

市場の行方と 賃貸経営成功のポイント を探る

都市部を中心に地価が上昇している今、不動産市場の行方はどうなのか。賃貸経営成功のポイントについて、市場動向に詳しい専門家の意見を伺った。

不動産コンサルタント 長谷川 高氏

はせがわかし
長谷川不動産経済社代表。
大手デベロッパーの投資担
当者としてビル・マンシ
ョン企画開発事業などに携
わった後、1996年に独立。
以来一貫して、個人・法人
の不動産と不動産投資に
関するコンサルティング業
務などに従事。自ら投資・
賃貸業を行っている。



不動産ビジネスは キャッシュフロー重視へ

数年前から、東京など都市部を
中心に地価の上昇傾向が鮮明に
なっています。

こうした場合に不動産業界では
従来、売上規模の拡大を目指して
マンションや戸建て住宅の分譲事
業に走るパターンが繰り返されて
きました。

しかし、今回は様子が少々異な
ります。建築費の大幅な上昇もあ
り、売れなかつた際のリスクが
大きい分譲事業より、安定した
キャッシュフローを生むストック

事業を重視する傾向が強くなつて
いるのです。

例えば、大手のマンションデベ
ロッパーは管理会社のM&Aに積
極的ですし、電鉄系は沿線での住
宅地開発より都市部での賃貸マン
ションやビジネスホテルなどの開
発事業に力を入れています。一般
の事業会社でも、保有資産を転
用してオフィスビルや物流施設、
ショッピングセンターなどをつく
る動きが活発です。

不動産業界の大きなトレンドと
して、売上高の拡大を目指した開
発・分譲事業をするのではなく、
安定したキャッシュを稼ぐストッ
ク事業が主流になりつつあると
言ってもいいでしょう。

ターゲットを見据え 慎重にプランニングを

安定したキャッシュを稼ぐこと
が重要なのは、土地オーナーのみ
なさんと同じです。

いまや、アパートや賃貸マン
ションを建てればすぐ埋まる時代
ではありません。レインズで賃貸
物件を検索すると、一つの駅周辺
でワンルーム1Kが数百件とい
うケースも珍しくありません。

この厳しい環境の中、賃貸住宅

ザインを企画することです。

この世代は子供のころから旅行
などで海外を経験していて、ヴィ
ンテージ風のを好むなど独自の
テイストや価値観を持っていま
す。かといって所有欲が強いわけ
ではなく、高価なものが良いとも
思っていない。品質に対する割
安感を重視するのです。

この世代が賃貸住宅を借りる際、
特に気にする点としては、デザイ
ン・経済性・防犯・防災の4つが
挙げられます。また、賃貸住宅を
選ぶ際に影響力が強い女性の視点
からは、エントランスの雰囲気・
キッチンなどの水まわり・収納が
ポイントです。

収支計画においては、単純に現
状の賃料相場で満室が20年、30年
続くことを前提としたような計算
だけで満足するのは危険です。賃
料や空室率、借入金があるなら金
利など各種条件を変えながら、繰
り返しシミュレーションしてみる
ことをお勧めします。

ビジネスとして 当たり前のことを徹底

安定したキャッシュフローを生
み出すには、建てた後でできるだけ
長く住んでもらうことも重要です。

インターネットの普及により、

誰もが簡単に情報を得られるよう
になった今、家賃相場や契約内容
(敷金の返還条件など)について、
オーナーよりも借り手のほうが詳
しかったりします。賃貸業はサー
ビス業という意識を持って、常に
借り手にとっても最適な条件を提
示することが欠かせません。

また、新築当初はともかく、年
数が経ってきたら物件に付加価値
をつけるため、外壁やエントラン
スのデザインを見直したり、温水
洗浄便座や間接照明を設置したり、
契約更新時にサービスとして何ら
かのプレゼントをしたり、細かな
配慮を忘れないようにしましょう。

