

——驚異的な勢いで受注を伸ばしていますね。なぜ、これほどのスピードで普及しているのですか？

日置 おかげさまで5年で500棟を達成しました。入居率もほぼ100%です。厳しい賃貸市場の中で、戸建て賃貸が伸びているのは、需要の多さに比べて圧倒的に供給が不足しているからです。戸建て賃貸は、持ち家感覚で住めること、上下階の騒音やプライバシーを気にせずに過ごせること、ペット共生やガーデニングなど、入居者が求めるメリットが豊富です。特に子育て世代のファミリー層に人気があります。

——ニーズが強いにもかかわらず、まだ供給数が少なく思いますが？

日置 オーナー様にとつての大きなメリットが、まだ知られていないからでしょう。私は「出口戦略なき土地利用は生き残れない」と考えていますが、戸建て賃貸はもつとも適した手法だと思います。

——出口戦略とは？

日置 建物を建てる以上、土地活用にはいつか終わりが来ます。その時にどう対応するか、どこに着地点を見出すかを考えておくことです。

最近、オーナー様からの相談で

TOP INTERVIEW オーナーズ・スタイル トップインタビュー

株式会社檢家ランデックス
代表取締役社長
日置文彦 氏



ひおき・ふみひこ 1962年10月17日生まれ。北海道出身。東洋大学工学部建築学科卒業。大手ハウスメーカーにて勤務後、2007年ランデックス（現檢家ランデックス）に入社。2012年4月に代表取締役社長に就任。趣味は読書・スキー・ディズニールゾート。
株式会社檢家ランデックス（名証2部上場 檢家グループ）
東京都台東区北上野 1-8-3 三木ビル 4階
TEL.0120-443-743 <http://www.primeasset.jp/>

多様な出口戦略で 時代の変化を乗り切る 新潮流の「戸建て賃貸」

最近注目されている「戸建て賃貸住宅」に特化した檢家ランデックスは、「出口戦略」の多様さと、資金の早期回収が可能なスキームを強みに、新しい賃貸マーケットを切り開き続けている。この4月に新社長に就任した日置文彦氏に戸建て賃貸の魅力と今後の展望について伺った。

多いのは、30〜35年の長期返済で多額のローンを組んでアパート・マンションを建てることに対する不安です。10〜15年たつて家賃相場が下がっても、返済額の縛りがあるため家賃設定を変えられない。返済ギリギリでキャッシュフロー

HINOKIYA

が回らない。なんとか完済しても、その頃には建物が老朽化し解体費用も残っていない、といった現状が浮き彫りになっています。さらに相続が発生すると、借入を残したまま共有名義で相続する形になり、相続争いの種になりかねませ

ん。ですから、予め相続への対応まで考えておく必要があります。

——戸建て賃貸で、どのような相続対策ができるのですか？

日置 1棟ずつに分筆できますから、複数の相続人がいてもスムーズに遺産分割できます。また、売却する場合は投資家だけでなく実需層にも売れるので、現金化もしやすいです。

また、賃貸ニーズはめまぐるしく変わっており、この変化に対応するには、いかに短期に資金を回収するかが重要です。弊社の商品は、一括大量仕入れなどの企業努力により1棟800万円台からと価格を抑えているため、少ない投資で始められます。全額自己資金を充てたり、土地の一部を売却して無借金で始めるオーナー様も少なくありません。しかも、競合するアパート・マンションより高めの家賃設定が可能のため、利回りが高い。概ね10年以内に資金回収ができます。

——まだまだ需要は高まりそうですね。今後の展望は？

日置 オーナー様に戸建て賃貸のメリットをもつとご理解いただき、5年後には年500棟の受注を目指したいと思っています。



▲色とりどりの面材や壁紙が並ぶ「お部屋再生スタジオ」。来た人を既に契約した気分に変える心理効果も

現在、リクエストマンションのような選べるサービス付きの物件は、同社の管理物件全体の70%強に達しています。

「不動産会社には入りにくい」と思っているという結果が出たことがきっかけです。もしスタッフが誰もいなければ、無理に勧められることはありません。「入りにくい」という心理的な

