

大家さんがやっている 入居者募集テクニック8選

INDEX

共用部分を綺麗に保つ	01	家賃を下げる	05
初期費用の減額	02	不動産会社に広告を出してもらう	06
募集チラシや募集掲載内容を見直す	03	プリリフォームを行う	07
お部屋内の設備交換	04	管理会社を見直す	08



入居者募集は 必要不可欠

空室が出た場合は、できるだけ早く入居者募集をおこない入居者を獲得する必要があります。そのためには、**客付けに強い不動産会社に入居者募集を委託すること**です。

また、中には「不動産会社に任せるだけでなく自分でできることはないかな？」と考えている大家さんもいるのではないのでしょうか。

そこで今回は、「**不動産会社**」と大家さん自らおこなう「**自主客付け**」に役立つ入居者募集時の**アイデア**や**テクニック**を解説します。同時に入居者募集に強い不動産会社の**特徴**や**契約の種類**も紹介します。

募集方法の2分類

不動産会社
に任せる

大家自身が
実施する

不動産会社に任せるメリット

①営業力がある

入居付けの第一歩は、入居先を探しているお客様に物件の魅力を伝えて内見してもらうことです。そのためには、お客様のニーズを把握したうえで、それにマッチした物件を紹介し、興味を持ってもらえるようなプレゼンテーションができる営業力が必要です

②物件情報の露出度が高い

最近の賃貸物件の探し方は、インターネットを駆使して賃貸物件を検索し、気に入った物件が見つかったら不動産会社訪れることが多くなっています。特に3大不動産ポータルサイト(SUUMO、HOLME'S、アットホーム)への掲載は欠かせないため、委託する不動産会社がこの3社に物件情報を掲載していることを確認しましょう。

③わかりやすい物件図面か

不動産会社の前を通ると、物件情報が書かれた「物件図面(流通図面)」が窓にびっしりと張り出されているのを目にします。この物件図面が見やすく、物件の特徴がわかるように記載されていると物件を探す人の目に留まりやすくなります。

なかなか決まらない時は・・・

入居者が付かない場合は「広告料(AD)」を支払うとよいでしょう。

広告料(AD)とは、成約時に不動産会社に支払われるインセンティブの一種で、仲介手数料とは別に受け取れます。

不動産会社は積極的に広告料(AD)付きの物件を入居希望者に紹介するため、成約率が高くなりやすいです。

広告料(AD)の相場は賃料の1~2カ月分で、入居付けがむずかしい物件や閑散期の空室を埋めるために利用されます。

尚、宅建業法上では、不動産会社が得られる報酬の上限は1カ月分(借り手と貸主あわせて)と定められています。ただし、仲介手数料で賄えない特別な入居者募集費用については別途大家さんが仲介業者に広告料(AD)として支払うことが半ば慣習化されているのが実状です。

自分でやるメリット

①費用がかからない

不動産会社を通して入居募集をおこなった場合、成約時には仲介手数料が発生します。また、別途広告料(AD)が必要になる場合もあります。しかし自主客付けは、不動産会社を介さずに貸主(大家さん)と借主(入居者)が直接賃貸借契約をおこなうため、**仲介手数料は不要**です。

②賃貸経営のノウハウが得られる

自主客付けすることで、「入居者募集」の手順や仕組みを知ることができます。通常、入居者募集は不動産会社にすべて任せることが多いため、大家さんが関わることはほとんどありません。しかし大家さんが直接客付けた場合は、賃貸借契約手続きや入居前チェックなどをおこなうことで大家さんの賃貸経営の理解につながり、**賃貸経営に必要なノウハウを蓄える**ことができます。

大家さんの入居者募集テクニック8選

- ① 不動産会社に物件の強みを活用してもらう
- ② 賃貸情報サイトやアプリを活用する
- ③ 物件入居者から新規入居者を紹介してもらう
- ④ 学生生協の掲示板に物件情報を掲示してもらう
- ⑤ チラシを作成し、ポスティングを行う
- ⑥ 室内や共有部の清掃を念入りに行う
- ⑦ 設備投資で物件をグレードアップする
- ⑧ テクニックをアレンジして入居者募集を行う

