



そろそろ入れ替えのシーズンです！Part 1

今回は、より早期に次入居者を確保するために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）

昨今、大学の推薦入試等の結果により、この時期よりお部屋探しされる方が多くなってきました。ところが空き予定が分かっていなければ、意味が無く、みすみすお部屋探しの方を取り逃がすこともあります。

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えません。もちろん絶対的な強制はできませんが、最終的には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、1つでも多くの入居チャンスを掴むことができ、満室に近づけるとおもいます。

2. **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っ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提案をし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。