TM FUDOSAN / OWNER SUPPORT

新しい募集の家賃を考える

賃料・空室期間・費用を一緒に見る

株式会社TM不動産



最初の賃料をどう決める？

新しい入居者を募集する場合の考え方

高く設定すると

成約後の収入は増えますが、決まるまで長くかかる可能性があります。

低く設定すると

早く決まる場合もありますが、後から上げにくいことがあります。

※ 成約時期や賃料の上昇を保証するものではありません。

近隣物件は条件をそろえて比べる

同じ駅・広さでも、お部屋の状態や設備が違います

立地・建物

駅からの距離、面積、築年数、構造、階数。

室内・共用部

水回りの状態、ネット環境、宅配ボックス、駐車場など。

※ 比較物件の募集条件は調査時点で確認してください。

物件の強みと弱みを整理する

募集する部屋が、周辺の中でどう選ばれるかを考えます

強みの例

駅に近い、設備が整っている、共用部がきれい。

弱みの例

駅から遠い、設備が古い、似た物件の募集が多い。

※ 何が重視されるかは、地域や入居者によって異なります。

賃料と空室期間を比較する

募集開始から24か月の仮定例

A	月8.0万円・すぐ成約	収入 192万円
B	月8.3万円・2か月空室	収入 182.6万円

この期間の差は9.4万円。長期では差が変わります。

※ Aは24か月、Bは22か月の家賃収入。費用・税金・追加空室は含みません。

成約までにかかる費用を見る

表面の賃料だけでなく、家主側の支出も確認します

募集時

広告料（AD）、仲介関連費用、初期費用の条件など。

入居前

清掃、修繕や設備交換、リフォーム費用など。

※ 費用の負担者や金額は契約・取引条件を確認してください。

工事費と希望賃料を合わせて検討

費用をかけた分が、そのまま賃料に反映されるとは限りません

工事の目的

修理が必要な箇所と、募集力を上げたい改善を分ける。

周辺との比較

工事後の状態と、希望賃料に近い物件を見比べる。

※ 工事費の回収や賃料上昇は保証されません。

家主の募集方針を伝える

管理会社に任せきりにせず、優先順位を共有します

早期成約を優先

許容できる費用や、見直すタイミングを相談。

賃料を優先

空室をどの程度許容できるか、資金面も確認。

※ 物件の状況や資金計画に応じて判断します。

募集後は反応を見て調整

問い合わせや内見の状況に合わせて、原因を整理します

見直す項目

写真、掲載文、設備、初期費用、対象とする入居者。

次の判断

一定期間の反応を管理会社と共有し、条件を検討。

※ 決まらない理由は一つとは限りません。

判断前のチェックリスト

比較と相談の材料をそろえます

比較

近隣物件の賃料、立地、室内と共用設備。

収支

想定賃料、許容できる空室期間、工事費と募集費用。

※ 本資料は元記事をもとに作成し、計算例は仮定を置いています。

賃料と物件の条件を一緒に考える

物件ごとの状況に合わせてご相談いただけます

賃貸経営のご相談

株式会社TM不動産 072-344-9350

受付時間 9:00〜17:00

元記事を読む　コラム一覧　サービス一覧　お問い合わせ