

～翌年の繁忙期に向けて、現状把握と対策を！～

昨今の賃貸物件は供給過剰(人口減少・景気悪化による賃貸需要の悪化)であり、老朽化とまでは言いませんが、築年数を経た建物の空きが目立っています。供給過剰であるのに、来年4月の増税が追い打ちをかけ、市街地の新築物件の建設はなおも加速しています。このままでは、ますます既存建物の空室が増え、オーナー様の収益に大幅な打撃を与えます。

＜負のスパイラルの一例＞

- ①賃料を下げて入居を促す
  - ②募集賃料を下げた為に、既存入居者の賃料も下がる(退去の抑制・賃料交渉など)
  - ③収益が減る＝十分な修繕費が賄えない
  - ④借主は、より設備のいい類似物件・新築を選ぶ
  - ⑤空室が決まらない、退去したお部屋に十分な投資が出来ない
- ①に戻る

今までは、それでも良かったのかもしれませんが。値下げによる入居促進はすぐ実行でき、入居が決まっていたと思います。ただ、値下げにも限度があり、現時点で値下げが底打ちのオーナー様もいらっしゃるのではないのでしょうか。『借主の要望に沿っていなくとも、借り手を見つけるのが営業マンの力だ』とお考えのオーナー様もいらっしゃるかもしれませんが、ごもつともですが、そのエリアの需要が減っている＝借主の減少に対して、どんなに腕のいい営業マンだとしても、太刀打ちするには限度があります。近隣の類似物件が決まっているのであれば、募集要件(初期費用など)に差があるのかもしれませんが。お部屋を選ぶのはあくまで営業マンではなく借主なのです(こう言うと世の仲介会社の存在を否定する事になりますが?)

建築当時は、利回り10%ぐらい(マンションかアパートか、また規模により前後するかと思います)を目安に計画されていたのではないのでしょうか。サブ・プライムローンを契機としたリーマンショックの後、関東近郊では相場賃料が10%ダウンしていると言う統計もあります。収益どころか赤字になるギリギリで耐えている建物は、値下げによる入居促進を踏み込むのには勇気がいると思います。ローンの返済が完了しているオーナー様は『賃料＝収益』なので値下げも自由かもしれませんが、賃料を下げる＝収入が減る、だけではなく、入居者の質を落とす(＝家賃滞納)の可能性も視野に入れなければなりません。入居していても家賃滞納をされてしまったら、場合によっては空室よりダメージが大きいかもしれません。



来年からそんな現状に追い打ちをかける増税になります。賃料自体は非課税なので入居者への負担はありませんが(※駐車場、事業用物件はかかる場合があります)建物のメンテナンスにかかる部分は増税の影響が出てしまいます。リフォーム・リノベーション・原状回復・修繕・設備・清掃・植栽の剪定・リース機器・水道光熱費と1つ1つは微々たるものかもしれませんが、ひとまとめにすると負担の大きさが分かります。

オーナー様の収入は変わらない、むしろ空室の懸念を考えると減少傾向と言っても過言ではない状況で、支出だけが増えてしまうのです。平成27年の10月には10%まで引き上げられる予定です。

以上の現状を踏まえたとえ、空室でお困りのオーナー様は現在の空室を、現在満室でも次の繁忙期で空室が見込まれる築浅物件ではない建物をお持ちのオーナー様は、そのお部屋を想像してみてください。今のまま、多少借主の需要が増えたからと言って入居が確実に決まりますか？

この時期を逃したら、今まで以上に長期空室のアリ地獄にはまってしまうでしょう。しかも、4月を過ぎたら増税が始まりダブルパンチです。追加リフォームをしようにもお金が今以上にかかってしまいます。ですので、この繁忙期を絶対に逃してはならないのです。どの不動産会社も限られたお客さんをいかに自社管理の建物に、委託契約のあるオーナー様の物件に引き入れるか躍起になっているでしょう。

今一度、入居が決まるお部屋なのか？ 何らかの対策を取らねばならないのではないかと考えてみて下さい。



### <現在の空室に多くみられる点>

- 設備が旧型（中古という意味ではなく、型が古いという意味です）建築時より変えていない、交換したがその当時主流だったものである場合でも、比較した際に最新のものに負けてしまいます。蛇口でいえば、お湯・水と別々で蛇口をひねる物より、シングルレバーと呼ばれる蛇口の方が使い勝手も見栄えも良いです。
- 間取りやお部屋の造りが今のニーズに合っていない  
和室より洋室。洗濯機置き場は外より屋内。3点ユニットより、バス・トイレ別。  
同じ広さであるなら2DKより1LDKが好まれます。
- 相場賃料に見合っていない(高すぎる)

築年数の経過だけが、相場賃料の減額ではないのです。上記のように設備や間取りが旧式でニーズがないと賃料をもっと下げないと決まりません。家賃志向の借主が選んでくれるかもしれませんが、下げてもニーズがないのだから決まりにくいのです。

また、立地や間取りによっては新築でも苦戦しているのが事実です。新築から1年以上入居が決まらなかったお部屋も実際にあります。新築だから決まる…とは限らないのです。

当社では長期空室でお困りのオーナー様向けに、リノベーション事業部ができました。入居者の志向を分けると①新築志向②家賃志向③立地志向④物件志向と分けられます。その物件志向に焦点を当てた入居促進活動です。物件志向の借主はデザイナーズ物件や自分好みのお部屋を探している客層です。気に入ったお部屋であれば家賃や立地が多少悪くても入居してくれるお客様です。



当社の場合、リノベーション+空室保証の商品でリノリースというプランがございます。まずは空室の原因を徹底的に調査し(競合物件との具体的な比較など)、どのような対策が必要かオーナー様にご提示します。リノベーションのご提案の際は、マーケティング調査などで入居者層のターゲットを絞り、入居者のニーズに合わせたデザイン性のあるお部屋に模様替えをして入居促進します。そんなに費用はかけられない！という声が聞こえてきそうですが、ローコストでリノベーション工事をするノウハウがございます。部分的なリフォームで空室を抱えるリスクを負うより、必要最低限の費用は惜しまずかけ、必ず決まるお部屋を作る方が収益改善につながります。施工したお部屋は確実に入居に結びついています。それでも不安なオーナー様のお気持ちも分かりますので、安心して空室対策に投資できるよう希望されるオーナー様に対しては空室保証という形でご提案させて頂いております。

まずは空室の原因が何かを知らなければなりません。お見積り・調査・お部屋の見学は無料でご案内しておりますので、是非ともご相談ください。

空室を満室にし、オーナー様にご満足いただけるよう、繁忙期にむけ一生懸命頑張ります。