入居者に定期的にアンケートを行
い、不満な点・満足している点を
聞くことも有効でしょう。これら
はいずれも、新世代のオーナーさ
んたちが実践している一例です。

全国に800万戸を超える空室
が存在し、賃貸住宅のストライク
ゾーンがどんどん狭くなってきた
いる現在、賃貸住宅経営も「競争
ビジネス」であることを認識し、
当たり前のサービスを徹底してひ
とつひとつ着実に実行していくこ
とで、大きな差が生まれるはずで
す。

取材・文／古井一匡

Part 2 ハウツー編

ハウスメーカーの
選び方を知りたい!
22 ページへ

Part 3 アイデア編

狭小地・変形地を
有効に活用する
24 ページへ

Part 4 実例編

読者の賃貸住宅
建築に密着!
26 ページへ

特集
後悔しない
賃貸住宅を
建てる!

失敗しない! ハウスメーカーの選び方

賃貸住宅を建てたオーナーで
出来栄に不満だったという声は少なくない。
では、これから建てようと考えているオーナーは
一体どうすれば失敗しないで済むのだろうか。
住宅業界の表と裏を知り尽くした
ホームインスペクターの市村博さんに伺った。



一級建築士・
ホームインスペクター
市村 博氏

日本大学理工学部建築科卒業後、建設会社に入社。1975年市村建築事務所を設立し、1800棟の住まいを設計。2001年以降は、「住まいと土地の総合相談センター」を開設、施主側の立場で営業との折衝・工事現場の検査を実施している。関連書籍も多数出版

ホームインスペクターとは?

住宅全体の状況や欠陥の有無をチェックし、メンテナンスすべき箇所や時期、費用などを中立的な立場でアドバイスする専門家。契約前にハウスメーカーから提出される資料の精査や、ハウスメーカーの選定まで業務は多岐にわたる。



何のために建てるのか? 目的意識をはっきりさせる

「有名な会社で評判も良いから安心して任せたのに、期待はずれだった」と、出来栄に不満を抱くオーナーは多い。そのギャップはどこから来るのだろうか。

「『何のために賃貸住宅を建てるのか』という目的意識がオーナー側に定まっていなかったため、営業マンの巧みなトークに惑わされ、相手のペースにはまってしまうからです」と市村さんは指摘する。

ハウスメーカーの営業マンは、心理学や交渉テクニックを研修で

例えば、収益を最大化すること

が目的なら、50～60年以上の耐久性を持つ鉄筋コンクリート造で、規模の大きな賃貸マンションを建てるのがベストという場合もある。

20～30年先はどうなるかわからないし、複数の相続人に均等に分け、各々の判断に任せたいというなら、10年で資金を回収可能な戸建て賃貸を人数分建てるほうがいいのかも。同じ土地でもオーナー

学びオーナーの背中を押すツボを心得ている。これに

対抗して自分のペーイスで思い通りに計画を進めるには、目的意識をしつかりと固めておく必要があるのだ。

土地活用目的は大きく分けて3つある(図1)。安定した家賃収入を得る「収益目的」、相続税や固定資産

税を減らす「節税対策」、共有持ち分の解消や遺産分割で採めたときの「権利調整」だ。短期的に考えるか長期的視野で考えるかも詰めておきたい。

例えば、収益を最大化すること
が目的なら、50～60年以上の耐久性を持つ鉄筋コンクリート造で、規模の大きな賃貸マンションを建てるのがベストという場合もある。
20～30年先はどうなるかわからないし、複数の相続人に均等に分け、各々の判断に任せたいというなら、10年で資金を回収可能な戸建て賃貸を人数分建てるほうがいいのかも。同じ土地でもオーナー

契約前に見積もりの提示を要求 やりとりは全て記録に残す

契約間近になると、詳細な仕様が決まる前に「とりあえず仮契約してほしい。標準仕様の範囲なら後で変更できます」と迫られることがある。しかし法的には「仮契約」と「本契約」の違いはない。「何千万円の契約に『とりあえず』と話す営業マンは信用できません。『標準仕様』の中味もオーナーの想像とは一致せず、後で追加費用が発生することが多い。契約前に詳細な仕様書を添付した見積もりを出してもらうべきです。施工事例を見学して実物とのギャップを埋めることも大切。契約するまでは圧倒的にオーナーが強い立場にあります。その間に、できるだけ必要な情報を要求する。ここで手を抜かず、丁寧に納得するまで確認しましょう」