①不動産会社に物件の強みを活用してもらう

不動産会社に入居者募集を依頼するにあたって、**所有物件のセールスポイントである「強み」を不動産会社にしっかりと伝えておく**必要があります。

不動産物件を大手賃貸ポータルサイトに登録する場合、強みが多ければ、**選択される条件範囲が広がり、検索結果にヒットする確率が高くなります**。また、不動産会社の店舗に来店したお客様の希望に沿って賃貸物件の紹介をおこなう際も、物件の強みが多ければ多いほど不動産会社はお客様に物件を強く推せるのです。

それにともない**内見率がアップし、結果的に成約される**可能性が高くなります。

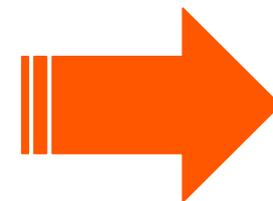
このように物件の強みを把握することは非常に重要です。大家さんは所有物件の強みをできるだけ多く洗い出し、不動産会社に伝え、入居付けの際に大いに活用してもらいましょう。

②賃貸情報サイトやアプリを活用する

最近の入居希望者が賃貸物件を探す場合、まずはインターネットで目当ての物件を探してから不動産会社に来店するパターンが増えています。ほとんどの不動産ポータルサイトへの物件情報の登録は、入居者募集を委託された不動産会社でないとおこなえません。

しかし、**大家さん自身が賃貸物件を登録し、入居者を募集できるサイトやアプリ**が存在します。また、SNSを利用した入居者募集もおこなえます。

次ページから2つのおすすめサイト紹介



大家さんと入居者のマッチングサイト「ウチコミ！」



「ウチコミ！」は、大家さん自らウチコミサイトに物件情報を掲載し、入居希望者とマッチングできるサイトです。 **物件情報を投稿すれば100%掲載してもらえ**るため、入居希望者の目に留まりやすいのがメリットです。尚、投稿料や利用料、広告料、掲載費用は無料です。

ウチコミの特徴は、内見や入居申し込みの際に「ウチコミ！ エージェント」と呼ばれる **宅地建物取引業者が大家さんをサポートしてくれる**点です。大家さんにとって不安のある契約手続きなどもエージェントがサポートしてくれるため、安心して契約することができます。(成約時のみ、仲介手数料としてエージェント(不動産会社)に「家賃 1か月分+消費税」の支払いが必要です)

地元密着型サイト「ジモティー」



「ジモティー」は、近隣で暮らす人と交流のできる地元密着型の無料掲示板サービスです。不用品の売買がメインの掲示板という印象が強いですが、実は賃貸物件の入居者募集の投稿もすることができます。

ジモティーを利用して入居者を募集するにあたって留意しておきたい点があります。まず、ジモティーは利用者同士の取引に介入しないことです。賃貸物件についても同様で、ジモティーは大家さんと入居者の間の仲介などはおこなわないため**仲介手数料は不要**です。

その代わりに、**賃貸物件の内見申込から契約まで、すべての手続きを大家さん自身でおこな**必要があります。同時に、大家さんと入居者が直接やり取りすることになりますが、トラブルになった際もジモティーは仲裁などをおこないません。そのため、入居希望者とのやり取り時には**注意**が必要です。

③ 物件入居者から新規入居者を紹介してもらう

人づてに入居者を紹介してもらうことで、仲介手数料などの費用をおさえることができます。紹介を活用した客付けには、**所有物件の現入居者や退去予定者に新しい入居者を紹介してもらう**方法があります。

現入居者、退去予定者に「入居者募集中」のチラシなどを配付し、新たな入居者を探している旨を告知しましょう。このとき大事なのは、「**紹介した人と紹介された人、両方にメリットがある**」ことを**明確にしておく**ことで紹介してくれる確率が上がります。紹介特典としては、クオカードなどの金券や小型家電品などが喜ばれます。候補を複数種類用意しておき、好きなものを選んでもらうのもよい方法です。

