

～繁忙期？閑散期？～



どのような業界にも“繁忙期”と“閑散期”というものは存在します。特にこの賃貸不動産業界には“引越しシーズン”が春と秋に到来するため、毎年1月から4月の上旬にかけては、まさに『猫の手も借りたい』というほどにお引越しのお客様のお部屋探しに奔走しています。

ところが、客足が落ちると言われ、“賃貸不動産業界の閑散期”とされている今の時期のお客様の動きに、ここ数年、変化が見られるようになってきました。

例年であれば、5月はGW、6月は梅雨、7月の猛暑、8月の大型連休（夏季休暇）と、部屋を探すお客様にとっては『この時期にわざわざ…』と不動産屋から足を遠ざける時期になるのが当たり前でした。しかし、私が籍を置いている東横綱島店では、その“変化”が数値として明確に現れています。例として本年度も含め過去3年分の東横綱島店の来店客数を比較すると…

期 間	総来店客数	新規来店客数	再来店客数	月平均総来場者数
2009年6月～11月	95組	85組	10組	15.8組
2010年6月～11月	115組	90組	25組	19.1組
2011年6月～11月	180組	126組	54組	30.0組
2012年6月～8月	77組※	53組※	24組※	25.6組

※本年度は3か月分のみを集計数です。

明らかに昨年からお客様の来店数が増加しているのが分かります。今年もこのままいけば、3年前の来店客数はゆうに超えてしまうのではないかと予想されます。この閑散期、その中でも特に昨年は9月と10月にお客様が集中し、この2ヶ月間で半期（6ヶ月間）の契約件数の約半数を稼ぎ出しているのです。あくまでも東横綱島店のみでの比較ですので、地域性もあるでしょうし、同じ社内であっても、その数字に違いはありますので一概に『これがお客様の現状です！』と言えるわけではありませんが、当店の課員は口を揃えて『これまでの年とは何かが変わってきている』と話しています。

ちなみにこの9月、当店ではほぼ毎週末には契約のお客様と、新規のお部屋探しのお客様で席が足らなくなるほどにご来店が増えておりますので、ここでも例年にはないお客様の動きの変化を直接肌で感じております。これは、ここ数年コツコツと続けてきた当社の認知度向上のための方策（当社の仕入れ担当の努力で着実に管理戸数を増加＝看板の掲示数アップ、東横綱島店がMAST（積和不動産）の特約店加盟によるネームバリューアップ、インターネットの大手検索サイト（Google、Yahoo!）での当店ホームページの上位表示効果など）の地道な努力が、ここにきて集客数アップに繋がっているのではないかと考えています。

しかし、果たして本当にそれだけなのか？『何か』違う要因もあるのではないかと？では、その『何か』とは何なのか。特に東日本大震災以後、消費者の生活観や人生観の変化が見られています。津波被害の起らない高台地区への関心の高さ、帰宅難民や買物難民のリスクから交通アクセスや生活利便施設の良さが物件選択の重要ポイントになっている事も変化の要因かもしれません。

川崎市臨海部の殿町地区は「国際戦略総合特区」の中核エリアになっており、神奈川科学技術アカデミーや臨床検査のエスアールエル、動物実験の天然素材探索研究所(渋谷区)が施設を開く計画がある事や、国が昨年末に指定した「京浜臨海部ライフイノベーション国際戦略総合特区」は横浜市の末広町、みなとみらい、福浦の計 4 地区が対象で、税の軽減や規制緩和を通じて国内外から生命科学分野の先端技術を集める点も周辺地区に影響しているかもしれません。

それを裏付けるように再開発事業が続く川崎市で金融機関が新支店の開設や人員増を急いでいる事があげられます。川崎南部は京浜工業地帯から高度先端技術地区と変化しており、住民もかつての職住接近を志向したブルーカラーから全国各地からのホワイトカラー層の流入となっているようです。

しかし政府公表の「表層地盤増幅率」の県内主要 55 駅「揺れに強い街ランキング」によると、揺れに強い街ランキング 1 位は大磯、2 位大船、3 位があざみ野と長津田、5 位は港南台、戸塚、鷺沼、新百合ヶ丘、ワーストワンは新横浜、菊名、白楽、2 位が武蔵小杉、元住吉と東横沿線が多いですから、あえて綱島地区に住もうとする人は多くない事がわかります。



乗降客数の推移を見てみても、平成 12 年の綱島駅の一日当たりの乗降客は、50,189 人、今年 24 年 4 月まででは 49,016 人と減少しています。反対に日吉駅 61,790 人から 113,270 人と約 2 倍増、菊名駅は 53,875 人から 68,557 人と約 127% 増です。港北区全体としては過去 10 年間で 25,000 世帯も増加している点から綱島、大倉山地区以外の流入が顕著なのかもしれません。

ここ数年の傾向として解約の動機の 1、2 を争うのが『不動産の購入』という理由です。東横綱島店がある綱島駅や、日吉駅近辺を例にあげると、この 2 年間で“分譲マンション”（現在建設中のものも含めて）が 10 棟前後も建てられており、戸数にして 1,200 戸を超えるお部屋が販売されています。さらには、ここ数年で一気に増えてきた『ペンシルタイプ』と言われる“3 階建ての分譲戸建て”の販売も含めれば約 1,300 戸＝約 1,300 世帯を超える人の移動があったと考えられます。これは先の地震リスクより利便性を追求した結果で、平均居住年数 10 年から見れば一時の仮住まいだからかもしれません。その全てが綱島・日吉の同地区内の移動ということではありませんが、それ相応の動きが当エリア内でも当然に起こっており、この販売戸数の増加が賃貸住宅に共鳴効果を促し『いつもの年とは違う』というお客様の動きの一因になっていることは間違いありません。転出以上に少ない転入客を如何に抑え込むかが東横綱島店の課題になっています。

また、今後頭を悩ませる種になっているのは、今年の 6 月に決定した『消費税の 2 段階増税』です。今後、お客様が賃貸から売買へと動く購買力（駆け込み需要）に拍車をかける可能性が大きくなることは容易に考えられます。1997 年に消費税が 3% から 5% に増税された際、駆け込み需要により新築マンションの 1 戸平均価格（首都圏）は増税前の 2 年間で 4% も上昇しました。今後、消費税は 2014 年 4 月に 8% に、2015 年 10 月には 10% にまで上げられる予定です。

今や賃貸住宅の競合相手は新築賃貸や周辺の賃貸物件だけではなく、“家賃よりも安い金額で買える！”をうたい文句にした新築分譲マンションや、“3,000 万円台で手に入る夢のマイホーム！”とうたう新築戸建て、更にはフルリノベーションをして 2,000 万円台で購入ができる中古には見えない中古マンションや中古戸建てまでもが、賃貸住宅の『競合相手』としてドンドンとでてきます。これから、2014 年と 2015 年の増税に向けて避けては通れない荒波が、もの凄い勢いで押し寄せてきております。これからの数年間は閑散期も繁忙期も関係なく、迫り来る荒波を華麗に乗りこなす『アーバンに任せておけば大丈夫！』と言っていただけのように、より一層精進してゆかねばと、本書を書きながら改めて強く決意しました。

記：東横綱島店 秦 健一