

首都圏のオーナーさんに伝えたい。「賃貸市場の転換期を乗り越えるために」

完全に借り手優位に変わった賃貸市場。その傾向は地方から首都圏へ波及しつつありつづつあります。危機を乗り越えるために、オーナーさんにも意識の転換が求められています。

賃貸市場は大きく変化

もともと低下傾向にあった賃貸住宅の入居率ですが、2008年秋のリーマン・ショック以降は状況が一段と悪化しています。円高で多くの工場が海外に移転、従業員の雇用が失われ、また不況で家計が苦しくなったことで、学生も自宅通学できる地元の大学への進学を余儀なくされ、法人需要と学生需要が同時に減少。さらに東日本大震災により、外国人ビジネスマンや留学生の日本脱出が相次ぎ、自粛ムードで一般の人たちまで引越しを控えるようになりました。こうした動きが、90年代までに供給された大量のワルム物件を中心に、賃貸市場に大きな打撃を与えています。地方で先行した需要減少の大波

は、残された首都圏にも襲いかかろうとしています。人口が増加傾向にある東京といえども、実際は65歳以上の高齢者が中心となっているのが現状です。賃貸住宅市場では、かつてのオーナー主導、不動産会社主導の時代が終わり、今や完全に借り手市場となっているのです。ところが多くのオーナーさんの意識はその流れに追いついていません。これには不動産会社の責任もあります。本来なら入居者優位に変化した市場の実態をオーナーさんにきちんと伝え、方向転換の提案をしていくべきだったのに、ほとんどの会社がそれをやりきれていなかったのです。その結果、いち早く意識を転換することができた一部の賃貸管理会社のみが、時代の変化に対応して成功することになっています。

成功している管理会社の4つの要因

1 条件緩和をためらわない

第1に、礼金や更新料などのあまりない手数料の緩和をためらわないことです。敷金、礼金、更新料、原状回復費用などを当然の収入と考えてきた、これまでの意識の改革が求められています。むしろ先手をとって、家賃以外はいただかない「完全ゼロ物件」などを打ち出している会社もあります。

2 入居者募集に全力を尽くす

成功する管理会社は入居者募集に手を尽くしています。とりわけインターネットがポイントです。

3 清掃が行き届いているか

同じ物件であっても、清掃が行き届いているのとそうでないのでは、見た目の印象が全く違ってきます。自主管理では清掃や補修が不十分となるケースが多くなりますが、空室が出るばかりでなく入居者の質まで低下し、滞納等のトラブルにつながりかねません。

4 空室解消の決め手はリフォーム

数年前までなら上に挙げた3つの問題点をクリアしておけば、大抵は入居者が決まっていた。しかし現在の賃貸市場では、特に築10年以上の物件の場合、これだけでは苦しいのが現実です。そこで勧められるのが、物件の価値を再生させるリフォームです。賃貸物件のリフォームには大きく4つのポイントがあります。まず第1は、お風呂のバランス

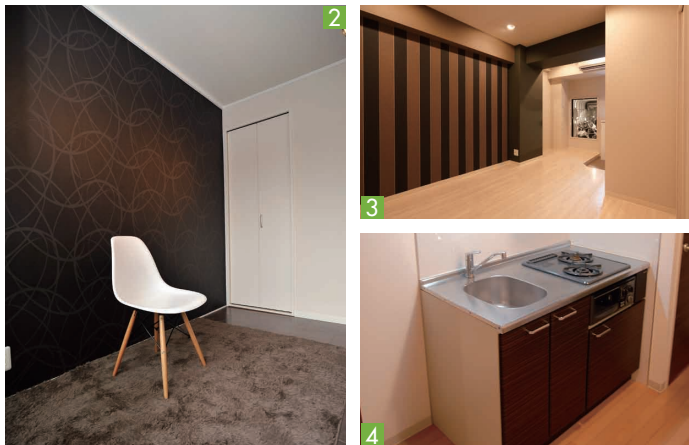
釜、キッチンの電熱式のコンロ、和式トイレなど、今の世代には受け入れられない、昭和基準の仕様や設備を更新することです。第2は、エアコンや室内の洗濯機置場など家賃に関係なく必要な仕様、設備を揃えることです。ポータルサイトで検索項目となっているような設備や仕様は極力、押さえておく必要があります。第3に、以上のような基本的な条件をクリアした上で求められるのが、ターゲットとしている層を意識して、その人たちが重視する

仕様や設備を入れていくことです。会社勤めの単身者がターゲットなら、インターネットのプロロードバンド環境は必須ですし、なかなか埋まらない1階の部屋であれば、セキュリティの仕様を高めたり、女性向けには外に下着を干さなくて済む室内洗濯物干しや浴室乾燥機の設置などが有効でしょう。

こうした対策が行き着くと、地方で見られるような、入居者一人ひとりの好みに合わせた部屋作りになってくるわけです。一方、十分な資金がない場合にお勧めするのが、極力お金をかけずに見た目に手を加える、第4の「お化粧リフォーム」です。間取りの変更や設備の更新など、費用がかかる本格的リフォームの代わりに、壁紙の一部をカラークロスに替えたり、家具を入れてモデルルーム風に仕立てたり、見た目を華やかにすることにより、比較的

変化を求められる首都圏の賃貸仲介・管理会社

首都圏の賃貸住宅では、クロスの一部張り替えや長期入居者へのプレゼントなど、あまり費用をかけずに差別化できる工夫も、まだまだ見かけません。逆に掃除が行き届いていなかったり、敷金礼金を当然のごとく要求している物件が目につくのが現状です。そうした姿勢が許されるのも、まだ入居者がいるからこそでしょう。しかし、いつまでも今の状態が続く保証はどこにもありません。東京・神奈川で入居率が維持できているといっても、家賃水準までは維持できていませんし、最近では東京都内でも駅から徒歩15分以上かかる物件では、なかなか入居者が現れなくなっています。市場の状況が大きく変化しているのに何も動こうとしないオーナーさんは、今後はきびしい競争の中で淘汰されかねません。逆に変化に対応し入居者のニーズに応えられれば、賃貸経営は他の方よりも安定した資産活用手段であり続けることができます。



お化粧リフォームの一例 1家具を入れてモデルルーム風に。物件室内の増加にも効果的。2シックなアクセントクロスはモダンな印象に。3個性的なクロスで入居者へアピール。4既存の設備を面材シートで表装替え (写真提供:モダンアパートメント)



株式会社船井総合研究所
東京経営支援本部 チームリーダー
シニアコンサルタント
松井 哲也氏
東京都千代田区丸の内1-6-6
日本生命丸の内ビル21F