見学の申込みを行うと、指定日時の前に担当者が物件の鍵を開けておき、見学終了後にまた閉めるというもの。実際に契約まで1度もスタッフが顔を合わせなかった入居者もいるそうです。

「不動産会社には入りにくい」と思っているという結果が出たことがきっかけです。もしスタッフが誰もいなければ、無理に勧められることはありません。「入りにくい」という心理的な

「カタログや見本を見るだけでは、なかなか部屋のイメージまでは湧かないものですから。それにデザイン選びのための空間を作ったのは、心理的な効果も考えてのこと

「さあ、どうぞ選んでください」とスタジオに案内されたとき、入居者の頭の中は、もう「部屋選び」ではなく、「あの部屋をどのクロスにするか」という、次のステップに飛んでいます。なおかつ「賃貸でも、こんな施設まで作ってサービスしてくれるのか」と感激もしています。こうなると成約率が大きく向上するのです。

「さあ、どうぞ選んでください」とスタジオに案内されたとき、入居者の頭の中は、もう「部屋選び」ではなく、「あの部屋をどのクロスにするか」という、次のステップに飛んでいます。なおかつ「賃貸でも、こんな施設まで作ってサービスしてくれるのか」と感激もしています。こうなると成約率が大きく向上するのです。

▼安心してゆったり物件探しができる好評の無人店舗。来店者数は有人店舗の4倍以上



満室相談員
西島昭が行く!
全国の素晴らしい事例に学ぶ



日本一賃貸経営がきびしい街の「日本一すごい」管理会社

愛媛県松山市 日本エージェント編

道後温泉や『坊ちゃん』で知られる愛媛県松山市ですが、賃貸経営では「日本一家賃が安い街」として有名です。しかしこの街に「日本一すごい」と言われる、四国最大の管理会社があります。きびしい競争と徹底した「入居者視点」から生まれた画期的な空室対策の数々には、首都圏のオーナーも学ぶべき点がたくさんあります。実際に松山を訪れ、その取り組みを取材しました。

◀日本エージェント 乃万社長(左)と西島氏(右)



入居者の確保が日本一難しい激戦区中の激戦区

東京から見ると風光明媚な城下町というイメージのある愛媛県松山市ですが、賃貸市場に目を向ければ、日本一きびしい借り手市場の街。物件の数が増える一方でお部屋を借りる若い人たちが減り続けており、空室率は過去10年間で21%も増えているそうです。全国賃貸管理ビジネス協会の調査でも、愛媛県の家賃は全国最低で東京のほぼ半分、空室率は27%と東京の倍近くに達します。そんな激戦区の中で奮闘しているのが、乃万恭一社長率いる日本エージェント。創意工夫にあふれた経営で知られ、全国から何百社もの管理会社が視察に訪れています。現在の管理戸数は1万2000戸と、四国一の規模を誇る賃貸管理会社に成長しています。成長の秘密は、徹底した顧客第一主義。同社の名刺の表には、「弊社の商品は決して不動産ではありません。『お客様感動満足』という住まいサービスです」とありま

「入居者に内装のクロスの柄を選んでもらう」という壁紙セレクトのサービスは、最近やっと東京圏でも見かけるようになりましたが、実は日本エージェントが全国に先駆け、「リクエストマンション」と銘打って5年前に始めたもの。入居者の好みが多様化し、デザイナーを入れてリフォームしても部屋が埋まらないという状況に悩んだ末、「それならいっそ、入居者さん本人にデザイナーになってもらおう」という逆転の発想で生まれたサービスなのです。どれくらい入居者の希望を受け入れるかはオーナーさんと話し合

