

# オフシーズン（4月～）の空室対策①

## ～学生ハウジングの考える空室対策の一例～

### 1. 新規契約時に必要な金員を安くする

これからの時期は、「絶対に部屋が必要な新入生」とは違い、「良い条件の部屋が見つければ、引越しをしたい」というお客様が大半となります。その良い条件の1つが「礼金が安い」ことです。お部屋は大変気に入ったが、「礼金が高い」＝「契約時に必要な金員」が高いために成約に至らなかったケースが多数あります。この時期、特に自宅通学から切り替えの学生などは、契約金を自分で工面して支払いたいという方が多く見られますので、礼金を下げて入居しやすい状況を作っておく事が重要です。

### 2. 契約期間を延長して、お得感を出す

4月以降に入居された場合、通常通り1 or 2年で契約を切ってしまうと、また同じ時期に空室が出てしまう事になります。1～3月の時期と比べて、この時期にお部屋探しをする方の数は、激減します。そこで、**初回の契約期間を3月末満了にすることにより**、家主様にとっては、次の入居者募集がしやすくなるというメリットがありますし、入居希望者は、卒業予定月（3月）まで住める事にもなりますので、お得感と安心感をアピールできます。ぜひこの時期は、1年～ヶ月 or 2年～ヶ月契約を作りましょう。

### 3. 常に室内外を綺麗な状態にして、第一印象を向上させる

せっかく案内までいったとしても、空室のお部屋が汚ければ成約に至らないのが現実です。これからの時期は、実際にその部屋を見てから決める事がほとんどですので、案内の段階で入居できるくらいの状態でないと、お客様の反応もイマイチです。次入居者が決まってからではなく、退室者が出た段階ですぐに改装・清掃を行っておくことによって、お客様の反応も良くなり、成約の可能性も上がります。またこれは、室内だけの話ではなく、共用部分や外装にもいえることです。常に**物件の美化に努めていただければ**、それだけ成約の可能性も上がるといえます。

※ 弊社は皆様の物件を常に満室に保つため、日々営業努力をさせていただいていると共に、様々なご提案・ご相談をさせていただいております。但し、**物件ごと、地域ごとに対策は様々です**。それぞれの物件に合った最適なお提案をさせていただきますので、空室にお困りの家主様は、ぜひとも最寄りの営業店までご相談下さい。

株式会社 学生ハウジング