

Comment gérer la relation avec vos locataires pour maximiser vos revenus ?

Lorsqu'on loue des espaces de stockage et que l'on commence à avoir plusieurs costockeurs, la communication peut parfois devenir compliquée. Notamment lorsque vous souhaitez augmenter vos loyers pour couvrir vos charges et améliorer votre rentabilité. Nous vous proposons de découvrir à travers cette infographie, quelques étapes clés à suivre pour fidéliser vos locataires tout en maximisant

Etape 1

Répondre au mieux aux demandes

OPTIMISEZ VOS ANNONCES

Les photos :

Elles doivent être lumineuses et donner envie à vos futurs locataires. Elles doivent représenter le plus clairement possible votre local (les accès, les installations, votre box...)

La description :

Bien indiquer l'emplacement de votre local mais surtout les horaires et modalités d'accès. Pensez que vos locataires sont peut-être des professionnels.

Les spécificités :

Prenez le temps de bien renseigner les caractéristiques de votre local : dimensions du passage le plus proche, déchargement à la porte...



ACCEPTEZ LES DEMANDES IMPRÉCISES

Renseignements flous :

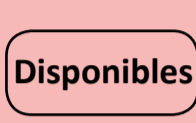
Costockage demande obligatoirement au futur locataire une date d'entrée et de sortie ainsi que la capacité de stockage dont il a besoin. Ces renseignements sont souvent flexibles.

Disponibilité de vos box :

Si vos boxes ne sont pas disponibles, il se peut que vous puissiez vous arranger avec le locataire pour décaler la date d'entrée dans le local.

Leurs besoins doivent être identifiés :

Souvent, les locataires confondent les m² et les m³. Identifiez leur besoin en capacité de stockage pour voir si l'un de vos autres box ne pourraient pas convenir.



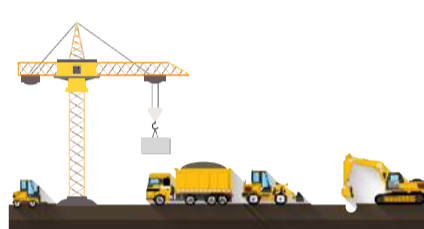
Etape 2

Communiquer et garder contact



Instaurez un contact humain

Les locataires n'aiment pas être simplement considérés comme une transaction. Prenez le temps de leur parler, rester en contact et apprenez-en plus sur eux.



Communiquez sur les travaux

Vous avez prévu des travaux et votre espace ne sera pas accessible ? Pensez à prévenir vos locataires car ils doivent savoir quand ils peuvent accéder à leur local.



Partez en vacances serein

Prévenez-nous si vous partez en vacances ! Nous pourrions nous occuper de gérer les disponibilités de vos espaces et accepter les demandes de location.

Etape 3

Comment faire fructifier les contrats ?

Pour faire fructifier les contrats, la meilleure solution est d'augmenter le loyer de vos espaces. Pour se faire, vous avez deux méthodes : l'augmentation globale et l'augmentation sur les espaces vides. Voyons leurs avantages et inconvénients.

Augmentation globale

Définition : elle consiste à augmenter les loyers de tous vos boxes simultanément.

- + Politique tarifaire commune
- + Simplifie la gestion de votre comptabilité
- Locataires en colère

Augmentation espaces vides

Définition : elle consiste à augmenter les loyers uniquement sur les espaces qui ne sont pas loués.

- Politique tarifaire floue
- Complique la gestion de votre comptabilité
- + Locataires calmes

Si vous choisissez la méthode globale, certains de vos locataires pourraient ne pas être satisfaits. Voici quelques réponses que vous pouvez leur fournir pour les apaiser.



Vos charges augmentent

Insistez sur les prestations qu'offre votre centre (video-surveillance, chariots ou aménagements spécifiques...)



Vous restez attractif

Même si vous avez augmenté vos tarifs vous restez moins cher. N'hésitez pas à demander un devis de votre zone (Shurgard, Homebox...) pour appuyer votre argumentaire.



Restez à l'écoute

Si l'un de vos locataires est trop énervé, vous pouvez faire une exception et effectuer de son loyer moins importante.

Quelques règles à respecter lors de l'augmentation de vos loyers

- L'augmentation se fait uniquement au moment d'un renouvellement
- Le locataire doit être prévenu par écrit 15 jours avant la fin du contrat
- L'augmentation ne doit jamais excéder 20% (nous conseillons par tranche de 10%)
- Parlez en pourcentage pour plus facilement comptabiliser la commission Costockage

Etape 4

Gérer les accidents de parcours

LES IMPAYÉS

Chez Costockage, nous avons un processus automatisé pour informer le locataire et l'inciter à régulariser la situation. Si aucune réponse n'est donnée, notre équipe prend contact avec lui pour identifier le problème.

Si le locataire ne se manifeste toujours pas, vous pouvez tenter de le joindre. Cette méthode a fait ses preuves. Si rien y fait, vous pouvez lui envoyer un courrier avec accusé de réception. Au bout de 15 jours, vous pourrez mettre ses affaires dehors.

LES SINISTRES

Si certains sinistres (dégâts des eaux, vols avec effraction) sont couverts par les assurances, les nuisibles (rats, mites) et l'humidité eux, impliquent de se prémunir pour éviter qu'ils ne deviennent un problème.

[Lire l'article sur le blog](#)



Louez vos espaces sur :