

2019年からの

賃貸経営動向を 読み解く

Part 1

景気動向

どうなる？ 金利、消費増税、インバウンド…

今後の景気動向と賃貸経営に与える影響

p.60

Part 2

不動産市況

融資引き締めが進行、価格調整が本格化

不動産市場の展望と資産防衛の戦略

p.62

Part 3

入居者

世代の違いでライフスタイルも大きく変わる！

これからの新しい入居者像を理解しよう

p.64

2019年からの数年間は、大きな出来事が目白押し。五輪などの一大スポーツイベントの合間にも、消費増税、民法改正など、賃貸経営にも影響する制度の変更が控える。本特集では、それらの影響も踏まえて、今後の動向を3つのテーマに分けて考察。移り行く時代のなかで、より良い賃貸経営をしていくための参考にしてほしい。

今後起きる主な出来事を総まとめ！

年月	主な出来事
2019年 1月	地震保険料の値上げ 全国平均で3.8%値上げ。1都3県では10%以上のアップ。同秋に住宅総合保険料も値上げ見込み。
2019年 3月	消費税の経過措置期限(3月31日まで) 請負工事契約等の場合に、引き渡しが増税開始の10月1日以降でも8%が適用される経過措置の適用期限。
2019年 5月	平成が終わり、新元号スタート
2019年 7月	改正相続法の一部が施行(7月13日から)
2019年 9月	ラグビーワールドカップ国内開催(9月20日～) 夏季五輪、サッカーW杯と並ぶ世界3大スポーツイベントが9月20日～11月2日に全国12会場で開催予定。訪日外国人観光客の増加による民泊需要が高まる可能性も。
2019年 10月	消費税率が8%から10%へ引き上げ 2014年以来5年ぶりの消費増税。酒類や外食などを除く食品類の税率は8%のまま据え置く軽減税率も同時に導入される予定。賃貸住宅の家賃は非課税だが、賃貸経営にかかわる各種費用は課税対象になり、軽減措置がないため、支出増の要因になる。
2019年 11月	太陽光FIT卒業開始 2009年11月にスタートした住宅用太陽光発電装置FIT(10年間の固定価格買取制度)の買取期限が到来。
2020年 下期	相鉄線・JR線の相互直通運転開始 相鉄線西谷駅からJR東海道貨物線の付近に新設する「羽沢横浜国大駅」の間を連絡線で結び、新横浜駅からの相互乗り入れ運転を開始。2022年度下期には相鉄線と東急東横線の相互直通運転も開始。新横浜駅・新綱島駅(いずれも仮称)が新設され、都心へのアクセスが向上。
2020年 4月	改正民法の施行 2017年に明治時代以来120年ぶりに改正された民法(債権法関係)が施行。賃貸住宅に関連する項目は、敷金の定義と返還義務の明記、設備故障の賃借人による修繕と費用請求、賃貸借契約の連帯保証人に対する極度額の設定義務など、契約時の書面などの準備が必要。
2020年 春	5Gの商用化スタート 超高速・大容量伝送を可能にする技術II 5Gの商用利用が開始予定。IoTの普及が加速。
2020年 春(予定)	JR山手線の「品川-田町」駅間に1971年以来約50年ぶりに新駅が誕生。車両基地跡13ヘクタール(東京ドーム3個分)に及ぶ広大な敷地に駅と街を一体開発する大プロジェクトのため注目度が高い。東京五輪前に暫定開業、2024年に正式な街開きの予定。
2020年 春(予定)	虎ノ門に新駅開業 東京メトロ日比谷線の「神谷町-霞が関」間に新駅が暫定開業し、2022年度に最終完成。周辺の再開発事業も進み、虎ノ門・神谷町・麻布台が大きく変貌する。
2022年 7月	東京2020オリンピック・パラリンピック開催
2022年 4月	生産緑地の指定解除スタート 30年営農を条件に生産緑地の指定を受けると税制優遇を受けられた市街化区域内農地の営農制限が解除するため、農地の宅地転用・売却が急増する可能性がある。指定延長の道もあるが、地価下落の拡大や賃貸住宅の供給過剰につながるおそれが指摘されている。
2022年 8月	建物譲渡特約付き定借の最初の期限到来 1992年8月1日施行の新借地借家法で創設された定期借地権のうち建物譲渡特約付借地権(30年以上の契約)の期限満了で、地主による最初の建物買い取り開始。
2023年 空	空き家数が約1400万戸、空き家率は21.1%に ※1
2025年 空	日本の高齢化率(65歳以上)が30%に ※2
2027年 空	リニア新幹線開業予定(品川-名古屋間)

114ページをチェック

ソプラノ大家さん流、人生がきらめくHAPPY賃貸 空室率20%超の秋田でも 「満室経営」実現のひみつ

去る10月13日に開催された「秋の賃貸経営+相続対策フェスタ」で、ソプラノ大家さんとして有名な菅原久美子氏が初講演。空室率20%超の秋田市で驚異の満室経営を続ける秘訣とは？講演録をダイジェストでお届けする。



菅原久美子氏
すがわらくみこ

秋田市を中心に6棟34室のアパートを所有。「秋田の大家さんラボ」代表。ハビネス不動産、(株)スタジオくみこ代表。東京二期会準会員。ソプラノ歌手。ミス・ユニバース・ジャパン秋田大会トレーナー。

長く住んでももらい満室を維持する秘策

私の本業はソプラノ歌手です。歌を続けるために不動産投資を始めた。自宅のスタジオで子どもたちに歌を教えたり、社員研修やミス・ユニバースのトレーナーをしながら、秋田市を中心に6棟34室のアパートを運営しています。秋田県は人口減少率や高齢者率が高く、賃貸経営が極めて難しいと言われるエリアですが、私の物件はほぼ満室です。それにはちょっとした秘訣がありますので、長く満室を維持するために私が行っている裏技をお伝えしましょう。

