

# SHINKOの 賃貸マンション

# オーナーニュース

賃貸物件の管理・経営、売買などお悩みのオーナーさまは新興ビルサービスへお気軽にご相談ください!

住所:大阪市北区浪花町1番19号 新興ビル TEL:06-6371-7934 FAX:06-6376-2817  
URL:http://shinko-owner.com/ MAIL:pm@shinko-owner.com 発行月:2020年1月号



新興グループ 設立1964年  
新興ビルサービス株式会社  
新興ビルサービス株式会社



## 景気の不透明感が強い中、新年の賃貸ビジネス商談がスタート

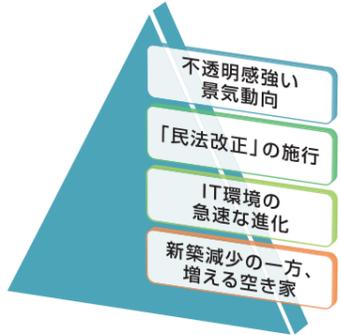
# ITの急速な進化と多様化が進む経営環境の課題

オーナー様、お取引先の皆様、新年明けましておめでとうございます。気持ちも新たにオーナー様とともに賃貸経営と取り組んで参りたいと思います。賃貸経営にとって今年はどうなるのでしょうか。賃貸経営を取り巻く環境などをまとめてみました。

まず、景気の主だった動きを公表された政府データなどをもとに見ていきます。

昨年12月に内閣府から公表された令和元年7～9月期のGDP速報値は、10月の消費税増税に伴う駆け込み需要が影響して、GDP成長率は大幅上方修正となりました。ただし10～12月期はマイナス成長に陥る公算が大

### 賃貸市場を取り巻く主要なトピック



また、内閣府と財務省が発表した資本金1千万円以上の法人企業を対象にした10～12月期の「法人企業景気予測調査」の見直しについては、令和2年4～6月期に「上昇」超に転じ、中堅企業、中小企業はいずれも「下降」超で推移すると予測。



昨年の消費税増税で消費全般が冷えこむ中、これからの入居者との商談にどのような影響を及ぼすのか、市場の動きに目が離せません

「踊り場」局面になると見込む企業は32.8%、「悪化」局面を見込む企業は37.2%で、2年連続で増加と過去3番目に高い水準となり、景気の先行きについて1年前より厳しい見方を強めている



ITは賃貸ビジネスのあらゆるシーンで活躍しています

新築が減少している傾向強まる  
中古物件を取得する傾向強まる

こうした経済の動きも気になるところですが、賃貸市場に強い影響を及ぼす住宅流通量の力ぎを握る新築動向で、昨年1～10月の貸家新築合計が、前年比13.6%減となっています。金融機関の融資審査の厳格化が響いて貸家の着工戸数は減少しているのです。ただ、賃貸経営の人は依然高く、新築が減少している分、入居者の入る中古物件を取得して賃貸経営に取り組み事例が見られます。

そして、約120年間ほとんど改正されていなかった「民法(債権関係)改正」が可決・成立してから3年を経て今年4月1日に施行され、施行日後に締結された契約については新しい民法が適用されます。

## 賃貸マーケット情報

# ネットワーク経由でサービスを提供 今年は賃貸経営の各分野で利用進む

社会のあらゆる分野で「クラウドサービス」の浸透が顕著に見られます。ではクラウドサービスとは何でしょうか?

総務省の「国民のための情報セキュリティサイト」は、クラウドサービスを「従来は利用者が手元のコンピュータで利用していたデータやソフトウェアを、ネットワーク経由で、サービスとして利用者に提供するもの」と説明しています。つまり、パーソナルコンピュータや携帯情報端末などの機器とWebブラウザ、インターネット接続環境などを用意することで、どの端末からでも様々なクラウドサービスを受けることができるので、インターネット上にファイル

### インターネットを通じた様々なファイルデータを保存

最も分かりやすい例がGmailやYahoo!メールなどのWebメール。サーバーを気にせず日常的に使用しています。また、スマホと自動同期してデータをバックアップなどインターネットを通じて様々なファイルデータを保存し、それを活用するわけですが、一言でクラウドサービスといっても多種多様なタイプが運用されています。よく知られている写真、音楽関係から情報系の専門型などで、有料プランもあれば無料タイプも数多くあります。

今年は賃貸経営のあらゆる分野で爆発的にクラウドサービスの利用が進むと見込まれています。

## 「クラウドサービス」の浸透



本格的にクラウドサービスを使いこなす時代が来ています

## ニュースフラッシュ

### ここ10年間にマンション・アパート(一棟)の不動産価格指数が32.3%増

国土交通省から毎月、住宅の「不動産価格指数」が公表されますが、令和元年第2四半期(7月～9月)分の全国・商業用不動産の「マンション・アパート(一棟)」は132.3となっています。

これは平成22年の平均を100として計算したもので、22年以降、ここ10年間にマンション・アパート1棟の価格指数が32.3%増になったことを示しています。ちなみに、過去10年で最も高いのは平成29年の第3四半期(10月～12月)の136.3。

令和元年第2四半期の地域別では三大都市圏が130で、三大都市圏以外の地域が140.9と、地方圏の伸びが目立っています。事実、この3年ほどの間は10ポイント以上の伸びを見せています。

この不動産価格指数は、同省がIMF等による国際指針に基づき、不動産市場価格の動向を表すものとして、全国・地域別、住宅・商業用別の市場分析を通じて、投資環境の整備などが進むことを目的として作成したものです。



「満室経営」の実現に果敢にチャレンジ

満足度を高め、経営の足腰を強める

所有している物件の全てに入居者が入っている「満室経営」を実現するためには、何をどうすればいいのでしょうか。年の初めにオーナー様とともに改めて考えてみたいと思います。



