

dアカウントログイン

新規にdアカウントをつくる

dPOINT
— P —

会員情報の確認・編集
dポイント利用者情報・配達先情報

決済サービスご利用案内
spモード決済・d払い

ニュース

ニューストップ

新着

マネー・投資

企業・産業

マーケット

ビジネス・ライフ

コラム

コラムトップ

新着

マネー

投資

FX口座

証券

NISA

融資

クレジットカード

ビジネス

不動産

お金の単語帳

お知らせ

dメニューマネーからのお知らせ

プッシュ通知の解除方法について

dmenu マネーとは？

dmenu

ニュース

天気

乗換／運行情報

メニューリスト

マイメニュー

dメニュー設定

My docomo (お客様サポート)

トップ

ニュース

コラム



TOP > コラム > 不動産

🏡 家賃を安くするための3つの交渉術 何月が狙い目？

© 2023/02/14 07:00

印刷し・転写

dmenu マネー

家賃は下がらないと考えがらですが、実は交渉次第では家賃が安くなることがあります。春から入居しているなら、更新時期の3月や4月は交渉に向いています。家賃は家計の中でも大きな割合を占める固定費なので、家賃が下がりやすい物件の特徴を知り、根拠を固めて不動産管理会社に交渉してみましょう。

交渉のタイミング1 空室の募集が出ている

今住んでいる物件名でインターネット検索をして、空室の募集が出ている場合は、家賃の引き下げ交渉が成功しやすいです。

いくつもの空室が長期間にわたって出ているなら、大家さんは「家賃を少し下げても入居し続けてほしい」と思うかもしれません。

3月や4月は更新時期ですが、引っ越しが多い時期でもあります。「新しい入居者が見つかるかも」と考えて、家賃の引き下げを断られてしまうこともあります。

広告の下に記事が続きます



そんなときは、引っ越しシーズンが落ち着いた5月以降に改めて空室の募集をチェックして、交渉してみるのもよいでしょう。

交渉のタイミング2 築年数が経っている

築年数が経っている物件や、設備が古くなっている物件だと、交渉次第で大家さんが家賃を下げてくれることがあります。

日本では新築や築浅物件が人気で、築年数が経つと入居者を集めるのが難しくなります。また、築年数の経過ともに建物や設備は劣化するため、大家さんも家賃の引き下げに納得しやすくなります。

交渉する前に、汚れや傷みなど、建物や設備の気になる点をピックアップしておきましょう。

ただし、築年数が古くてもリノベーションや設備の入れ替えで美しく保たれている物件だと、大家さんには相応の出費が生じているため、家賃の引き下げは難しいかもしれません。



次ページへ

交渉のタイミング3は？

dアカウントログイン

新規にdアカウントをつくる

dPOINT

→ P

会員情報の確認・編集

dポイント利用者情報・配送先情報

決済サービスご利用案内

spモード決済・d払い

ニュース

ニューストップ

新着

マネー・投資

企業・産業

マーケット

ビジネス・ライフ

コラム

コラムトップ

新着

マネー

投資

FX口座

証券

NISA

融資

クレジットカード

トップ

ニュース

コラム



TOP > コラム > 不動産

🏡 家賃を安くするための3つの交渉術 何月が狙い目？

© 2023/02/14 07:00

引越し・転居

dmenu マネー

交渉のタイミング3 周辺相場より家賃が高め

周辺の似たような賃貸物件の家賃より高いと、交渉は成功しやすくなります。

インターネットで周辺の物件の家賃を検索し、物件名と家賃、平米数、築年数、住所などの情報を一覧にまとめてから交渉に臨みましょう。

大家さんも周辺相場やローン返済などを考慮して家賃を決めているため、賃貸物件の家賃交渉の成功率は高いとはいえませんが、交渉して数千円でも家賃が安くできれば、しめたものです。

周辺相場や築年数、設備などを調べてみて気になる点があるなら、思い切って交渉してみるとよいでしょう。

広告の下に記事が読めます



文・木崎 涼（ファイナンシャル・プランナー）

編集・dメニューマネー編集部