



値上げラッシュを乗り切る方法とは？

- A** 物価の上がりガスゴイですね。食品もエネルギーも建築資材も、すべての分野で価格が上がっている。
- D** まるで1974年の「狂乱物価」を思い起こすね。あのときは前年と比べて23%も物価が上昇した。
- E** この値上がりは賃貸経営にも大きく影響してますよね。リフォームにかかる費用負担が増えてるし、これからもさらに上がりそうです。
- D** 壁の張り替えに必須のクロス、住宅設備や建築資材が軒並み値上がっていますからね。原状回復工事だけでなく、競争力を増すためのリフォームやリノベーションもコストアップになります。
- C** 私は原状回復のとき、前の借主さんの居住期間が3年以上なら、必ずクロスを新品にしていたけど、これからは考え直さないとイケないのかな。
- B** いや、必要な原状回復に手を抜くと、次の募集で苦労するのではないですか？ 同時期に募集しているライバル物件が常にありますからね。
- A** 難しい判断だね。経費をコントロールしないと収益が減るし下手すると赤字になってしまう。でも、値上がった分の工事をやめたら、物件の競争力が乏しくなる…。
- E** 家賃の値上げはできないのですか？ 契約書には家賃の値上げの条件として「経済事情の変動」と書かれているけど、今はこれに当たるのではないですか？
- A** たしかに、更新などで交渉する材料にはなりますね。もしかしたら裁判所も、適正な値上げ幅なら認めてくれるかもしれないけど、それを嫌って借主が退去したら空室になってしまう。次の募集が、その家賃ですぐ決まるなら値上げに踏み切ってもいいと思うけど。
- E** なぜ諸物価が上がっていて、貸主の経費も増えているのに家賃を上げることができないのでしょうか？
- C** それは借主の給料が増えていないからだだと思います。借主さんも所得が増えないのに、生活に必要な品目が上がっているわけですね。それでも賃貸が貸し手市場なら、貸主側の強気の家賃も通用するかもしれませんが、平成以降から多くの地域で借り手市場ですからね。
- D** さっき狂乱物価の話をしたけど、当時僕は20歳のサラリーマンで、25%も昇給したのを覚えている。特に良い成績を挙げたわけではないのに、社員の平均給与が上がったのです。あの時代は物価も上がったけど給料も上がったんだよねー。
- A** 話を賃貸経営に戻しますけど……。この経費が増えていくときに大家はどうしたらいいのです？
- C** 原価が上がったからといって、その分経費が増える

のを黙って見逃してはダメですよ。経費節約が重要なので、工事を行うのも慎重にすべきです。

- B** 私は原状回復工事にしても、競争力アップのためのリフォーム工事にしても、必要と判断したものは実施すべきだと思いますよ。ただ、その判断が重要ですね。
- E** 今までも不要な工事はしていなかったつもりだけど、さらにシビアになる、ということですね。
- B** そうですね。私のエリアは、「借りたい」という賃貸需要より、供給の方が明らかに上回っているの、ネットや現地の内見で、とにかく選ばれなければならない。そのためには手抜きをするのは怖いです。
- C** でも物件の競争力は、リフォームだけに頼るものではないと思います。家賃設定や賃貸条件の工夫もできます。内見に来てもらったときに、共用部や貸室を綺麗にしておく、という努力もできます。リフォームのコストが増えたら、リフォームに頼らない空室対策を、もっと考えたいですね。
- A** BさんとCさんの言っていることは、ぜんぜん対立していないと思います。リフォーム工事は投資ですから、かけただけ物件の価値が上がり、それが家賃や稼働率に反映させることができるなら、それはやるべきでしょう。ただし、原価が20%、30%も上がってしまうなら、発注する工事については、その内容や見積もりについて、さらにシビアにならなければなりませんね。一方でCさんの仰るとおり、リフォームに頼らない空室対策もありますから、こちらにもさらに力を注ぐべきでしょう。
- E** 家賃はどうですか？ さっき値上げは難しいという話でしたけど。
- D** こちらもシビアな家賃査定が必要だと思います。たとえば月の家賃1,000円の差でも、4年も住んでくれば5万円近くも収入が増えますからね。
- B** 適正な家賃査定というのは募集する時期によって異なると思います。同じ地域でも季節によって賃貸需要は変化するし、募集している時に、同じ間取りタイプの物件が多い少ないによっても、決まる家賃設定が違ってきますよね。
- C** 適正査定は難しい話だけど、不動産会社さんとして話し合って決めることですね。
- A** 経営コストと生活物価の両方が上がって大変な時期ですけど、皆さんのお話を伺っていると、空室対策の本質というのは以前から変わっていないわけですよ。工事のコストが上がったいま、それをシビアに見直して実施していくことが大事だと思いました。