今回お話を伺ったのは…
代表取締役社長
の乃万恭一氏
デベロッパー勤務を経て
1981年に株式会社
日本エージェントを設立



株式会社日本エージェント
〒790-0012
愛媛県松山市湊町1-2(本部ビル)
☎089-921-1567
従業員数:110名 管理戸数:約1万2000戸

入居者がクロスや床材の 実物を見て選べるスタジオ

壁を取り払おう」というのが、無人店舗の試みだったのです。おかげで「友達や部を探して探す予定」といった、これまででなかった接点のない潜在顧客が多く訪れるようになり、通常の有人店舗の4〜5倍、オンシーズンには10倍近い来店があるとのこと。同社ではさらに「内見の際、営業の人に同行されたくない」という入居者のために、なんと社員が同行しない「スタッフフレ見学」も行なっています。



▲「24時間365日安心で
快適な生活を支援する」レスQ事業部。
写真上がキャラクターの「レスQちゃん」



▲おしゃれなカフェテラスと見まちがえそうな
広々としたロードサイド店舗

クレームはすべて自社で対応、 ホームページも日本一の充実度

同社では入居者の「部屋の鍵を無くした」「電気が切れた」といったトラブルに対処するため、24時間、365日対応の「レスQセンター」という部署を社内に向けています。

入居者に困り事があつたとき、電話一本ですぐに部屋に駆けつけるといふサービスです。

外部会社に委託する管理会社はほとんどですが、「当社にとつてレスQセンターとは『お客様の困ったことを手助けするサービス』、つまり『奉仕』という位置づけです。『処理』を考える警備会社とは考え方が全く違うのです」とい

う信念から、自社スタッフで対応しています。ドラマから抜け出てきたような制服やユニークなマスコットキャラクター「レスQちゃん」と、同社を象徴するような明るい取り組みの姿勢です。

また同社のホームページでは、地元のケーブルTVとも協力し、総計1000件以上、日本一の数の動画で物件の紹介をしています。管理している全物件について、

入居者の評価が★マークの数で表示され、物件についての入居者のコメント、オーナーさんのコメント、さらに管理担当者の推薦文まで見られる充実ぶり。物件の概要や写真、キャッチコピーぐらいしかない一般の管理会社のホームページとは大違いです。

中でもオーナーさんについては、さながら野菜の生産者表示のように、インタビューを初め多くの情報がアップされています。「オーナー様の人柄は入居前には分かりづらく、

それを不安に感じる方もいらっしゃると思いますので、安心感を持って入居いただけるよう、オーナー様の情報は積極的にオープンにしています」

徹底した顧客満足の追求

日本エイジェントでは20年以上前から、「住んではみたがお部屋が気に入らず、3ヶ月以内に退去された場合、入居の際にいただいた仲介手数料は全額お返しします」という制度を始めています。

「当社では『ご満足いただけただけ、感謝していただけた対価が手数料』と考えていますので、ご満足していただければ手数料はいただけません」これが同社の基本姿勢なのです。

ただ実際に制度を始めてみると、手数料の返還を求められるケースは年間3〜4件程度。しかも、退去した人のほとんどが次に借りる時にも日本エイジェントを利用してくれるというリピート率の高さです。

