

オンシーズンに間に合う！ 満室経営のための空室対策 アイデア6選

いよいよ賃貸業界は春のオンシーズンに突入！ 長期間の空室はこの時期に決め切りたいところですが、対策は十分ですか？ これからという方は、「検索時の優位性」「内見時の第一印象」「対策の即効性」の3つの視点から対策を考えるべきです。

インターネットでの部屋探しが主流の現在、反響獲得にはポータルサイトで検索される条件項目を1つでも多く備えることが重要。項目不足では入居希望者と出会うチャンスが半減します。また、反響を獲得できたとしても、現地での第一印象が悪ければ申し込みには至りませんし、時間がかかる対策ではシーズンに間に合いません。シーズン内に選ばれるために、上記3つの視点を踏まえた具体的な空室対策をご紹介します。

① 工期が短い人気設備の導入

まずは入居者ニーズが高く、比較的簡単に導入できる設備の検討です。例えば、モニター付きインターホン。「なければ入居が決まらない設備ランキング」(全国賃貸住宅新聞社調べ)でも、単身・ファミリー双方で上位にランクインする人気アイテムです。工期が短く、設置費用もお手頃。ピックアップに強いディンプルキー、女性に人気の室内物干しなどと組み合わせれば、年々高まるセキュリティ需要に応える物件としてもアピールできます。

その他、温水洗浄便座や浴室乾燥機といった水回りの人気設備も、工期が短くオススメです。



② 建物エントランスの印象改善

せっかくの内見時、建物に入った途端に郵便物が散乱していたり、壁や床が汚れていたのでは、与える印象は言わずもがな。物件の顔であるエントランスのイメージは成約率に影響します。

最初に検討すべきは、高圧洗浄等の特殊清掃。長年にわたる床の汚れも根こそぎ落としてくれます。除草や植栽剪定も実施できれば、清潔感のある第一印象に。次は

メールボックス。老朽化して錆びたものや、サイズが小さく郵便物がはみ出してしまうものは、適正サイズの新品に交換を。人気の宅配ボックスを併設できれば競争力も高まります。

③ 家具を設置してモデルルームに

「実生活をイメージできない」という理由で申し込みに至らないケースも少なくありません。そこで検討したいのが、お部屋に家具や家電を設置するモデルルーム化。内見時の印象アップはもちろん、オシャレな家具が設置された募集写真は反響率にも良い影響を与えます。

このポイントは、センスの良い家具選びと配置です。不安がある方は、ニトリやIKEAなど大型家具店の「設置例」を一揃いまとめて買ってしまうのもいいでしょう。一度購入すれば他の空室にも使い回すことができ、最終的には入居者プレゼントやメルカリ等での販売など、投資効率は決して悪くありません。



④ 募集条件の見直し

必須設備は満たしているのになかなか反響が得られない、という場合には、多様なニーズを取り込めるよう募集条件を見直してみてもいかがでしょうか。「敷0・礼0」や「フリーレント」などの初期費用減額は短時間で大きな効果が期待できます。また、年々増加する外国人の需要を取り込むことも反響アップにつながります。学生がターゲットのお部屋なら、賃料発生日を3月下旬～4月上旬まで延ばしてあげるのも効果的。学生本人も喜びますが、家賃を払う親御さんの印象が良くなります。

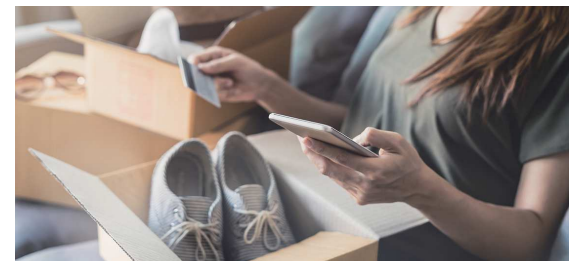
もちろん、現在の条件で決まるのが一番ですが、収支分析は冷静に。シーズンを逃して長期空室にするよりも、早めの条件改定で空室を解消した方が損失を軽減できるケースは多いはずです。

⑤ サブスクリプションサービスを特典に

Amazonのプライム会員や動画視聴サービスのNetflixなど、話題のサブスクリプションサービス(定額で一

定期間自由に使用できるサービス、以下サブスク)は利用者が年々増加しています。そこで、これらサービスの年会費や月額利用料を負担してあげる特典はいかがでしょうか。サービスの契約と支払いは借主が行ない、貸主側が年に一度、その料金分を賃料から値引きすることで簡単に「〇〇放題のお部屋」に早変わり。

