

TOPICS
01
ご挨拶

立春を過ぎててもまだ余寒厳しき折、いかがお過ごしでしょうか。立春から春分までの間に訪れる春の使いといえ、春一番ですね。

強風でありながら、なんとなく歓迎されるこの春一番とは、西高東低の冬型の気圧配置が緩み、太平洋上の高気圧から日本海の低気圧に向かって、南寄りの温かい強風（10分間平均で風速8m/s以上）が吹くことをいいます。

実は、この春一番が観測されない地域があるので。それは、北海道、東北地方、長野県、山梨県、沖



縄県。北海道、東北地方、長野県では、春一番のような風が吹いてもまだ冬の気候だから。山梨県は盆地なので強い風があまり吹かない。沖縄県は日本海の低気圧の影響を受けにくいから。というのが理由だと思います。春一番が吹かない地域はあれど、私どもの不動産業界、特に賃貸管理、賃貸仲介の世界では、この時期は全国的に繁忙期だったので。好況という追い風をつかまえて、オーナー様に春を届けるために、スタッフ一同尽力しております。

TOPICS
02
自主管理が難しくなったら

賃貸物件を所有されている大家さんの中にはご自身で管理業務を行われている方も一定数いらっしゃいます。その規模はさまざまですが、「小さなアパートなので、管理会社に任せる程でもない」と家賃の受け入れから修繕にいたるまで大家さんが行われているケースでは、家賃の督促がうまくいかず、滞納金が発生したり、退去後の原状回復が行われず空室のままであったり、と様々な問題が生じています。また、アパートとともに大家さんも高齢化してしまい、今まで出来ていたことが難しくなるというお話もよく耳にします。

管理会社は、一般的に入居者の募集や家賃の徴収、退去立会の原状回復など、賃貸業務のあらゆるシーンで大家さんの代理として業務を行います。例えば家賃の回収だけ、原状回復だけ、といったフレキシブルな対応が可能な管理会社もあります。委託業務の範囲をきちんと決め、大家さんの困った部分だけ任せていただくということも出来るのです。また管理会社は



業務遂行だけでなく、大家さんの相談相手にもなります。

管理会社を選ぶポイントとしては、①その地域に詳しいか、困ったときにすぐに動いてくれるか。②業務範囲をカスタマイズできるか。③管理委託費用が納得できるものか。そして何より大切なのは④管理担当者を信頼できるか。

満室デザインでは、地域の自主管理大家さんを選んでいただけるようなスタイルとスタイルを大切にしています。困ったときの満室デザイン。お気軽にご相談ください。

賃貸経営のゴールデンタイム到来！ 今やるべき空室対策の基礎

コロナ禍で厳しく不安定な情勢が続いたことにより、空室率の上昇がみられる昨今ですが、それでも繁忙期は一年の中でも取り扱い件数が圧倒的に増えます。需要増加に備えて、基礎的な空室対策を確認しておきましょう。

「家賃設定」ライバル物件を理解する

近隣のライバル物件（構造、築年数、駅からの距離、家賃設定の近いもの）と思われるものは必ずベンチマークをしておくべきです。入居希望者は、同列に複数の物件を比べるわけで、最終的には同じ条件の中で「割安感」を求めることになります。もちろん金額だけではありませんが、数字は容易に比較されやすいため、たった千円で



あってもライバル物件に比べて割高となっていないかを注意すべきです。家賃、共益費、駐車場、付帯商品など、入居者が毎月払うべきもの全て含めて比較してみましょう。

「清潔さは最重要」定期清掃を怠らない

リフォーム、リノベーションまでは必要ないとしても、最低限の清潔さは問われます。植栽剪定、エントランス周り、集合ポスト、共用廊下、階段など、半年以上清掃されていない共用部は、内見しても成約に至らない可能性が高くなります。

特に、クモの巣、虫の死骸などがあれば、たちまち物件選定候補から外れることでしょう。管理会社の定期清掃を依頼していない場合でも、比較的成本が安いシルバー人材センターに依頼をして1ヶ月あたり1〜2回を目安に清掃してもらうと、美観が損なわれません。

併せて駐輪場の整備も行うべきでしょう。

「入居者の保持」

退去されないアプローチ

ほとんどの人が、「転勤」「結婚」「家庭の事情」などの必要に迫られて退去を選択するのですが、本来であれば退去を防げるケースも少なくありません。「長く住みすぎて飽きた」「気分転換」「設備が古くなった」「昔から入居しているのに、新しく入った人より家賃が割高で損した気分になる」これらは実際に退去の理由となるものです。筆者が以前、入居者に「更新時に家賃を2000円下げて、エアコンや換気扇の清掃を2年毎にした場合、退去するのをやめますか？」と直接ヒアリングをしたところ、ほとんどの人が「契約を更新する」と答えました。たったそれだけのこ

とですが、オーナー側からこのような働きかけをすることは稀でしょう。

退去した場合を考えてみましょう。そのまま住み続けてもらえば不要な「退去時原状回復費」「募集広告料」「空室期間の家賃損失」が、入居者が入れ替わることで発生します。さらに結局元通りの家賃で募集ができませんということもある話です。こんなことなら家賃を下げてでも元の人に住み続けてもらえばよかった、と思っても後の祭りなのです。退去されることがいかに損失を被るのかがよくわかります。

ゴールデンタイムをふいにしないため、オーナーとしては「今」行動を起こすしかありません。

(円)			
費目		入居者保持	退去～再募集
収入	新家賃	48,000	48,000
	4年間で得られる家賃	2,304,000	2,304,000
支出	退去リフォーム	0	220,000
	募集広告料	0	48,000
	空室損失	0	144,000
	更新時設備清掃サービス (エアコン、換気扇)	25,000	0
支出合計		25,000	412,000
実効家賃		47,479	39,416

- 入居者保持のため更新時2,000円を値引き、設備清掃をサービス
- 再募集家賃も結局2,000円下落
- 40㎡、2DKを想定
- 前入居者が凡そ6年間住んでクロスの全面張り替えと設備を補修
- 双方とも4年間居住するものとする
- 空室期間は3ヶ月

$$\text{実効家賃}^* = \frac{\text{4年間で得られる家賃} - \text{一時的支出合計}}{48\text{ヶ月}}$$

*1ヵ月あたりの正味家賃

