

賃貸経営最新ニュース 賃貸マーケットレポート



# NKコンサルティングNEWS

■発行所：NKコンサルティング株式会社 ■本社：千葉県市川市市川1-23-27 ■TEL. 047-307-9188  
■2018年1月号 ■毎月1回発行 ■http://www.nk-consul.co.jp ■E-mail. nara.keiju@nk-consul.co.jp ■FAX. 047-325-9075

NKコンサルティング株式会社

不動産コンサルティングにより  
お客様の悩みを解決することで、  
お客様に経済的安定と  
心の安定を提供します。



代表取締役  
奈良 桂樹



政府、シンクタンク等から発表される経済調査の結果は「良い」とする見方が多いだけに、その好調さを賃貸経営においても維持したいものです。景況感では、「投資目的の問い合わせが増えている（不動産代理業・仲介）」



博報堂の生活総合研究所が発表した今年の動向についての調査「2018年生活気分」では、2018年の景況感について、景気、家計の予想は3年連続で「悪くなる」が減少、「変わらな

## 今年、節目の一年になると予測される賃貸住宅市場

景気動向を背景に依然好調が目立つ不動産の市場環境

年が明け、平成30年を迎えます。来年は新元号に改元され、再来年には東京オリンピックが開催されます。景気も力強さを見せています。賃貸経営を取り巻く市場環境についてまとめてみました。直前に発表された各種データにも景況感の回復基調傾向が見られます。

「悪くなる」が増加し、世の中よりも、身の回りの楽しさが多くなることを期待する、としています。内閣府が発表した2017年7-9月期のGDP成長率の改定値は、前期比0.6%増、年率換算で2.5%増となっております。速報値の前期比0.3%増、年率1.4%増から上方修正されました。

また、国土交通省の2017年第3四半期・主要都市の地価動向「地価L00Kレポート」では、上昇地区の割合が高水準を維持している主要要因として、「三大都市圏を中心に空室率の低下等オフィス市況は好調な状況が続いていること、大規模な再開発事業の進捗、訪日客による消費・宿泊需要が引き続き高水準、金融緩和等による良好な資金調達環境が相まって不動産投資意欲が引き続き強い」と捉えており、現在の不動産市場の好調ぶりを物語る背景としています。

### 今年、注目を集める民泊事業

前号の12月号で今日の賃貸市場を取り巻く主な出来事として、「曲がり角迎える賃貸住宅の新設とその影響」「民泊事業の本格化」「民法の改正」「新住宅セーフティネットの広がり」「外国人と高齢者の存在感高まる」「IT環境の目覚ましい進化」などを挙げました。

「金融機関の不動産向け融資が安定している」（建物売買）、「賃貸需要は増加傾向にある」（不動産賃貸）」と好調さが目立っています。



今年もインバウンド需要が、不動産ニーズに影響を投げかけるようです

これは年が明けて新年を迎えても当然継続されるもので、中でも「民泊事業」「新住宅セーフティネット」「外国人・高齢者対応」が今年、注目を集めると予測されます。

民泊事業は賃貸業界の空気として大半が慎重な姿勢で、当面民泊サービスの本格的な動きは見込まれていませんが、今年、違法民泊の罰則関連の法令が整備されると、合法的民泊の動向にも変化が生じることも考えられます。在留外国人の増加、高齢者の定着、住宅の確保に配慮を要する方達の受け入れにも今年が節目の一年になるのではないのでしょうか。

謹賀新年

おかげさまで10回目のお正月

出逢いの予感

当たり年の予感

本年も宜しくお願い申し上げます

小さな積み重ねが賃貸経営の足腰を強くさせる

「満室経営」の実現を図るプランとは

新年を迎えた年の初めこそ、「満室経営」の実現を具体的なものとして考えてみたいものです。ではどうすれば満室経営が実現するのでしょうか。方法を探ってみました。



「満室経営」を実現するためには入居率そのものを高めなければなりません。所有している物件に対して入居者が入る部屋数の割合となる入居率こそ、賃貸経営にとって損益の採算ラインの基準となるものです。入居率100%が満室経営ですから、100%に近い率を維持するのが賃貸経営の本来の姿となるはず。

それでは満室経営実現のため、入居率を高めるために取り組みたいポイントをまとめてみます。まずは、必要とされる補修・修繕はやはり早め早めに実施しておきます。そしてとくに経費もかからない清掃を徹底して建物・敷地内の美観を保ちます。清掃の徹底と建物の補修・修繕は

基本は「入居者満足」度を高める

新年を機に、賃貸経営の安定を図るために今年一年、無理せずに行ける「物件強化プラン」を実践されてはいかがでしょう。参考になると思います。いくつかの案を考えてみました。