また、営業担当者とのやりとりは、メールやファックスなどを使い、すべて書面に残すのが基本。口頭で打ち合わせをする場合は、後で話した内容を簡条書きにして

1の目的によって、適した工法やプランがあるのだ。

優秀な営業マンは「何のために建てるのか」を最初に確認する。強引な営業マンは「この土地なら、これだけ儲かりますよ」と、オーナーの事情はおかまいなしに、結論ありきで一方的に話を進めようとする。ここが最初の分かれ目だ。

将来性のあるプランかどうか 裏付けされた収支計画を立てる

「ハウスメーカーの営業マンは、自社の工法の優位性を並べ、他社の弱点を指摘するのが常道です。しかし現在は、工法による寿命や性能の違いに大差はありません」住宅の法定耐用年数は、木造が22年、鉄骨造が厚みによって19～34年、鉄筋コンクリート(RC)造は47年と決まっているが、これは税法上の減価償却費のために設定されたものに過ぎない。

「構造工法の違いより、目的に合ったプランができるかで判断すべきです。なお、RC造には、現場打ちと工場生産のPC(プレキャスト・コンクリート)工法があります。これから依頼する場合、現場打ちは注意が必要。RC造の技術を持つ職人をゼネコンが囲い込

『今日の打ち合わせ内容は、これでいいですか』と念を押しておく。「面倒ですが、これをやっておくと後で採めることがない。自分の備忘録にもなるし、記録を残すことで相手にプレッシャーがかかる、粗雑な対応が減るはずです」

施工現場のチェックも大切 「事業主」である意識を持つ

自分が住む家ではないからと、施工会社任せきりのオーナーも少なくない。

「自分が住まないからこそ、クレームがないように施工がきちんとしているかをチェックすべき。注文建築の個人邸宅に比べ、賃貸住宅の建設に携わる職人は一段落ちる場合も少なくない。現場監督の力の入れ方が違うことも」

どんなにデザインが良くても、新築直後に不具合が頻発して対処が遅れると、入居者が逃げてしまう。空室が長期化して経営リスクに直結するおそれがあるのだ。

建物が竣工したら終わりではない。賃貸経営はそこからスタートする。オーナー自身が事業主という意識を持ち、順調なスタートが切れるようベストなパートナーを見つけよう。取材・文/木村元紀

図1. 土地活用の目的

収益目的	短期収益	副収入を目的にする場合は、10年程度で投資資金を回収できる安価な木造アパート・戸建て賃貸などの選択もある
	長期収益	他の収入の減少対策や個人年金資金の捻出が目的の場合は、30年以上の長寿命の建物と計画的修繕が不可欠
	その他	自宅の維持管理に関わる経費に充てる修繕費の積み立て、住宅ローンの借り換え計画を併せて検討する場合
税金対策	保有税対策	固定資産税など毎年かかる税金の負担軽減のためには、遊休地に賃貸住宅を建てて評価額を下げる対策がある
	相続税対策	不動産の資産価値の確認を含め、すべての財産の棚卸をして、バランスのよい事業計画を立てることが必要
権利調整	共有持分の分割	過去の相続などで兄弟間で共有されている不動産は、紛争の種になりやすいため、早めの権利調整が必要
	遺産分割対策	将来の相続争いを避けるため、相続人に対して遺産分割しやすいように土地活用の内容を考慮しておく

み、小規模な建築にまわる職人は技術が劣る場合があるからです」企画型のプランは、どのメーカーでも最近のニーズを踏まえた間取りや設備仕様を提案しているため、それほど優劣はない。重要なのは目先のデザインより、地域の実状に合わせて、将来的に競争力を維持できるプランになっているかどうか。その前提となる事業計画の提案の中身が重要だ。「市場調査を踏まえて立地に合った家賃を設定し、長期修繕計画に基づいた修繕費を計上した健全な収支計画を作成しているかがポイントです。利回りを高く見せようと家賃を高めに設定したり、逆に必要な修繕費を落としていること