賃貸経営安定化のために試みたいポイント

- 要望の高い、後付けでも比較的容易に工事ができるエアコン、TVモニター付きインターフォン、24時間出せるゴミ置き場などの設備の設置を検討
- 長期入居が期待できる高齢者の入居に積極的に対応する、そして住宅の確保にとくに配慮を要する住宅確保要配慮者にも進んで対応
- ますます増える外国人入居にも積極的な姿勢
- 基本的な補修、修繕は確実に押さえておきます
- 予算的に無理のないリフォームを実施
- 常に入居者の気持ちを付度して、長期入居者の妨げとなる阻害要因を極力削いでおきます
- 徹底した清掃で美観を保ちます
- 仲介、管理会社との連絡を密にして、最新の業界情報を入手

平成30年に実施された「住宅・土地統計調査」により、注目された空き家率は13.6%で、そのうち「賃貸用の住宅」が約43.3万戸を占めています。調査時点での瞬間的な数字ではあるのですが、改めて賃貸住宅の空き家数の多さに驚かされました。こうした実情を背景に、満室経営に取り組みするための方法などを取り上げてみました。



稼働率100%を求めることで、結果として高稼働率が達成されます

かにかかっています。こういう時代ですから、満室を実現するために、あらゆるノウハウを活用して取り組む必要性が求められています。そこで、満室経営実現、ひいては賃貸経営安定化のためにも取り組みたいポイントを「表」の通りまとめてみました。いかがでしょうか。こうしたことの積み重ねが賃貸経営の足腰を強めるのではと考えます。

なる入居者に物件とともに付帯するサービスをいかに満足してもらおうかです。入居者にサービス、賃貸住宅の充実を図って、満足度を高めることが経営の安定につながるといえるものです。入居者に物件が選ばれる3大要素の一つの「家賃」は、地域における相場があるので逸脱することはできず、二つ目の「立地」も固定されたもので、三つ目の「部屋の広さ・間取り・設備」も決まったものです。あと、工夫するとなれば何かあるかといえ、サービスの徹底ではないでしょうか。中でも困った出来事、苦情等のヒューマン・トラブルへの対応姿勢が物件の評価を左右します。

ちよつと一服



季節感が年々薄れているといわれますが、正月三が日の趣や味わいはなんともいえない風情があります。松の内頃まで、街の様子は新春の落ち着きを見せてくれます。そして、しめ縄、門松が取り払われる鏡開きの頃は私たちの本業の賃貸仲介ビジネスが賑わってきます。

オリンピックイヤーが始まりインバウンド需要の高まりさらに

賃貸市場は例年通り、年明けから新春にかけて集中的に部屋をお探しのお客様が来店をされます。私もこの一番全力で部屋付けに走り回ります。気を引き締めて商戦に臨みたいと思う次第です。オーナー様におかれましては、入居者を迎える準備、手配をお願いいたします。これから4月半ばにかけて、空室の確認、条件等の最終打ち合わせ等で急な連絡をさせていただきたく、携帯電話をお手元にお持ちください。これから忙しくなりますが、身体に気を付けて乗り切ってください。



賃貸経営ワンポイントアドバイス

賃貸経営の根本は物件の価値を高めること「管理」と入居推進の安定を図る「仲介力」



これからの賃貸経営上、物件のグレード、機能、サービス等の付加価値を高め、高入居率を維持して、収益の向上を果たすために、PMの手法を考慮せずに成り立たないのでは

情報パック 住民基本台帳に見る外国人賃貸マーケット



で住居を見つけるのはまだまだハードルが高いようです。総務省の「高度外国人材の受入れに関する政策評価 政策評価書」によれば、日本で勤務している外国人や留学生の「日本での生活環境の短所や困っている点」として最も多かった回答は「住宅の確保が困難」。具体的な事例として、「外国人が借りられる住居が少ない」や「住居を借りる際に保証人を求められることが多い」等が挙がっています。外国人向け賃貸マーケットの機は熟したといえます。今年は外国人向けに積極的に取り組まれてはいかがでしょうか。

時代のともに高まるPMの必要性 賃貸経営における「管理」の持つ意味は、単に建物、設備等の清掃や点検作業を担当するだけではなく、不動産価値の最大化を図り、物件の価値を高めることにあります。単なる建物管

集・契約業務」「クレーム・金集業務」「退去手続き、原状回復業務」と続きますが、近年、こうした4つの業務に加えて、5番目として、「物件の高付加価値化を図り、収益アップを図る」マネジメントが重要視されています。物件のグレードを高め、機

打つプランニングが求められるのです。従来の管理から一歩踏み込んだ「管理機能」に「経営機能」を付加したプロパティーマネジメント(PM)の手法が重要とされています。これからの賃貸経営上、物件のグレード、機能、サービス等の付加価値を高め、高入居率を維持して、収益の向上を果たすために、PMの手法を考慮せずに成り立たないのでは

日々の街の様子から実感される存在感 外国人住民の転入超過は拡大一方

日本に住む人の氏名、生年月日、住所などの住民票を編成した住民基本台帳が住民の居住関係の実態を知る確かなデータですが、その「住民基本台帳に基づく人口、人口動態及び世帯数のポイント」が総務省から公表されています。人々の動きや世帯数の実態が浮き彫りになっているのですが、特筆されるのは、やはり外国人の存在感です。わが国の人口減少が社会問題化して久しくなります。事実、日本人住民の人口は、平成21年をピークに22年から10年連続で減少しています。その一方で、外国人住民は増え続け、平成31年1月1日時点の人口は前年比6.8%増の約266万7千人と、



(※) 本紙に掲載しています写真はイメージです。記事と直接関係はありません。