賃貸経営ワンポイントアドバイス

物件強化プランの実践に取り組む付加価値を高め、入居率アップに役立てる

その一つが、「入居者満足」度を高め、入居者の長期入居の実現を図ります。そのために困った出来事、苦情等のトラブル対応に万全を期します。見方を変えればサービス



たことではありませんか」とアンテナを張っておくことです。ところで、今の若い方は必要以上にかまわれることを嫌うといわれます。しかしその半面、貸主さんと良好な関係を維持して楽しい賃貸生活を過ごしたいといった声もあります。

家さんのホームページを作成してはいかがでしょう。過度な気遣いはかえって負担になるものですが、さりげなく役立つ生活情報をお伝えしつつ、入居者様との人間関係を深めておくのは賃貸経営

そこでは素早く対処してくれば、何もよそへ引越す理由がないわけです。かゆいところに手が届くサービスを徹底して、入居者本位の満足度の向上が果たせます。そのためには御用聞きよろしく、「住まいで何か困

そのほかに立地条件や予算に即した方策は考えられますが、とりあえずこうしたプランは実行したいところです。結局は小さな積み重ねが賃貸経営の足腰を強くさせるのではと考えます。

満室経営

小さなプランの積み重ねと実行で入居率を高めます



の気持ちを汲んで、長期入居者の妨げとなる阻害要因を取り除いておきます。そして、仲介・管理会社との

このほかにも立地条件や予算に即した方策は考えられますが、とりあえずこうしたプランは実行したいところです。結局は小さな積み重ねが賃貸経営の足腰を強くさせるのではと考えます。

そのほかに立地条件や予算に即した方策は考えられますが、とりあえずこうしたプランは実行したいところです。結局は小さな積み重ねが賃貸経営の足腰を強くさせるのではと考えます。



さらには敷地内のちよつとしたスペースに、プランター2〜3個を置き、ホームセンターで買った草花を植えます。予算も手間もたいしてかかりませんが咲けば気持ちも和みます。ガーデニング、植栽は建物のイメージを高め、好印象を与えてくれます。

情報バック 主要都市の高度利用地地価動向報告「地価LOOKレポート」

「全国100地区の不動産事情」を不動産鑑定士のコメントで解説した精度の高い地域レポート

全国の不動産市場の現況及びこれからの動向を理解するのに、国土交通省が3ヵ月に一度の割合で年4回公表する主要都市の高度利用地地価動向報告「地価LOOKレポート」が参考になります。

土地の価格の動きはもちろん、賃貸住宅市場やオフィス市況などが、専門家の不動産鑑定士が調査して同省が集約、鑑定士のコメントを付けてまとめているだけに、客観的で精度の高い内容になっています。

ただ、主要都市の高度利用地地価動向とされるだけに、対象地区が三大都市圏の東京圏43地区、大阪圏25地区、名古屋圏9地区、地方中心都市等23地区の計100地区に限



定されて、路線価のように詳細な価格設定とは違い、地域のマクロ的な捉え方になっています。

将来の地価の動向を解説 不動産事情を知る参考に

例えば、さいたま市の大宮駅西口地区の将来地価動向については「当地区内の優良オフィスビルはほぼ満室稼働が続き、賃貸市場は全体的に需給逼迫状況にあるため、貸手優位の状況を背景に、成約賃料は上昇傾向にある」とし、京都市中京区二条地区の地価動向については「当地区の主要な需要層と見込まれる取得者層の所得水準に大きな変化はないことから、マンション分譲価格やマンション賃料及び空室率は概ね横ばいで推移しているものの、中古マンションの価格は市内中心



部のマンション需給逼迫により強含みで推移している」と紹介されています。

全国の調べたい地区の地価動向、将来の地価動向の最新事情が的確に解説されていますので、該当地域や周辺地区の不動産事情を知りたい場合、参考にされてはいかがでしょうか。

データは国土交通省のホームページに時系列に掲載されていますので、容易にダウンロードできます。

ちよつと一服



オーナー様をはじめ、日頃ご愛顧いただきますお取引先の皆様、明けましておめでとうございます。今年も昨年にも増してお引き廻しのほどお願い申し上げます。昨年来、景気は回復基調を強め、賃貸住宅市場も大きな変化はなく落ち着いています。東の間も気が抜けません。最近発表された「不動産投資に関する意識調査（健美家）」を見ますと、不動産投資で購入後に困ったこととして「空室・修繕費・管理会社選定」が挙げられています。確かにこの三点が物件購入後の

高まる経営環境のハードルに備え 仲介・管理業務に最善を尽くします

運用におけるキモと思われるこの三つのポイントが円滑に回ってこそ、入居率が維持され、高収益が保証されます。それだけにここに賃貸経営のノウハウが集約されていると考えます。本当に年々、入居者ニーズの多様化と経営環境のハードルが高くなってきているのを実感します。私も情報を集め、仲介・管理業務の運用を工夫して少しでも効率よく収益アップの貢献に努めたいと思います。今年も一年、そのための戦いだと肝に銘ずる所存です。

