

TOPICS

01

## ご挨拶

謹啓 秋と言えば皆さんは何を思い浮かべるでしょうか。食欲の秋やスポーツの秋など、秋は涼しくなり、食べ物もおいしく、運動をするのにも気持ちの良い気候となります。

そんな何を始めるのにも最適な秋ですが、その中のひとつに「読書の秋」があります。なぜ「読書の秋」と言われるようになったのでしょうか。一説には文豪夏目漱石が関係していると言われています。夏目漱石が「三四郎」という作品で古代中国の詩人である韓愈の「灯火親しむべし」とい

う詩を引用したことから「秋の夜は過ぎしやすく読書をするのに最適な季節」

「読書の秋」に繋がります。今までは誰かが思い浮かべる秋のイメージですが、由来を知るとまたその趣を感じることもできるのではないのでしょうか。人それぞれ秋の楽しみ方は異なると思いますが、趣を感じながらそれぞれの秋を満喫したいものですね。皆様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

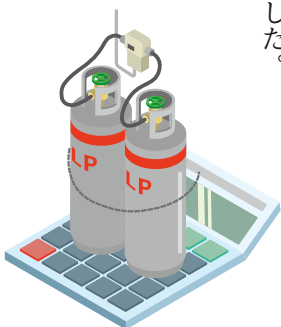
02

## オーナー様必見 LPガス制度改正

近年LPガスの事業者が賃貸住宅のオーナーに対し、過大な利益を供与することを条件にガス契約を誘引することが多発し、問題視されてきました。過大な利益とは、エアコンやモニターホンなどの設備を無償で設置する、などが挙げられます。

オーナーには魅力的な条件に思えますが、こういったことが本来自由競争であるガス契約を阻害し、またガス料金の値上がりにつながります。高すぎるガス料金で転居する入居者も相次ぎ、一部の事業者の行き過ぎた行為が、入居者のみならずオーナーにも不利益を生じさせることになっていました。

経済産業省は、このような商慣習の是正の必要性を鑑み、今年2月に「液化石油ガスの保安の確保及び取引の適正化に関する法律施行規則」の一部を改正しました。



主な改正事項は次のとおりです。

- 令和6年7月施行**  
1 過大な営業行為の制限  
正常な商慣習を超えた利益供与の禁止
- 2 ガス料金等の情報提供**  
入居者への料金表の提示、または問い合わせに応じることを義務付け
- 令和7年4月施行**  
3 三部料金制の徹底  
基本料金、従量料金、消費設備料金の三部料金制  
賃貸住宅については、消費設備料金を入居者に請求しない

ガス事業者の使命は、安心安全、そして安定したガスの供給であるべきです。入居者はガス事業者を選ぶことができないので、オーナー側で信頼できる事業者を選択し、入居者が納得できる価格とサービスを提供したいものです。

# 圧倒的に資産価値を高める、4つのリノベーション効果

## 入居率は二極化

全国的に賃貸物件の入居率は二極化している。大幅に入居率が高まるエリアがある一方、人口減少で苦戦しているエリアもあります。入居率低下を憂いても、何もしなければプラスに転じることはないでしょう。市場で競争するためには、ライバル物件に比べ秀でる特徴をもつことが必要です。それを可能にするのがリノベーションです。



築年数が経過した物件でもリノベーションを行えば、現在の顧客ニーズに合致する可能性が高まります。これが苦戦エリアでも入居率を高めることが出来る手法です。

## リノベーションの4つのメリット

なぜリノベーションが入居率を高めることになるのでしょうか。オーナーにとってどのようなメリットがあるのか4つのポイントにわけて解説します。

### 1 最新設備の入居者ニーズで

#### 反響を増やす

入居者のライフスタイルは、時代の変化によって常に変わりまします。現代のようなIT時代は、その動きが顕著です。たとえば高速インターネットや宅配ボックスなどは、もはや生活に欠かせない必須アイテムとなっています。TVモニターフォンや防犯カメラは、セキュリティ面でニーズが高まっています。また、水回りの清潔性や新しさは常に求められますが、予算が限られている場合は、見た目を良くするカッティングシートを採用することも一つの方法です。

### 2 映える部屋と写真の質は

#### ポータルサイトで差別化できる

ポータルサイトには、大量の空室情報が掲載されています。それらの物件の画像をみると、どれもフローリングに白い壁など、画一的なデザインばかりです。これでは溢れる情報の中に埋もれてしまい、「内見したい」という動機付けを引き出すことはできません。ポータルサイト内の勝負に勝たなければ、内見というステージに上がることが難しいのです。よって、より目を引くようなアクセントクロスや人気の設備、またそれら素材を映えさせるような写真の質が重要と言えます。

### 3 需要が高まると、

#### 資産性を維持できる

求められる部屋を提供できれば、賃貸需要を高めることができます。日本において賃料は経年変化とともに下落していくのは当然です。しかし、インフレ状況下では、差別化された部屋は賃料を上げることが可能です。賃料の上昇は、収益還元で考えた場合、物件の価値を高めるこ

とに直結します。たとえば「物件価格÷賃料収入÷市場の利回り」という公式に当てはめると、6・0%で取引される市場では、賃料を10000円上げれば、20万円高い価格で売却できる可能性があるのです。(20万円÷10000円×12カ月÷6・0%)  
お金をかけずに放置すれば、入居者ニーズとかけ離れ、賃料下落から資産価値の下落という負のサイクルに陥ってしまいます。

### 4 入居者の質を維持できる

何もせずに放置した空室では、入居者が決まりにくくなります。そうなること、賃料を下げて募集をすることになります。賃料を下げると間口が広がってしまうため、問題のある入居者が入る事にもなりかねません。その結果、既存の良質な入居者の退去を促進してしまうことになり、悪循環に陥ってしまうのです。

リノベーションは、賃料維持だけでなく、入居者の質の維持にもつながります。これらによって結果的にはオーナーの資産価値を維持または向上することが可能となるのです。