賃貸住宅計画のダンドリ・10のポイント

- 1 賃貸住宅建築の目的意識を定める**
「収益目的」、「税金対策」、「権利調整」などしっかりと土地活用の目的を定める
- 2 土地特性の把握(敷地調査)**
法的制限・道路付け・土地面積や形状・交通利便性・周辺環境・現地の特有な環境など
- 3 都市(駅)のポテンシャルの把握(市場調査)**
人口や世帯数の流入状況・企業や大学の有無・商店街の成熟度・再開発計画の有無など
- 4 建築工法の選択**
短期のスクラップ&ビルド、長寿命建築の再生&再利用など、目的と立地に合わせて選ぶ
- 5 総事業費用と収支検討**
工事総額や諸費用を含むインシヤルコストと管理・修繕等のランニングコスト、収入とのバランスの検討
- 6 将来に向けた競争力の維持(建築プラン)**
計画段階での間取りやスペックの検討に加え、運営開始後の商品価値の維持・改善計画が必要
- 7 経営体制の検討**
管理会社・保証会社などの契約内容の確認。家賃改定手続き・違約金などの詳細確認
- 8 長期修繕計画の検討**
内外装仕上げの修繕・設備の入れ替えなどのサイクルと想定コスト、必要な積立金の産出
- 9 融資条件の検討(資金調達)**
土地の担保価値の確認、金利(固定 or 変動)・借入期間、ライフステージの変化への対応
- 10 将来の引き継ぎ計画**
後継者の意志の確認。遺産の分割・管理を考慮した相続人に対する資産・債務の承継計画

「土地が狭いから」と諦めないで! 敷地面積6坪でも 建築可能!?

狭小地・変形地の有効活用

所有する土地は駅から遠くないが、狭かったり形が良くないために
賃貸経営での活用は難しいと考えているオーナーは多い。だが実際は、敷地面積6坪から
賃貸住宅の建築は可能だという。狭小地・変形地に賃貸住宅を建てる際のポイントとは?

立地の良さが第一条件
いかに付加価値を生むか

狭小地・変形地の定義を、皆さんはご存じだろうか。変形地とは、敷地の形が長方形ではないもの、例えば三角形や台形などの敷地だということはおわかりだろう。では、狭小地とは?

「明確な定義はありませんが、20坪以下の土地を私たちは狭小地と呼んでいます」と語るのは、有限会社スモールハウス代表取締役の鈴木茂さん。同社は狭小住宅の専門サイトを運営し、狭小地や変形地の有効活用を考えている土地所有者に、専門の建築家や工務店を紹介する事業を行っている。相続税の増税の影響もあり、ここ数年、問い合わせが増えているという。では、どのような条件の土地なら活用が可能なのだろうか。

「やはり立地が良いところですね。大都市の駅から徒歩10分圏内。その条件の土地なら、十分対象となります。過去には10坪以下の土地の建築プロデュースをしたこともあります。ただし、狭いということとはデメリットですから、それをメリットに転換する工夫が必要になります」と鈴木さん。

その工夫について、同社とパートナー契約を結び、これまで多くの狭小住宅建築を手がけてきた設計事務所・設計工房の一級建築士、久保宗一さんはこう語る。

「一言で言えば差別化です。なるべく多くの部屋をとれる建物にします。一部屋は狭くなります。その狭さを克服して、長く住んでももらえるようにするのが設計士の腕の見せ所です。例えば、ロフトを設けて高さをとることで狭さを解消したり、天窓で採光を確保したり、デザイン性の高いプランにするなど、何かしらの付加価値を生み出すように工夫しています」

だからこそ、どの会社にも設計・建築を依頼するかが重要になる。

「狭小地や変形地の建築は難しいので、各設計士のセンスの差が明確に出ます。施工会社でもそうです。経験が豊富で得意としているかどうかを調べたほうがいいです」と鈴木さん。また、建築費をローンで賄う場合、金融機関の審査は広い土地に比べて厳しめになることは覚悟してもらいたいという。「その点では、建築費を抑えられる木造住宅がおすすめです。3階建てまで建てられますから、コストと利回りを考えた場合、賢い選

