーとしては何としても逃すわけにはいかない時期であり、もちろん我われ管理会社としても同様である。しかしながら勘違いしてはいけないのが、繁忙期といっても努力を行わずに空室が勝手に決まるようなことは基本的にはない。ただの「ハイシーズン」であると

みを取り付けておきたいところである。では、どうすれば成約までもっていきけるのだろうか。空室対策にはさまざま手法があるのだが、実際にどれが有効なのだろうか。

よくある手法として、敷金や礼金をゼロにすることで初期費用を抑えたり、一定のフリーレント期間を設けたり、仲介業者向けにA D(広告料)を設定したりと、手法はさまざまである。しかしながら、簡単に言

このようにお金をかけない空室対策も有効なのだ。繁忙期も残りわずか。積極的な攻めの募集活動を行ってみてはどうだろうか。

受け身でなく積極的に

条件の「見せ方」で反響に差

いづことを理解しなければならぬ。たまたま相場を知らない人が良い条件で借りてくれる場合もあったりもするが、それは単に結果オーライなのである。

一般的に繁忙期のピークは3月中旬で終わってしまう。ではこれからの約1カ月で何ができるのか。早めの対策を行わないと、繁忙期はあっという間に終わってしまう。

4月に入ると問い合わせや申し込みの数は日に日に減っていく。つまり2月、3月中に可能な限り申し込

え、競合物件分析し、他にないものを行えば、それで差別化が図れるのである。

募集条件の見せ方をほんの少し変えるだけで結果につながることもある。例えば月額7万円の物件を、次の3つの条件で募集した場合、どの条件が一番決まりやすいか検証してみよう。

①賃料7万円の賃料6・5万円・共益費5000円
②賃料6・4万円・共益費6000円。これが一番多くの問い合わせが入るだろうか。



呉山 英明

不動産コンサルタント

(CCIM・CPM・不動産コンサルタント) 著書に「ワンルーム投資プロの流儀」。テレビ朝日「スーパージチャンネル」、日本テレビ「news.ever y」など、TV出演多数