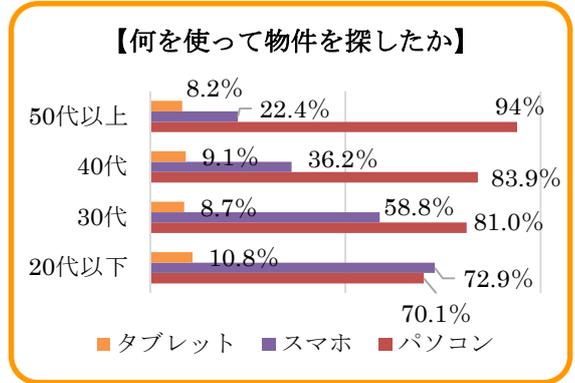


～ 変化していく賃貸物件の募集方法と市場の傾向 ～

ここ数年、繁忙期のシーズンを問わず新築物件が建設され各店舗で入居募集業務を行っています。募集方法は様々ですが、まずはインターネットを使って募集を開始しています。新築のみならず中古物件も含め、募集が開始されると、物件によりその反響数には大きな偏りが見られます。その後の成約数もそれに比例しているのが殆どですが、同じ新築で同じエリアでも反響数に違いがあるのはどうしてでしょう？ネットを通じ部屋探しをしている顔の見えない顧客が希望の条件にあった部屋を探すのに、どんな部屋に魅力を感じ、どこまでの家賃や契約金を支払ってくれるのか？オーナーさんならそれにマッチした部屋を建てて経営を安定させたいと思うのが当然の事です。



* 賃貸契約者実態調査 2015 より

間取りや沿線での違いはあるものの、数ある物件を天秤にかけ、選ばれ易い部屋とはどんな部屋なのか？どの時代においても永遠のテーマと言えます。消費税増税が続いているこの数年間は俄に建設ラッシュという事もあり、色々な意味で顧客から比較され易い期間と言えるでしょう。上のグラフは2015年5月に20代～50代を対象にした「何を使って物件を探したか？」というアンケート結果ですが、幅広い世代がネットを利用して部屋探しをしている事が分かります。もはや、『近所の不動産屋さんや、住みたいエリアの不動産屋さんへ足を運んで部屋探し・・・』は本当に死語になってきたことを物語っているのかも知れません。



◆ 賃貸条件の変化

地域別の礼金・敷金の受領実情を見ますと下表の様に、2009年からの6年間で礼金なし物件が20%から40%に増加しています。現場レベルで見ても新築物件で礼金なしが珍しくなくなってきた事を実感しています。敷金無し物件も同様に増加傾向ですが、退去後の修繕費として科目を変えたり、契約金を軽減する為に契約後に受領するケースが増えてきた事も減少理由の一つと考えられます。その他、地域、立地によっても異なってきますが、新築物件でも契約金が大きく削減されている物件が多数ある事に驚かれる事があります。弊社でも先日、仲介した他社の管理物件で礼0・敷0・火災保険0・連帯保証人なし・フリーレント2ヶ月付という新築物件があり（後で知ったのですが、2棟目の計画があり管理会社は早く満室にしたかったらしい。）契約金が8万円余りで、周辺の中古物件よりダントツ格安で即、申込みとなりました。このように新築物件の出没により近隣相場が崩れる、という現象が頻繁に起こっています。

● 礼金なし物件割合

※ SUUMO データより

	2009年	2010年	2011年	2012年	2013年	2014年	2015年
横浜市	18.0%	26.0%	32.4%	35.4%	36.2%	40.2%	44.0%
川崎市	22.1%	27.4%	30.4%	33.3%	32.6%	35.2%	38.4%

● 敷金なし物件割合

	2009年	2010年	2011年	2012年	2013年	2014年	2015年
横浜市	7.3%	12.8%	13.5%	18.8%	18.7%	26.4%	27.4%
川崎市	6.7%	12.7%	12.5%	16.0%	15.7%	19.8%	22.1%

◆ 家賃査定現状

決まる部屋と決まり難い部屋、この両方の違いは何なのか？建築計画提案をする中で家賃査定をする事が多々ありますが、まずはその建設地にどんな間取りプランが最適か？なるべくなら、競合の少ない間取りや顧客のニーズに合った設備を作り人気物件にしたものです。又、数十年後にシェアハウスや高齢者施設等に転用の効く間取りや面積になっているか、等も気になる所です。



【部屋探しの時に「必要」と考える設備】

単身者向け物件	順位	ファミリー向け物件
独立洗面台	1位	追い焚き機能
T V付インターフォン	2位	独立洗面台
洗浄機能付き便座	3位	T V付インターフォン
オートロック	4位	洗浄機能付便座
インターネット無料	5位	システムキッチン
ガスコンロ 2口	6位	オートロック
備え付け照明	7位	ガスコンロ 2口
エレベーター	8位	エレベーター
宅配 B O X	9位	BS・CS アンテナ
BS・CS アンテナ	10位	Wクローゼット

現在、家賃査定は成約事例を元に作成していますが、近隣や沿線の競合物件との比較、他社の新築物件資料等も取り寄せ、その入居状況等も加味し最終的な家賃設定をしています。

査定の際に比較されやすいのが、室内外の設備です。

左表は全国賃貸住宅新聞社から毎年発表される、「入居者に人気の設備ランキング 2015」のベスト10の設備です。順位の違いはありますが、単身者とファミリー層が同じ設備を必要と考えているのが特徴的です。こうなると設備はあればある程決まり易い、という事になりますが、収支上の損益を考慮するとそうもいきません。建設する建物に最低限必要な設備は何か？工夫を凝らし、削減できる工事や設備はどこか、じっくりと考える必要があります。

◆ 新築物件の競合現る？！

最近「リノベーション」という言葉もだいぶ見慣れた活字になってきました。英語で「renovation」は「革新、刷新、修復」を意味し、リフォームがマイナスの状態のものをゼロ状態に戻すための機能の回復という意味合いに対して、リノベーションはプラスαで新たな機能や価値を向上させることを意味するそうです。

よりデザイン性の高いものに改良したり、住環境を現代的なスタイルに合わせて間取りや内外装などを変更したりすることなどが含まれます。

現在リノベーション物件も多数募集されていて、当社でも「リノリース」という商品をリニューアル事業部を通してご紹介しています。入居募集後40日を経過すると、空室でもオーナー様へ家賃保証されるしくみになっています。殆どの物件が40日以内で申し込みが入る！という実績から見ても、いかに顧客からの反響が高いかが分かります。緻密な調査を踏まえ間取りや内装を決めていきますが、中古物件でも入居者のニーズを捉えたお部屋作りが新築に引けを取らない所から、新築の競合物件？と言っても過言ではありません。今後の新築計画を考えた時、今まで以上に調査を行い、長い目で見た時どんな部屋がいいのか？をじっくり考える必要があります。新築だけが脚光を浴びる時代は終わり、新たなこだわり派や個性派が年々誕生している事を考えると、コストに見合った対策とは何か？新築か再生か？の判断は難しいところですが、日頃、店舗で携わっている実務経験から小さな変化を感じ取ってオーナー様の提案に繋げていきたいと思っています。