択肢と言えるでしょう(鈴木さん)

柔軟な設計力を駆使し、
どんな敷地形状にも対応

では、実際に建てられた賃貸住宅にはどのような例があるのだろうか。狭小地・変形地に年間30棟以上の賃貸住宅を建設している株式会社BLISSのアセット事業部部长、大澤松明さんに紹介してもらった。

「東京都内なら、一部屋約10㎡の広さを確保することができれば、建築は可能です。条件のいい立地なら、狭くても安ければ入居したいという方は確実に存在します」同社の強みは、どのような敷地形状にも対応する柔軟な設計力だ。「極端な話、建築基準法さえ守れば、何でもやってみようというスタンスです」と大澤さん。

こうした姿勢から実現した賃貸住宅とはどのようなものか。まずは、上に紹介している東京都墨田区の物件。約14坪強の敷地に4戸のワンルームで構成される、2階建てアパートだ。2階の住戸にはロフトを設けたり、1階にはデスク兼ベッドとして利用できる家具を設置したりすることで、狭さを克服しているのが特長だ。

また、文京区本駒込に建築中なのがワンルーム6戸からなる3階建ての物件。敷地面積は同じく14坪強だ。敷地形状は台形で、建物はこの土地なりに建てられている。「同物件ではユニットバスタイプと、シャワールームとトイレを別にしたタイプをプランニングして、ライフスタイルに合わせて選択できるようにしました」

さらに、現在神奈川県川崎市に建築中の物件は、なんと敷地面積が約6・5坪しかないという。以前は駐車場として使用していたが、同社がプラン提案することでオーナーが賃貸経営を決定したそうだ。「オーナー様は、まさかその土地に賃貸住宅を建てられるとは思っていなかったそうです。2階建て2戸の建物ですが、各戸にロフトを設けて高さで居住空間を確保しています。駅近なので入居者はすぐ決まるでしょう。駐車場経営よりも固定資産税は下がりますし、賃料収入を見込めるので、オーナー様には喜んでいただけました」皆さんがご所有の狭小地や変形地も、実は大きな潜在力を持っているかもしれない。関心をもたれた方は、一度調査してみたいかがだろうか。取材・文／本多智裕

狭小地・変形地における住宅建設の基礎知識

1. 狭小地の定義は、20坪以下の土地

明確な定義はないが、概ね20坪以下の土地。メディアの影響もあり、近年、狭小地での建築が目立っている。

2. 駐車場1台分のスペースから建築可能

立地が良ければ、駐車場1台分のスペースでも建築可能。固定資産税は駐車場利用時の約6分の1に軽減。

3. 木造なら3階建てまで建築可能

木造で建てることのメリットは建築コストを抑えられるところ。耐震性や機密・断熱性能も高めることができる。

4. ロフトを付けて居住空間を増やす工夫

住戸の居住面積はどうしても狭くなるので、狭さを解消するためにロフトを設置するなどの工夫が求められる。

5. 実績のある建築パートナー選びが大切

狭小地での建築はどの企業でも手がけられるわけではない。得手・不得手もあるので実績の確認は必須。

6. デザイン性に優れた建物の建設を

若い単身者に狭くても住んでみたいと思わせる、お洒落でデザイン性の高い建物を建てるのが重要。

先人に学べ！これから建てるあなたに5つのアドバイス

- 1 **既存物件の懸案事項をリスト化しよう**
現在経営している賃貸住宅がある場合は、気になる点、改善したい点などをピックアップ。建築会社比較の「生きた」ツールとして有効活用を！
- 2 **「細部まで」打合せして納得したら契約を**
気になる点やこだわりたい点は、契約の段階で細部まで打合せて図面の精度をアップ。「ここまでできて、納得したら契約します」のスタンスが◎
- 3 **平面図やCGだけでなく「模型」で検討**
建築会社と契約し、プランが固まってきたら模型を作ってもらおう。平面図等では気付かなかった改善点やアイデアも見えてくる（※別途料金がかかる場合があります）
- 4 **現場には毎日足を運ぼう**
現場にはできれば毎日、足を運んで状況の確認を。現場の人とも積極的にコミュニケーションをとって、気になる点があれば伝え、対応してもらおう
- 5 **担当者とは長い付き合いだから「相性」も大事**
建物が竣工した後、何年にも渡って付き合いが続くので、窓口となる営業担当者との相性も大事。仕事ぶりはもちろん、人柄も自分と合うかどうか見極めを