もう少し**紹介してもらえる確立をあげたい場合は、家賃1カ月分を無料(フリーレント)**にするなど、思い切ったサービスが必要です。

④ 学生生協の掲示板に物件情報を掲示してもらう

物件のメインターゲット層が学生なら、大学内の生協を活用するとよいでしょう。

大学生協では、新入学者に対して賃貸物件の紹介をおこなっている場合もありますし、大学によっては**生協内の掲示板に物件広告が貼り出される**こともあります。

また、大学によっては物件情報をまとめた冊子の作成やHPへ掲載していることもあるので、物件を掲載してもらえるか大学生協に問い合わせるとよいでしょう。

⑤チラシを作成し、ポスティングを行う

オーソドックスな方法ですが、物件概要や写真を掲載した**チラシを作成し、近隣にポスティングすることも自主客付けにつながる**可能性があります。物件に興味を持ってもらえるよう、パソコンの専用ソフトや無料のイラストなどを活用して、物件の魅力が十分伝わる募集チラシを作ってみましょう。

なお、ポスティングをおこなう際は、所有物件と同じタイプの物件を選びましょう。ワンルームなのにファミリータイプの物件にポスティングをしても、入居に結び付く可能性は低いです。

⑥室内や共有部の清掃を念入りに行う

空室期間が長い室内は、ほこりが積もったり、空気が淀んだり、排水口の臭いが気になる場合があります。内見者が来て、部屋に一步踏み込んだとたん排水口のイヤな臭いがしては、入居を見送られても文句は言えません。内見者によい印象を持ってもらうためにも、**定期的に室内の掃除や空気の入替えをおこなう**よう心がけましょう。

また、内見者の目に最初に入る外観やエントランス、ゴミ置き場などの**共用部分をきれいにしておくことも重要**です。部屋はきれいだけどエントランスが荒れていたり、ゴミ置き場に回収されなかったゴミが放置されている場合は、内見者に「住みたい」とは思ってもらえません。また、外壁の汚れが気になる場合は、高圧洗浄機などで汚れを落とすとよいでしょう。

せっかく来てくれた内見者をがっかりさせないためにも、物件の内外はしっかり掃除しておくことをおすすめします。

⑦設備投資で物件をグレードアップする

人気の**インターネット無料の導入**や宅配ボックスの設置などは、空室対策に大変効果的です。また、インターネット設備の普及によって「IoT設備」も関心が高まっています。しかし、大きな設備でなくとも、内見者に気に入ってもらえて入居につながる「ちょい足し」するだけでグレードアップできる設備もあります。

たとえば、賃貸物件でよく見られるシーリングライトをレールライトに変更するだけで、部屋がおしゃれに変身します。またデッドスペースを活用して、小さな収納棚やフックを取り付けることで利便性があがり、入居につながる可能性が高まるでしょう。ちょい足し設備投資は**数千円程度からできるため、費用が負担にならない**点もおすすめです。

インターネット無料などの人気設備を導入して物件を大幅にグレードアップさせるのも、ちょい足しで少しだけグレードをアップするのも入居者募集に役立ちます。どんな設備を導入するかについては、予算やコストパフォーマンス面を十分考慮・検討するとよいでしょう。

⑧テクニックをアレンジして入居者募集を行う

入居者募集のテクニックには、これといった決まりはありません。どう活かすかはアイデア次第の部分も大きいため、**既存のテクニックを自己流にアレンジ**してもまったく問題ありません。むしろどんどんアイデアを形にすることで入居付けに役立つでしょう。

最近では、スマホアプリのTikTok(ティックトック)を使った賃貸物件紹介動画も登場しました。その一方で、昔からある物件紹介POPなども廃れることはありません。新旧のアイテムを使うことで、さまざまな角度から入居者募集がおこなえます。「テクニック」にこだわらず、上手に入居者募集をおこなってみましょう。

無料Wi-Fiサービス「アイネット」の紹介

ご入居者様利用料金無料のインターネット設備を
アパート・マンションへ一括導入するサービスです。

最大90%以上の入居率UPと家賃の下落防止をサポートします！



光ネット無料使い放題物件



手続き不要



つなぐだけ



使い放題

家賃の底上げ、空室対策に人気No.1 無料Wi-Fiサービスの「アイネット」

無料お見積もりはこちら

お電話での問い合わせはこちら ▶ 0120-961-349