ひとつはダイレクトメールの活用です。私は空室が増えたときに、東京に本社があって秋田に支店があり、転勤者がいるような企業に営業のお手紙を書くことにしています。「私はこの物件の大家で、現

在部屋が空いています。ご連絡いただければ、いろんな要望にもお応えできます」といった内容を書いて送るのです。宛名を人事課や総務課のご担当者様とするのがポイント。先日6室の退去が出たところ、1カ月以内に全室が埋まりましたので、効果は高いと思います。

また、人気設備ランキングをチェックして、無料インターネットなどで必要だと思った設備を導入していただきます。ご入居者にとっても喜ばれますし、物件の競争力も高まります。

ご入居者に長く住んでもらうために、定期的なプレゼントも欠かせません。たとえば近所の洋食屋さんのデイナー券、冬に窓からの冷気を遮断する断熱シート、大規模修繕の際は大手スーパリーのギフトカードというように、ことあるごとにちょっとしたプレゼントをしています。また、契約更新をしてくださったご入居者には、感謝を込めて水まわりのお掃除サービスを提供しています。キッチン・トイレ・お風呂のクリーニングから、ご入居者にひとつを選んでもらい、お掃除会社にはまとめて発注することで、1カ所5000円

でお願ひしています。

また、外壁・屋根の修繕時期は約10〜15年です。思い切った大規模修繕で物件力を高めることができます。私は約880万円かけて3物件の大規模修繕を実施しました。もし管理会社が建設業も営んでいるなら、ぜひ工事の発注を。確実に大切な大家さんになると思います。

ご入居者が負担するプロパンガスの料金が低いことも長く住んでもらえない理由になります。一般社団法人プロパンガス料金消費者協会のサイトなどで料金をチェックし、高いようなら契約会社に交渉して値下げしましょう。

また外壁・屋根の修繕時期は約10〜15年です。思い切った大規模修繕で物件力を高めることができます。私は約880万円かけて3物件の大規模修繕を実施しました。もし管理会社が建設業も営んでいるなら、ぜひ工事の発注を。確実に大切な大家さんになると思います。

満室にするためのレシピ

- 1 企業へのDMで入居付け
- 2 人気の設備を導入
- 3 テーマを決めてリフォーム
- 4 ご入居者へプレゼント (入居中、再契約時)
- 5 プロパンガス料金もチェック
- 6 職人さんを大切に
- 7 大規模修繕で物件力アップ



ましよう。初心者におすすめなのは「塗る」「貼る」「取り付ける」です。室内の木の水染みは、染み抜きをしなくても濃い目のカラーニスで塗ると綺麗に仕上がります。外階段など鉄部の塗装は、多少高くてもサビの上から直接塗れるペンキを使うとラクです。コストパフォーマンスが高いのが「貼る」で、特に生のに付きクロスは貼りやすく、いろんなデザインがあるのでおすすめです。大柄のクロスを使い、まずクローゼットの内部に貼って、いいなと思ったら大きなスペースに貼ってみてください。また、本棚や小物掛け、鏡や照明などを安価なインテリアショップで調達し

て取り付けられ、お洒落度が高くと高まります。内見時に驚きがあり、印象に残るお部屋を演出しましょう。

私がハウスクリーニング講座で学び、自分で実践した経験から得たお掃除のコツもお伝えします。窓や鏡はマイクローファイバークロスで拭いた後、エタノールスプレーをかけてキッチンペーパーでこするだけで輝きが変わります。また、床のワックス掛けは液を入れたドレッシングボトルを手に、ワックスシートを付けたお掃除ワイパーで拭いていくだけ。2回ほどピカピカになります。

管理会社と信頼関係を築くことを大切に

高い入居率をキープするには、ひとりで考えるより、管理会社と強力タッグを組むことが大切です。私は管理会社と年に2回「本気の作戦会議」を開催しています。ご入居者に早期退去やお友達紹介を促すキャッシュバック施策、入居希望者さんへのフリーレント企画などを打ち合わせます。管理会社への連絡は、担当者や上司の方など関係者全員に共有メールを送ります。情報を密に共有することが大切です。

また、店長さんに「3カ月フリーレント」や「半年間家賃値引き」

などの権限を与えています。入居希望者さんとの交渉を素早く進めてもらえますし、煩わしいやり取りがなく、私もラクなのです。

他にも管理会社を探している大家さんを紹介したり、カフェのドリンクチケットなどを差し上げたリ、イベントに参加したりと信頼関係を築くようにしています。私が目指すのは「一緒に仕事をしたい」「ぜひ成功してほしい」と思ってもらえる大家さんです。

安定経営でいけば大切なのは、住んでいただくご入居者はもちろん、管理会社や関連会社など物件につながる方々の全てに感謝すること。その気持ちが変わることで、物件は輝いてくれると思います。

初心者も簡単! おススメDIYリフォーム

塗る

外階段鉄部の塗装



サビの上から直接塗れるタイプを使うと、簡単!

貼る

カッティングシート 壁紙 クッションフロア



自分でやれば、コストパフォーマンスが高い!

取り付ける

照明 ミラー 本棚



低予算のインテリアで、おしゃれな部屋を演出!

管理会社と強力タッグを



写真協力: (株)むつみワールド

- 1 年に2回、本気の作戦会議をしよう
- 2 共有メールで連絡を密に取ろう
- 3 店長さんに権限を与えよう
- 4 紹介されやすい物件にしよう



- 5 管理会社さんに情報提供をしよう
- 6 お仕事を紹介しよう
- 7 良いことがあったら差し入れをしよう
- 8 イベントなどに積極的に参加しよう