「物件を見直すことで自分自身の勉強にもなりましたし、リストに対して担当者がどうリアクションしてくるかで性格や対応がよく分かりました。賃貸住宅を経営されているオーナーなら、生きたサンプルがあるわけですから、リストを作ることを強くお勧めします」

回の会社選びの指針にしようと考えました」とNさんは語る。

懸案リストは、16年間にわたりメンテナンスを含む管理をご家族で行ってきたからこそ感じた「なぜこうなっているの?」「今度建てるならこんなことはできる?」といった、疑問や要望を詳細に書き出したもの。

4社を2カ月かけて比較検討するに至った理由は……

45項目からなる懸案リストを携え、Nさんが足を運んだのが昨年4月に本誌が主催した「賃貸経営&相続対策フェスタ」だ。

「大きなイベントなので、出展ブースには各社のエース級担当者が来るだろうと思い、前もってスケジュールに入れていました。当日は積水ハウスとA社のブースを訪ねましたが、実際、どちらも優秀な方でしたね。そこで懸案リストをお渡しして、手書きのメモでもいいので『文書で』回答がほしいとお願いしました。加えて、新た



Nさん（中央）と、積水ハウスの営業担当・永井さん（右）、設計担当・大友さん（左）

な物件の利回り目標も明確に提示して対応を待つことにしました」

B社、C社にも同様の『宿題』を提示し、4社を比較検討。

「B社はコストが見合わず、3回目の打合せで断られました。A社はリストへの回答が口頭でしかされなかったうえ、5月末で契約を期限を切ってきたんです。父は気に入っていた会社でしたが、要望をきちんと把握していない状態での図面や見積りをもらっても契約はできません。そんな営業スタイルが私には合わなかったため、5月末の段階でお断りしました。C社は最後の2社まで残りましたが、価格はリーズナブルだけど品質が希望の水準に達しておらず、家賃の初期設定も無理があると感じました。電話で問い合わせた時より会った時に提示された価格が高くなっていて、疑心暗鬼になったことも断る理由になりました」

こうした経緯を経て、最終的に選ばれたのが積水ハウス。

「唯一、懸案リストに文書で回答してくれました。施工物件の見学も見学会ではなく、マンツーマンによる案内でした。プランは細部まで納得して契約したいとの考えから、一般的な契約図面より踏み込んだ内容を求めましたが、担当者も本当によく付き合ってくれて、約2カ月間4社で25回の打合せをした中、同社は14回と群を抜いていたことからいかに密接に対応してくれたかが分かります」

また、Nさんは自身で模型を作成し、検討を重ねたそう。

「図面を見ただけでは完成形をイメージしにくい家族も納得できましたし、自分でも『もったいなく』と気付くことがあるので、模型もお勧め。担当者に依頼してお願いしてみたいと思います」

こうして納得のプランが完成し6月16日に契約。『ホテルライク』がコンセプトのこだわり満載のプラン詳細と着工から竣工までのストーリーは次号で。お楽しみに。

取材・文／神戸久美子 撮影／青木茂也

後悔しない賃貸住宅を建てる！

Part 4 実例編



2015年1月に竣工したNさんの賃貸住宅

オーナーズ・スタイル読者の賃貸住宅建築に密着！建築会社選び編

既存物件は生きたサンプル 疑問や要望を新築時の指針に

一昨年の11月、借地を買い戻したことを機に、かねてから予定していた賃貸住宅建築をスタートされたNさん。まず着手したのが、16年前にお父様が建てた3階建て賃貸住宅に関する「懸案リスト」作りだった。

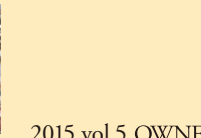
「その建物は積水ハウスの重量鉄骨造で、内部の品質は良く、築年数の割には外装の汚れも目立っていないのですが、外構に不満を感じていました。私自身、建築関係の仕事をしていたこともあり、他にも気になる点があったので、それらを洗い出していくことで、今