その他にも、『満室最前線』というオーナーさん専用のサイトをつくったり、『オーナー新聞』などオーナーさん向けの紙の媒体を発行するなど、同社独自の取組

みは枚挙に暇がありません。

「東京から見学に来られると、みなさん感心して帰られるんですが、我々にしてみれば『な

んてこんなことに感心するの』という感じですね。今や地方では、管理会社もオーナー様も、新しいサービスを常に考え、やり続けなければ生き残れないのです」と乃万社長。

日本一の借り手市場でがんばる日本エイジェント。その経営スタイルには、東京圏のオーナーさんも学ぶべき点が多々ありそうです。



西島 昭

不動産コンサルタント
株式会社市万代表取締役
(社)HEAD研究会
不動産マネジメントTF委員長
本誌「満室相談員」や
各種セミナー講師として活躍

株式会社市萬

東京都世田谷区用賀4-10-3
世田谷ビジネススクエアヒルズII 6F
☎03-5491-5200
http://www.ichiman.co.jp

★この記事のより詳しい内容を
インターネット「オーナーズ・スタイル大家さんの会」の会員になると
ネットで読むことができます。詳しくは8ページをご覧ください。



▲入居者によるクチコミ評価や動画が満載の
ホームページ。退去前でも動画で内見までできてしまう

「消費税率」引き上げは、不動産へどう影響するのか

消費税率が引き上げられることになった。2014年4月に8%へ、更に、2015年10月には10%へと増税される。この消費増税前には、個人消費や住宅投資の駆け込み需要が生まれることは必至である。不動産全体の需要が喚起されるだけに、市場への影響を探ってみたい。また、今年の路線価も発表されたが、この内容にも言及したい。



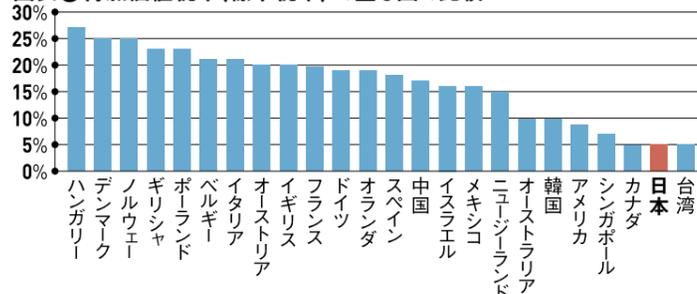
イラスト/福々ちえ

増税による
駆け込み需要が
大きいものは?

日本の借金は年を追う毎に膨らんでおり、異論はあるものの、増税は避けられないという声も高まる中で、消費増税関連法案が8月10日に可決成立した。国の財政事情は厳しさを増しており、ギリシャ、イタリア、スペイン、ポルトガル等の欧州の信用不安問題で、増税の先送りにも限界がある、との認識が広まってきたことも事実である。図表①は、各国の付加価値税率(消費税)を示したものであるが、欧州は概して高く、20%前後となっている。また、アジアでも中国・韓国で日本より高い税率となっている。さて、増税前には「駆け込み」需要が発生することになるが、1997年に消費税率が3%から5%に引き上げられた際、駆け込み需要の大きかった品目を見

ると、自動車、テレビ、エアコン、冷蔵庫、洗濯機、家具等の高額な物品の他、住宅については、高額であるために駆け込み需要の規模は大きく、前回の税率引き上げ前には、2・4兆円の需要が発生したと言われている。加えて、今回の税率引き上げは2段階、最終的には現在の5%から10%へと2倍になるため、駆け込み需要が相当な規模になることも予想される。

図表① 付加価値税率(標準税率)の主な国の比較



財務省「我が国の税制の概要」データより

また、前回の個人消費と住宅投資とを合算した駆け込み需要は4・6兆円、GDP比では1・0%だったと試算されているが、今回も経済環境は厳しいものの、購入予定を計画している人が前倒しで行動に移すことは確かであろう。特に、住宅関連では、新規の取得は勿論のこと、リフォームの需要も喚起されることは間違いなく、更には太陽光発電設備の設置にも拍車がかかりそうである。

駆け込み需要の
開始と終わりについて

6月26日の衆議院での法案通過以降、各地の住宅展示場への来場者が増加傾向にあるという関係者も少なくない。筆者も住宅展示場へ出向いてみたが、以前より増えているという。住宅の駆け込み需要は、一般の消費財よりも早い段階で発生することはよく知られており、1997年の5%への引き上げ時には、1年前から駆け込み需要が発生している。同時に、駆け込み需要の規模の縮小も早く、個人消費の駆け込み需要のピークとはタイミングが異なっている。注文住宅等は建築や購入に時間を要するものだけに、駆け込み需要のピークは早くなるのである。さて、消費税率の引き上げ後には、住宅需要も反動減となることは避けられない。「駆け込み」需要は、需要の先取りであり、当然のことであろう。反動減の後遺症は大きく、長期に亘ることが想定される。昨今の経済環境を考えると、住宅市況の回復は容易ではないと言える。

