

物件の状況 × ご自身の状況 から導き出す

賃貸経営オーナーとして 今、すべきこととは

賃貸経営を取り巻く環境は厳しさを増し、オーナー様も様々なお悩みを抱えています。その中で最も多いお悩みが、空室問題です。その対策は多岐にわたりますが、闇雲に取り組んでも上手くはいきません。そこで今回は、具体的な対策内容とアプローチの方針をご紹介します。



まず入居しやすい条件設定 & 内見時の印象アップが大切

空室対策の方法は、周辺市場や物件の状況、相続問題を含めたオーナー様ご自身の状況で変わります。各関係を図1に示したので、現状の判断材料にご活用ください。

築年がそれほど古くない、駅近など立地が良い場合、大掛かりな対策は不要です。ただ、新築よりも競争力は落ち、満室経営が難しくなる例は少なくありません。そこで「入

居しやすい条件」を作り、積極的にアピールすることで改善できます。

例えば、周辺環境を把握して募集家賃を相場並みに揃える、敷金・礼金などの初期費用を下げるなどの方法があります。

また、ホームステージングなどをすることで、内見時に入居希望者の印象はグッと高まります。

原状回復に少し工夫をプラス 付加価値設備の導入も要検討

築年が古ければ、ハード面に手

を入れることも必要になります。

まず、通常の原状回復に少しプラスする「プチリフォーム」。壁の一面だけ、目立つ色や柄の壁紙を貼るだけでもイメージが変わります。

次に、設備交換や間取り変更などのリフォーム・リノベーション。20年以上使用した古びたキッチンなどの水まわりの設備は、クリーニングをしても見劣りするるので、交換した方が得策です。また、広々としたリビングもニーズが高まっているので2DKは1LDKにするなど、間

図1 オーナーや物件が置かれている状況に応じた対策の選択肢

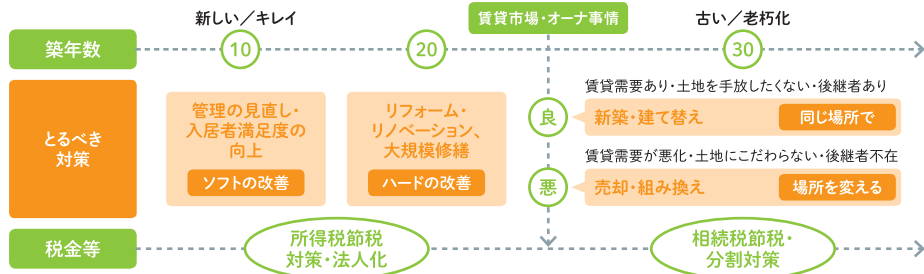
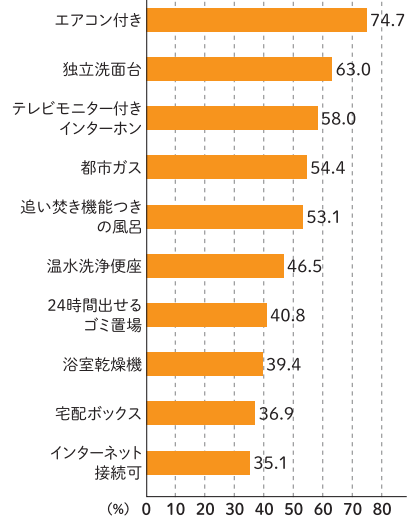


図2 次に引越すときは(も)欲しい設備



出典:21C.住環境研究会、リクルート住まいカンパニー「首都圏賃貸住宅市場における入居者ニーズと意識調査2018-2019年」



取り変更を検討してみましょう。付加価値を高めるためには、図2のような設備の導入が効果的です。入居者にとって、エアコンはもはや付いて当然の設備です。独立洗面台やテレビモニター付きインターホンなどは年々ニーズが高まっているので、未導入の方はぜひ検討してみてください。

大規模修繕でバリエーションアップ 物件の印象は明るくしよう

共用部の修繕も印象アップにつ

ながります。築10〜15年経つと大規模修繕が必要になりますが、外壁補修の際、単に塗り直すのではなく、デザインやカラーを変更してみるのがおすすめです。大きなコストアップにならず、全体のバリエーションになります。少しコストをかけるられるなら、集合ポストの交換やアフローチのカラー舗装、ライトアップなどで、外観を明るいイメージにしてみましょう。こうした配慮は特に女性層に好評なので、ぜひ実行してみてください。

建て替えかリノベーションか 先を見据えて適切な選択を

木造で築20年を超えると、法定耐用年数が過ぎ、償却も終わりに近づきます。ここで「リノベーション」か建て替えかの問題が発生します。

どちらが良いかの判断は、今後20年、30年の収益(手元に残る金額)の比較に加え、オーナー様の年齢や後継者問題もあります。40〜50歳代であれば、ご自身の判断で決めても良いでしょう。しかし、60〜70歳代で相続に備えようという場合は、相続予定者の希望も考慮する必要があります。相続人が賃貸経営を引き継ぐものの、築古物件の

維持管理までは対応できない場合は、長期的に収益を期待できる新築の方が好まれるかもしれません。

建て替え・新築だけではなく 売却・組み換えも選択肢に

しかし、人口減少や市場の大きな変化で賃貸経営の将来が描けないエリアの場合、建て替え・新築をし、現在所有する場所に留まること自体がリスクになることもあります。一定規模の財産を残すことが大切なら、思い切って売却し、より収益性の高いエリア、より質の良い物件に買い換えることが賢明です。

高齢になり、賃貸経営が面倒になったので手放したい、積極的な後継者がいない、というケースも増えています。財産を相続する子供がいても「空室の多いアパートを継いでも仕方ない」と、引き継ぐ意思がないケースも珍しくありません。

ご自身の状況を鑑みて、売却・組み換えを検討する際には、最新情報や買い換えノウハウを持つ管理会社などのプロに相談しましょう。