（平成26年）2月24日号
）.2620　（毎週月曜日発行）
会社　週刊住宅新聞社
0022 東京都新宿区新宿1-9-4 中公ビル
810 FAX.03(5363)6815 郵便振替口座 00120-6-83424
届 道章 昭和35年5月10日 第三種郵便物認可
www.shukan-jutaku.com/

週刊住宅

繁忙期の成約促進策

CFネットワーク流 大家実践塾 100

空室対策は千差万別

わずかな募集条件変更も有効

繁忙期も残すところ後わずか。空室を抱えている物件オーナーは落ち着かない日々を過ごしていることだろう。オーナーの心境としては、昨年末の段階では「来年の繁忙期になれば……」、今年に入ると「あと少しで繁忙期なので……」、今は「何とか繁忙期中に決まってくれないか……」といったところではないだろうか。

多くの管理会社の担当者も同じような心境だろう。でも勘違いしてはいけないのは、繁忙期とは「勝手に空室が決まる」といった魔法の時期ではない。賃貸市況における「ただのハイシーズン」だということを理解しなければならない。放っておいてすんなり入居が決まる物件は少ない。まれに相場を知らない人が高く借りてくれることもあるが、それは単に受動的で結果オーライな話なだけである。

繁忙期のピークは3月上旬で終わってしまう。5月初旬までは繁忙期の流れを引きずるが、4月に入ると日に日に反響や申し込みは少なくなっていく。できることなら3月中に成約して③である。

理由はいくつかある。まずはどうすれば成約できるのか。さまざまな管理会社やカリスマ大家と呼ばれる人が空室対策について述べているが、何が一番有効なのであろうか。

リノベすればいい？　それともプチリノベ？　AD（仲介業者への成約ボーナス）を出した方がいい？　賃料を下げる？　敷金・礼金をゼロゼロに？　フリーレントを付ける？――そのような答えは千差万別である。何をかけない空室対策もあるのだ。繁忙期といえども他を採用するかは競合物件を分析し、相手にないものをやればそれで良い。お金をかけなくてもできることもある。

募集条件を少し変えるだけでも随分と変わってくる。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②賃料6・5万円・共益費5000円③賃料6・4万円・共益費6000円。正解はおきたいところである。

不動産コンサルタント　呉山英明（CPM・不動産コンサルティングマスター）ほか。テレビ朝日「スーパーJチャンネル」、日本テレビ「news every.」などTV出演多数）