

【今春満室を目指すためのご提案】

平素は格別のご高配を賜り、厚くお礼申し上げます。

いよいよ各大学・専門学校とも合格発表の集中する時期を迎えました。

私共は、皆様のご大切な物件を満室にするために日々斡旋・案内に力を注いでおります。そこで、より早期に次入居者を確保するための作戦として以下のご提案をさせていただきます。

1. 退室者・退室日の確定（募集開始時期の早期化）

契約書等から4回生を把握していれば、どの入居者が今春に退室されるかの予測が立ちます。ただし、退室される予定がわかっても、口約束での退室予定は意味をなしません。書面で退室日の確約を取ることにより、次期入居者の入居可能日を確定でき、絶対に下宿先が必要な新入生にとっての不安要素を解消でき、選びやすさが向上します。

2. マンション・その周辺の清掃（第一印象の改善）

新入生・保護者にとって京都は未知の世界です。玄関先にゴミやチラシが散乱しているのは、それだけでそのマンションや地域は汚いところという印象を持たれてしまいますので、清掃を心がけましょう！マンションの玄関・周辺の掃除だけでも、管理が行き届いている、きれいなマンションだ、とお客様に与える印象が改善されます。

3. 内覧できる部屋の確保（モデルルーム作戦）

例) 1月末退室の201号室に次入居希望(3月30日～入居希望)が入ったが、入居を承諾すると、実際に入居するまで2ヶ月間空室状態になってしまう…

新入生のほとんどは4月から学校へ通われますので、こういった希望はやむを得ず発生します。家主様にとっては痛いマイナス〇ヶ月ではありますが、仮に201号以外に3月末退室確定の部屋(201号と同タイプ)が10室あった場合、次々とやってくる新入生に対し、同タイプの201号を内覧できるのと、全く室内が内覧できないままに募集をするのでは、お客様に与える安心感に大きな差が出て、募集結果にも大いに影響してくるでしょう。

皆様はご自宅や車を買われる際、モデルルームや試乗車をご覧になられたことはございますか？室内が内覧できるということは、最もその物件を知り、理解してもらう最善の手段であり、早期に次入居者を確保するための重要な要素の一つであるといえます。

※但し、全ての物件が上記のような作戦をとらないと入居者確保ができないという意味ではございません。より早期に入居者を確保するためのご提案の一例としてお考え下さい。