最近では、荷物預かりサービスや家具家電レンタルサービスなど、「もっと収納が欲しい」「家具等を買いたいのが大変」といったニーズに応えられるサブスクも登場しており、上手に組み合わせれば物件の訴求力向上につながりそうです。



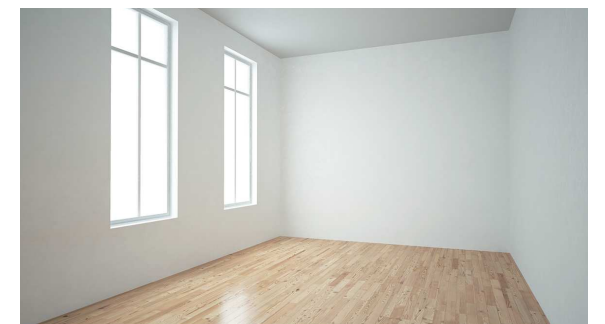
⑥ 便利アイテムを成約プレゼント

成約時のプレゼントは、意外と効果が高いもの。冷蔵庫や洗濯機などの白物家電がメジャーですが、少し違った角度からプレゼントを考えてみては？

(1)カーテン:使っていたものがあっても、窓の高さや部

屋の雰囲気との不一致から意外と買い直しになるアイテム。最初から用意しておけば内見時の印象もアップ。
(2)防災バッグ:全国で立て続けに発生している地震や台風などの災害に備え、水や非常食、携帯トイレなどが入った防災バッグを進呈。ハザードマップも忘れずに。
(3)衣類乾燥除湿器:花粉対策や防犯対策意識の高まりから増加中の室内干しニーズ。1時間程度で洗濯物を乾かせる商品も登場し、若年層や女性のニーズにマッチ。

以上6案を紹介しましたが、これら全てを実施する必要はありません。重要なのは、今空いている部屋やこれから退去する部屋に何が不足しているかを分析し、できる対策からすぐに実行していくことです。これから迎えるシーズン後半戦、きちんと準備を整えて満室経営を目指しましょう！



リノベーションファイル No.004 200 日空のお部屋が完成 3 カ月で成約、家賃も 3,000 円 UP

【今回の物件概要】

住所：愛媛県松山市朝生田町 7 丁目
築年数：19 年（2000 年築）
構造：鉄筋コンクリート造
専有面積：35.7 m²
間取り：1DK

【Renotta 導入の経緯】

本物件は総戸数 36 戸と戸数が多く、毎月退去がある為 退去防止の必要性を考え、部屋にコンセプトを付ける必要があるという結論に至りました。また、原状回復のみ行い家賃を下げ募集する時期もあり、収益減の流れになっており収益回復に繋がる提案が必要であったため Renotta リフォームの提案を差し上げました。

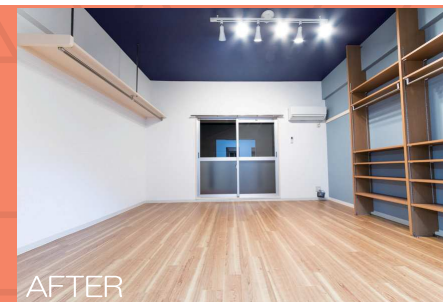


BEFORE

【「intelligent navy」+可動棚シェルフリーでデザイン+利便性向上、家賃 UP】
可動棚を設置することで収納力が UP。改めて収納家具を置く必要がなくなり空間を広く使えるため 1DK でも家具家電の配置が自由自在に。物件にコンセプト創造による付加価値をつけることで、原状回復や設備追加を行うよりも競合物件と格差が生まれ、家賃 UP に成功し、早期成約につなげることができました。

【After】

“リフォームの成功で高稼働の物件に生まれ変わる”
オーナー様のご英断もあり、本物件では 5 部屋施工をさせていただきました。施工完了から平均 35 日で入居に繋がっており、高稼働物件に生まれ変わっております。また本物件は外観が独特で欧米風の外壁になるため、室内のリフォームの仕上がりともマッチしていることも高稼働の要因になりました。



AFTER



AFTER



AFTER