路線価も
「地域経済力」を
反映している

先般、2012年の路線価が発表されたが、その価格動向の推移を見ると、地域の経済力を反映している。図表②は、都道府県庁所在地の最高路線価の上位、下位のそれぞれ5箇所を示したものであるが、上位にランクされている地点は3大都市圏と主要な地方都市に在るもので、何れも人口が集中している点で共通しており、近年はこの傾向が強まっている。一方、下位にある地点は、人口減少が顕著で経済力も落ちている地域で、土地の価値も著しく低下している。

大都市圏でも、
地域格差が鮮明に

地価の格差が拡大しているのは大都市と地方都市との間だけではなく、最近では大都市圏での格差の拡大も進行している。図表③は、各地の最高路線価をバブル期以前の1986年を基点として指数化したものである。伸び率では名古屋市の中村区名駅1丁目トップとなっており、近年、目覚ましい発展を遂げている名古屋駅前を象徴している。また、九州新幹線が全線開通して、人の往来が増加している福岡市の天神2丁目の伸びも著しく、路線価の坪単価でも1531万円と高い評価を得ている。今後の日本の状況を見ると、地域や地点による地価の格差が拡大すると同時に、経済力や人口増減の推移によって、評価が激変していくことが予想される。

図表④ 主な都道府県庁所在地・最高路線価指数(86年を100とした時の価格指数)

年	'98	'00	'02	'04	'06	'08	'10	'12
名古屋 中村区名駅1丁目	220	168	153	150	204	336	257	259
東京 中央区銀座5丁目	139	138	142	162	221	375	274	254
横浜 西区南幸1丁目	175	151	125	117	137	258	214	209
福岡 中央区天神2丁目	154	128	121	125	152	242	177	178
大阪 北区角田町	136	107	96	96	117	226	170	160

図表② 都道府県庁所在地・最高路線価の坪単価ランキング(上位5地点)

年	'04	'06	'08	'10	'11	'12	前年比
1.東京 中央区銀座5丁目	4,541	6,178	10,507	7,656	7,260	7,102	(▲2.2%)
2.大阪 北区角田町御堂筋	1,346	1,637	3,168	2,389	2,244	2,244	(0.0%)
3.横浜 西区南幸1丁目	1,092	1,277	2,402	1,993	1,950	1,940	(▲0.5%)
4.名古屋 中村区名駅1丁目	1,122	1,518	2,508	1,917	1,917	1,934	(0.9%)
5.福岡 中央区天神2丁目	1,069	1,307	2,076	1,515	1,531	1,531	(0.0%)

図表③ 都道府県庁所在地・最高路線価の坪単価ランキング(下位5地点)

年	'04	'06	'08	'10	'11	'12	前年比
1.鳥取 米町若桜街道通り	106	79	66	56	51	46	(▲9.7%)
2.前橋 本町2丁目	96	68	59	53	50	46	(▲6.7%)
3.秋田 中通2丁目	122	76	68	59	53	50	(▲6.3%)
4.松江 朝日町駅前通り	116	81	73	64	58	51	(▲11.4%)
5.福島 米町福島駅前通り	87	73	68	61	58	53	(▲8.6%)

なお、今回の新しい動きとしては、地震発生で津波の恐れがある太平洋沿岸地域や、放射能による汚染地域などの評価の急落が挙げられる。市場での取引の対象とはならず、「負の財産」とも言える。

こうだ
まさのり

福岡県出身。九州大学法学部卒。三大都市圏の住宅情報誌の創刊責任者を歴任。1989年11月に発表した「関西圏から不動産価格が大幅に下落する」は、バブル崩壊前の業界に波紋を呼び、その予測の正確さを実証した。著書に「東日本大震災後の不動産の鉄則」(日本経済新聞出版社、2012年3月発行)他、多数。



ネットワーク88

東京都港区高輪2丁目1-11
秀和高輪レジデンス708
☎03-3280-2181