アイ賃貸通信

記事1 賃貸経営塾

空室対策の秘策は退去対策にあり

記事2 賃貸業界のニュースから

不動産共通IDと賃貸経営

記事3 大家さん対談

値上げラッシュを乗り切る方法とは？

※写真は いまにも祭りのお雛が聞こえてくるイメージです。

アイ賃貸通信 2022年8月号

2022年 8月 5日発行 (毎月1回発行)

発行所：株式会社アイ建設事務所/ 発行人：池本寅男
〒359-1123 埼玉県所沢市日吉町16-15 ライナス所沢ビル2F
TEL:04-2903-5500 HP:https://aikensetsujimusho.com/

収益最大化のための！

賃貸経営塾

空室対策の秘策は、`退去対策、`にあり



Q 本年5月号で「満室後に本当の空室対策が始まる」と回答されました。退去対策として、もう少し具体的な方法についてお話しただけないでしょうか？

防げない退去を早く知るためには

A 前回は、防げない退去と防げる退去があると言いましたね。まず、転勤や自宅購入などの「防げない退去」は、なるべく早く知ることが大事です。早い分だけ、次の募集条件とか、リフォーム計画とかの、検討や準備ができるからです。解約通知は「1ヵ月前」が多いので、借主は早く退去が決まっても、貸主への通知をギリギリにする方もいます。でも貸主側は、退去が決まったらすぐに知りたいわけです。大学生の場合は3月末の退去が多く、それを1ヵ月前の2月末に知るのは遅いので、年末か年初めに退去予定を確認する、ということがあります。しかし、入居と退去時期がバラバラの一般借主には難しいので、日頃のコミュニケーションを良くすることで、事前に聞ける可能性を高めることができます。では、そのコミュニケーションをどう取るか？合意更新の地域は2年ごとに更新契約というコミュニケーションの機会があります。更新の確認通知を1ヵ月前よりもっと早くすることで、退去の予定が決まっているなら知ることができます。一方で自動更新の地域は、意図しなければコミュニケーションがゼロになることもあります。その場合は、貸主側から定期的な接触を働きかける必要があります。例えば年に1回は、「お住まいになって〇年になります。何かございますか？」と問いかけるのも一つの方法です。または、早く退去日を通知した借主に、わずかでも何らかのサービスが付与される、という契約条件も効果があるかもしれません。いずれにしても「退去予定を早く知ることが空室期間を短くする」と意識することが重要です。

防げるかもしれない退去を防ぐために

借主の満足度を高めて長く住んでもらう、というのが基本的な考えですが、商売としては当然ですね。しかし賃貸経営は収益を上げるのが目的ですから、サービス提供によって収益を損ねては本末転倒です。次の中から現実的に採用できる方法を検討してみてください。

〇共用部分をきれいに

誰でも住環境はきれいな方が好ましいです。しかし、築年数が古く安い物件なら共用部の汚れに不満を持つ人は少ないでしょう。反対に、平均以上のグレードや築年数が浅い物件に暮らしているなら、共用部に常にゴミが

目立つという状態は不満なはず。負担している家賃に見合った価値がない、と感じます。この不満を育てないために、共用部の清掃を定期的に行うのが良いと思いますが、その頻度は、物件のグレードや家賃によって適正回数を判断します。また現場に定期的に行くことで、入居者との接触機会が増えるのと、次のテーマである「トラブルの芽」を見つける機会が増えます。

〇トラブルや不満の芽を摘む

ルールを守らない入居者や、建物設備や管理への不満が高じて退去につながるとしたら、その芽は小さいうちに摘み取るべきです。たとえばゴミ出しのルールや、通路に私物を置かないという取り決めを守らない入居者がいたとき、大したことではないと簡単な全体注意だけで放っておくと、ルールを遵守する入居者には不満が募ります。共同住宅のルールは、守れない世帯に厳格に伝えて守ってもらう必要があります。そして貸主側が行動していることを、他の入居者に伝えるようにすべきです。また、共用部清掃や定期点検や、何かの用事で現地に行ったときは、トラブルの芽を見つける機会でもあるので、そのような意識で全体を見回るとよいと思います。

〇永く住んだ人が得をする

昭和の終わり頃は家賃が値上がり続けた時代で、永く住んでいる人の方が確実に家賃は安くなっていました。更新時の値上げでは、実勢の家賃に追いつけなかったのです。永く住むほど得をする時代です。しかし、家賃相場が下がっている時代は逆に、永く住んでいる方が新しい借主より家賃が高い、という状況が生まれます。これでは「住まいを変えた方が得」という動機が生まれてしまいます。この借主を退去で失うのは本当に残念です。「永く住むほど得をする」という方法はないでしょうか？

本年5月号でも回答しましたが、2年ごとの更新のタイミングで、借主が希望する設備（エアコンやシャワートイレなど）や家電をプレゼントするとか、生活に支障のない範囲でプチリフォームして差し上げる、というのは一つの方法だと思います。貸主の出費にはなりますが、これで物件力が増すことになるので効率のよい投資です。暮らしている人が選ぶ設備ですから、一般の借主ニーズにも沿っているでしょう。次の募集時のセールスポイントになるはずです。家賃を下げるよりもずっと良いと思います。自動更新の地域でも、この2年ごとのイベントを行うことは可能ですね。