「賃貸住宅を建てるにあたって、オーナーは実際にどんなことを考え実行しているのか、聞いて参考にしたい」。そんな声にお応えすべく、本誌読者であるNさんの賃貸住宅建築に編集部が密着取材。建築会社決定までのエピソードやアドバイスを忌憚なく語っていただいた。



取材にご協力いただいたNさん

Nさんの検討から竣工までの歩み

2015年1月末	2014年10月	2014年9月	2014年6月	2014年4～6月	2014年4月	2014年1月	2013年11月
竣工。引渡し時にはすでに満室に！	いよいよ着工。近隣への対応も迅速・丁寧に行われ、着々と工事が進行。Nさんも毎日現場へ赴き、工事内容を詳細に確認	地鎮祭	建築会社を決定し、契約。実施図面完成に向けて、さらに深く細かい打合せを重ねる	各社から提案を受け、検討もう2社にも相談	「賃貸経営&相続対策フェスタ」に赴き、2社に「懸案リスト」を手渡し、利回りなどの要望を伝える。その後、もう2社にも相談	借地に建っていた木造賃貸住宅の解体が終了。建築会社の情報収集をしながら、既存物件の「懸案リスト」など、建築会社選びのための資料を作成	2区画あった借地の残り1区画の買い戻しが完了し、賃貸住宅建築をスタート
							
2015年1月	2014年12月	2014年10月	2014年9月	2014年4月	2014年4月	2014年4月	2014年4月

「自分らしく」住めるよう カスタマイズやDIY自由

「自分らしく住んで生活を楽しまたい」と考える入居者が増えています。入居希望者が自由に選んだ壁紙を貼ってあげる「壁紙セレクト」はいかがでしょう。希望を聞いて棚を作ってあげるなどの手も。さらに一歩踏み込んで、入居者によるセルフリフォームをある程度まで可能にすると、入居希望者への大きなウリに。オーナーはリフォーム費用の負担がなく、入居者は創意工夫で自分らしい生活を楽しめ



原状回復なしで入居者が自由に改装できる「DIY型賃貸借契約」のポイントは本誌58ページに
写真提供：ハブティック株式会社

て、双方にメリットがあります。部屋に愛着が沸くので長く住んでくれる可能性も高まります。広告では「DIY可」と強くアピールしましょう。

低コストで見た目を変える 簡単なお化粧リフォーム

今はインターネットの時代なので掲出する写真がとても大事。写真映えが良く、印象に残る「お化粧リフォーム」がおすすめです。部屋の壁の一面や、引き戸、収納の扉などにカラークロスを貼ると、部屋の印象がガラリと変わります。色はダークブラウンが無難ですが、明るい色柄もおすすめ。想定される入居者像に合わせて考えましょう。古いキッチン台の面材にカッティング・シートを貼るのも



壁の1面のみに茶色のクロスを貼れば、シックな雰囲気の室内になり、家具とも良く合う

効果的。印象的な明るめの色ならインパクトのある写真が取れます。目立つ色柄のカーテンや照明器具を買ってきて取り付けてもよいでしょう。

共用部の清掃や 整理整頓も！

内見に訪れた人は部屋の中だけでなく、必ず共用部をチェックします。ゴミが散乱していたり、入居者の荷物が放置されていたり、雑草が伸びていたりとは厳禁です。またエントランスは明るくキレイが原則。暗ければ照明を増やしたり、壁を明るい色に塗り替えましょう。

特に気を付けたのがゴミ置き場と駐輪場。入居者への使用ルールの呼びかけが欠かせません。内見の前には、清掃と整理整頓の徹底をしましょう。さらに一歩進んで、共用部に花や季節の飾りを置くなどして、オーナーの気配りをアピールするのも効果的です。

