

TOPICS

01

ご挨拶

謹啓 初夏の日差しに新緑のまぶしい季節となりましたね。心地よい陽気に夏の到来が待ち遠しくなりますが、その前にやってくるのが「雨」の季節。特に近年は6〜7月の豪雨災害の発生頻度が増しておりますので、賃貸経営をされる皆さまにおかれましても、建物そして入居者の安全確保を心がけていただきたいと思います。

国としても豪雨災害への事前対策に注力し始めています。ここ数年で「線状降



水帯」という言葉を多く耳にするようになりましたが、気象庁はこの線状降水帯の発生予測システムを、世界最高水準の計算能力を持つ日本のスーパーコンピュータ「富岳(ふがく)」で開発。6月より予測・運用を開始し、避難指示等の発令に活用していくと発表しました。

事前に豪雨発生が知られることは心強い限りですが、しかし実際に雨水から建物を守るのは入念な点検と修繕・清掃です。屋根・

外壁・雨樋・電気設備など気候の良いうちに状況を確認し、然るべき対策を講じてまいりましょう。末筆ながら、皆様方のますますのご繁栄とご健勝を心よりお祈り申し上げます。

謹白

TOPICS

02

エアコンの寿命、ご存知ですか

全国賃貸住宅新聞では毎年「この設備がなければ入居が決まらないランキング」を発表しています。実はエアコンはこのランキングTOP10の圏外となっています。(2021年発表)これは、不要ということではなく、必須設備として認識されているということではないでしょうか。今やあって当たり前のエアコンですが、その寿命をご存知でしょうか。

使い方や環境にもよりますが、一般的にエアコンの寿命は10年程度と言われています。10年を過ぎると部品が無く修理ができないこともあります。また、本体のプラスチックも劣化して割れやすくなります。なにより黄ばんだ古いエアコンは、悪目立ちをしてしまい、部屋探しで候補から外れる可能性もあります。

運良く、古いエアコンのままが入居が決まったとしても、入居中に故障し使用が出来なくなった場合は、入居者に多大な迷惑をかけることになります。日管協の「貸室・設備等の不具合による賃料減額ガイドライ

ン」では、1ヶ月あたり5、000円の賃料減額が妥当だと発表されています。(免責期間あり)10年経過したエアコンが設置されている部屋が解約になった場合は、原状回復工事のタイミングで交換をされることをオススメします。貼り替えたクロスと新しいエアコンがある部屋は、内覧時のアドバンテージになること間違いなし!です。そのためにもエアコンの製造年を把握し、計画的に予算を組むことが大切です。



「資材・設備の高騰対策」施工機会を減らす テナントリテンションのすすめ

春の引越シーズンも一段落したばかりというのに、不動産業界全体に新たな難題が浮上しています。長引くコロナ禍に半導体不足、ウクライナ危機…、さまざまな要因によって引き起こされた急激な資材・設備の高騰です。

価格改定続々、4割値上げも！

2022年の年明け以降、建築資材メーカーが相次いで「値上げ」を発表しています。4月には住宅設備大手のLIXILが最大39%の値上げを実



施したほか、建材大手のDAI KENやキッチン・洗面台等のタカラスタンダードも約10%の値上げを断行。トイレ・浴室設備でおなじみのTOTOも、この秋に最大20%の値上げを予定していると発表しました。そのほかパナソニック、YKK AP、サンゲツ、ノーリツなど、価格改定を発表した企業の中には、住まいづくりに欠かせない名前がずらりと並びます。

価格高騰の主な原因は4つの「ショック」と言われています。コロナショック（製造・流通難）・オイルショック（原油高）の影響は、すでに身の回りの食品や日用品の値上げによって実感するところですが、さらにウッドショック（木材不足）・アイアンショック（鋼材不足）が同時多発的に起こったことで、各メーカーとも原材料の安価な調達が困難に。多くの企業が値上げの実施時期を4月としたため、3月の原状回復ラッシュへの影響が最小限で済んだことは幸運でしたが、今後の修繕・リフォームにおいて、

工事費用が膨らんでしまうことはほぼ確実です。

工事を抑制、入居長期化戦略

工事費の上昇は賃貸経営に直結します。大家さんとしてはなんとかして建物の維持・修繕コストを下げたいところですが、この世界的な物価上昇に個人の力で立ち向かうことは不可能でしょう。

唯一対策できるとしたら、それは「工事発生回数の抑制」です。もちろん、入居者の皆さんの安心な暮らしが損なわれるような不具合・故障を放置することはできませんが、たとえば「原状回復工事」ならどうでしょう。入居者の皆さんにもっと心地よい暮らしを提供し、少しでも長く入居してもらうことで、原状回復工事の発生数を最小限に抑える…、そんな前向きな工事費削減対策も可能なはず

です。こうした入居期間長期化戦略を「テナントリテンション」と呼びますが、たとえば、次のようなテナントリテンション施策

は検討する価値がありそうです。

- 1 現状の不満調査と改善…入居満足度調査を実施し、抽出された問題を解決
- 2 契約更新のお礼…カタログギフトや金券、エアコンクリーニング等をプレゼント
- 3 長期入居のお礼…一定以上の入居を条件に壁紙や網戸、設備等の交換をサービス

長期入居者の増加は工事費の抑制のみならず、解約に伴う空室損や募集費用の節減にもつながります。テナントリテンションには多少のコストが伴いますが、長い目で見れば施策コスト以上のメリットが手に入るでしょう。

国際情勢はまだまだ安定の兆しが見えません。物価高による家計の圧迫が、借主の「もっと家賃の安い部屋に引っ越したい」というニーズを掘り起こしてしまふ可能性も十分に考えられます。なればこそ、「今の入居者を大切に」という戦略は、さらなる状況悪化に備える意味でも最重要戦略といえるのではないのでしょうか。