・防げない退去をなるべく早く知る

・防げる退去を防ぐ手立てをする

小さなことかもしれませんが、この2つも、今後の経営方針に加えてはいかがでしょうか。

NEWS

賃貸業界のニュースから

不動産共通IDと賃貸経営

「不動産ID」という言葉を耳にしたことはありませんか？ IDとは識別番号のことで、不動産を判別するための数字やアルファベットなどの番号を指します。なぜ不動産にIDが必要なのか？ それは複雑な日本の住所に起因しています。

国交省は本年3月に「不動産IDルールガイドライン」を発表。日本経済新聞も4月27日に「不動産ID、提供始まる 土地取引の円滑化に期待」という記事を配信し、大手不動産会社などが参加する業界団体が作成したIDに期待を込めて報じました。複雑な不動産の仕組みを変えるものと期待されているようですが、一般には知られていないことも多いので、賃貸経営への影響と併せて紹介いたします。

● 複雑すぎる日本の住所

不動産ID導入の前提は日本の不動産表示が複雑なことです。日本では「地番」という土地を区別する仕組みと、「住居表示」という建物を区別する仕組みが併用されています。例えば、東京タワーには「住居表示：港区芝公園4丁目2-8」「地番：港区芝公園4丁目407-6」と、2つの住所体系があります。異なる住所が2つあるだけでややこしく感じますが、京都市のように住居表示の仕組みがない（未実施）地域もあります。また、複数の地番にまたがって建物が造られていることも多く、その場合は代表地番が割り振られていますが、住居表示からその建物の代表地番を一発で調べる仕組みがありません。そのため、公図から人間が目視で調べるのが一般的です。さらに、建物の新築や取り壊しで住居表示が増減しますし、地番は土地を分筆するたびに増えていきます。そのうえ、日本語表示では「3丁目」「三丁目」「3-〇-〇」…のように、1つの住所を違う文字や記号で表すものがあり、これらは全てコンピュータ上では別の住所と認識されてしまうのです。

このような複雑な住所体系を市区町村単位でバラバラに管理しているため、不動産の取引は極めて手間がかかるのです。例えば、中古アパートを売買しようとする、「市区町村の都市計画課、土木課、道路管理課、建築審査課、開発指導課、防災課、環境保全課、資産税課」、「法務局」、「水道局」、「電力会社」、「国交省」、「自治会」などに個別に問い合わせする必要があります。国交省が所管する研究会による試算では、こうした異なる窓口に対応だけで3日半の時間を費やすそうですから途方もない労力がかかっています。こうした煩雑さを解

消するために不動産ID導入に関する議論が活発になっているのです。IDがあれば、別部署が所管する名簿でも簡単に名寄せできるようになります。現在、不動産テック協会では不動産オープンIDとして建物と土地を18桁の数字とアルファベットで識別する仕組みを構築中です。また国交省も17桁の数字でIDの仕組みを検討中です。「2つのID？……」と不安になりますが、数字やアルファベットは簡単に連動できるので混同する心配はないとみられています。

● 不動産IDは世界最先端の仕組み

不動産IDによって賃貸経営にどんな影響があるのでしょうか？ 最も分かりやすい効果が、インターネットのサイトから「おとり広告」や「削除漏れ」がなくなることです。現在の不動産サイトの仕組みでは、仲介会社が掲載している物件情報と管理会社の入退去情報が連動しておらず、入退去時期に遅れて更新されます。そのため部屋に興味を持って問い合わせたのに、「他で決まっていた」という残念なやり取りが行われています。また、不届きな仲介店舗は意図的に相場より安く物件を公開して問い合わせを得ようとしています。こうした不便は共通IDがあれば容易に防ぐことができると見込まれています。このような部屋探しの不便さは入居者の不満や負担になっていますので、スムーズな部屋探しができることで賃貸経営にもプラスになるはずです。

またリフォームや修繕の履歴を容易に記録できるので、工務店や管理会社レベルでIDを共有すれば、物件の状態を正確に知ることができるため査定がしやすくなります。特に賃貸住宅の売買のときには役立ちそうです。建物設備の現状把握に手間がかからないことで、維持管理にかかるコストが減り、建物価値の長期保全にもつながるかもしれませんし、設備や建材もIDに紐付けて記録しておけば交換や修理の手間も少なくなります。

実は不動産IDのような便利な仕組みは諸外国にもほとんどありません。もし日本で実現すれば、世界最先端の仕組みとなり、様々な新しいサービスが生まれるきっかけになると期待されています。また、日本社会の重大問題になりつつある所有者不明土地も、それぞれの記録が連動しやすくなることで特定しやすくなるでしょう。駆けつけ警備や食品の配送サービス、高齢者への見回りサービス、郵便や宅配、救急車なども効率化されるとのこと。ぜひ便利になってほしいと思います。