集客数を増やすために 募集広告の確認は積極的に

募集中の物件が多いため、不動産会社が家賃や広さなどのデータを間違えていたり、部屋の魅力が十分にアピールできていなかったり、さらに広告自体を出し忘れていたというケースもあります。大手不動産ポータルサイトや、募集チラシの掲載内容を必ずチェックをしましょう。物件の魅力を一番知っているのはオーナーです。最近のリフォーム、設備、周辺の買い物施設、部屋からの眺望などの部屋の魅力を、広告には漏れなく盛り込んでもらいましょう。



物件のアピールポイントが、豊富な写真でもれなく伝わる、良い募集図面の例
資料提供：株式会社市萬

インターネットで物件が絞り込まれるので、掲載写真が重要に。室内が広く明るく映っている写真が必要です。日差しの入る時間帯などを考慮してオーナー自身が撮影するという手もあります。

オフシーズンと言われる夏でも決める！ 選ばれる物件になるための 空室対策アプローチ

夏は賃貸のオフシーズンと言われますが、実際には部屋を探している人がたくさんいます。他のオーナーが気を抜いている今こそ空室を決めるチャンス。ポイントとなる対策をご紹介します。

インターネットで自分の物件と 競合物件を検索してみよう

- ① SUUMO(スーモ)やHOME'S(ホームズ)などの、お部屋探しサイトを開く
- ② 「間取り」「アパートかマンションか」「駅までの徒歩分」「専有面積」「築年数」「こだわり条件(バスタイル別、エアコン付き、フローリングなど)」を入力・チェックして『検索』

自分の物件が上から何番目に表示されるかをチェック！競合物件がいくらの家賃か、何が勝っていて、何が劣っているかを確認

「適正」かつ「目立つ」家賃に設定

家賃が適正かどうかは、1カ月で3件の内見があるかで見極めましょう。2件以下ならすぐ家賃の見直しを。不動産ポータルサイトで周辺の類似する物件と比較しましょう。ただし掲載物件には長期空室も含まれるので、できればそれらより割安になるように。また、家賃検索は5000円きざみが多く、7万4000円などは検索順で後ろになり見てもられません。家賃を安くしたり、共益費との調整などで7万円もしくは7万5000円に調整しましょう。内見が5件以上あっても決まらない場合は、物件に問題がないか、見直しが必要です。

設置されている物件に住んだことが無いが 次回引越す時に欲しい設備・仕様

インターネット接続可(無料)	59.6%
TVモニター付きインターフォン	46.9%
追い焚き機能付きの風呂	45.4%
2口以上のガスコンロキッチン	44.9%
宅配ボックス	44.2%
エアコン	39.6%
オートロック	39.2%
LED照明	38.9%
シューズボックス	37.4%
洗浄機能付きのトイレ	37.3%
光ファイバーなどの高速通信設備	36.4%
浴室乾燥機	35.1%
断熱サッシの窓	33.3%
防犯カメラ	32.7%
ホームセキュリティシステム	30.3%
ディンプルキーなどのピッキング対策のカギ	29.6%
床暖房	28.9%
シャワー機能付き洗面化粧台	27.2%
太陽光発電などの省エネ機器がある	25.0%
BS/CS共有アンテナ	22.3%

出典：株式会社リクルート住まいカンパニー
「2013年度 賃貸契約者に見る部屋探しの実態調査(首都圏版)」
(上位20位までを抜粋)

入居者に人気の設備を導入！

生活サポート設備が人気
「入居者が欲しい設備」は断トツで「インターネット接続可(無料)」。毎月の使用料負担が無い物件が増えています。また不在時でも宅配便を受け取れる「宅配ボックス」も便利に利用できる設備。このほか「追い焚き機能付きの風呂」「2口以上のガスコンロ」「エアコン」が人気です。駅から遠いある物件では「電動アシスト付き自転車」を契約者にプレゼントしたところ、すぐに満室になった事例も。入居者に人気の設備を優先に導入しましょう。
やはり気になる「防犯設備」
防犯への関心も非常に高いことがわかります。「オートロック」は後付けが難しいですが、「TVモニター付きインターホン」「防犯カメラ」「ディンプルキー」などは後付けが容易。「窓に防犯シート」「建物周りに防犯砂利」も立派な対策です。「防犯対策を意識している」という姿勢を伝えましょう。