賃貸経営最新ニュース　賃貸マーケットレポート

不動産Pro 大切な資産を次世代へ引き継ぐ

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１－７－６　■TEL. 047-307-9188
■2023年7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
既成概念を打ち破り、新たな発想と
創意工夫により不動産価値を高め、
お客様に満足と
経済的安定を提供します。

代表取締役
奈良 桂樹

『令和４年度 住宅市場動向調査』結果に見る最新賃貸住宅事情

賃貸住宅選びのポイントは家賃、立地環境、広さ・設備

住宅政策の企画立案の基礎資料とされている『住宅市場動向調査報告書』の令和４年度分がこのほど、国土交通省から公表されました。コロナ禍に伴う「新しい生活様式」を踏まえ、「在宅勤務スペース」などについて追加調査しています。

首都圏、近畿圏、中部圏の１都２府７県を対象に、訪問留置調査として全国規模で年１回実施されるこの調査は、現在の賃貸住宅入居者の平均像とともに、賃貸住宅市場の全体的な傾向を理解するのに参考になります。

令和４年度の調査は、新型コロナ禍の影響を把握するため、「住宅取得等の過程における インターネット活用状況」「在宅勤務・在宅学習スペースの状況」などが、新たな調査項目として追加されています。

報告書によると、引っ越した賃貸住宅の選択理由として、「家賃が適切だった」が最も多く、次いで「住宅の立地環境が良かった」「住宅のデザイン・広さ・設備等が良かった」「交通の利便性が良かった」「職場から近かった」がベスト５です。

こうした傾向は過去５年ほぼ変わっていません。やはりいつの時代も、家賃、立地環境、広さ・設備が賃貸住宅選びのポイントとなっています。

賃貸住宅入居世帯は、賃貸住宅からの住み替えが最も多く、約45%を占めています。次いで親族の住宅からの住み替えが約27%です

次に、賃貸住宅の選択理由となった設備では、「間取り・部屋数が適当」が最も多く、次いで「住宅の広さ」「住宅のデザインが気に入った」「台所の設備・広さ」「浴室の設備・広さ」「火災・地震・水害などへの安全性が高い」「高齢者への配慮」などが挙がっています。

また、入居を決めた賃貸住宅の情報の収集は、「インターネットを通じて」が最も多く、物件情報収集のメインとなっています（「ニュースフラッシュ」参照）。

次いで「不動産業者」「知人等の紹介」「勤務先」「住宅情報誌」と続きます。

入居する物件はインターネットで建物概要等の情報を集め、具体的な説明・内見・契約は不動産会社に足を運んで詳細に内容を確認して決めるのが、部屋探しのパターンとして定着しているようです。

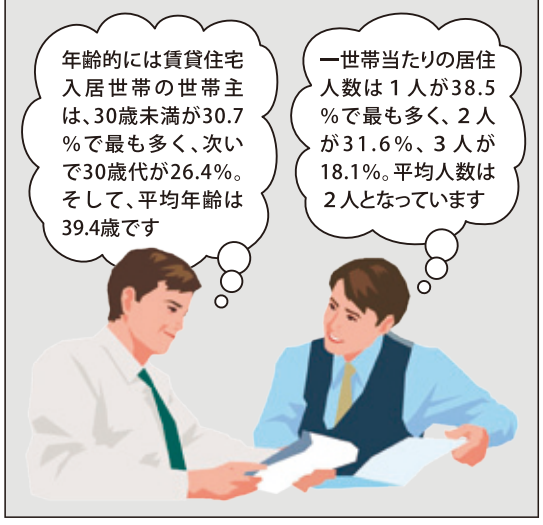
ところで、市場では賃貸住宅の活発な新設が続いていますが、入居した賃貸住宅の建築時期を見ますと、「平成27年以降」が全体の約35%を占め、「平成17～26年」が約12%、「平成7～16年」が約12%、「昭和60～平成6年」が約17%で、平均築後年数は17・3年です。過去5年の平均は16・32年となっています。

3割強が「在宅勤務に専念できる個室がある」

なお、新たな調査項目として追加された、賃貸住宅の在宅勤務等の個室スペースについては、「在宅勤務に専念できる個室がある」が約33%、「仕切られたスペースがある」が約7%、「仕切られてはいないが在宅勤務に専念できるスペースがある」が約21%、「個室やスペースなどはない」が約37%。6割強がスペースを確保できていました。

宅配ボックスの設置については、「設置している」が約34%、「設置していない」が約64%となっています。

賃貸住宅入居者の居住人数・世帯主の年齢



「想像」を超える「創造」　NKコンサルティングの「RC構造」賃貸住宅　第二弾！！

JR「市川」駅 徒歩４分「真間大門通りプロジェクト」始まる。

賃貸住宅オーナー・土地オーナーの皆さまへ・・・
「RC工法構造見学会」「完成見学会」など適時にご案内いたします。
入居者様から選ばれている「NKコンサルティングの賃貸住宅」をぜひご覧ください。

2023年10月
竣工予定

不動産Pro 大切な資産を次世代へ引き継ぐ
NKコンサルティング株式会社
■宅地建物取引業／国土交通大臣(1)第10107号
■賃貸住宅管理業／国土交通大臣(2)第728号
【本社】〒272-0034 千葉県市川市市川1-7-6 愛愛ビル3階 TEL.047-307-9188
NKハウジング株式会社
賃貸住宅管理業/国土交通大臣(2)第５２３６号
〒272-0034 千葉県市川市市川1-7-6 愛愛ビル3階 TEL.047-307-9192

『住宅市場動向調査報告書』から見る家賃、敷金・保証金等の動向

家賃は横ばい・微増からやや高額傾向

令和４年度の『住宅市場動向調査報告書』から、家賃や敷金・保証金等の動向をまとめてみました。コロナ禍にあっても大きな変化もなく推移している賃料の傾向が読み取れます。

３大都市圏の月額家賃の内訳　（%）

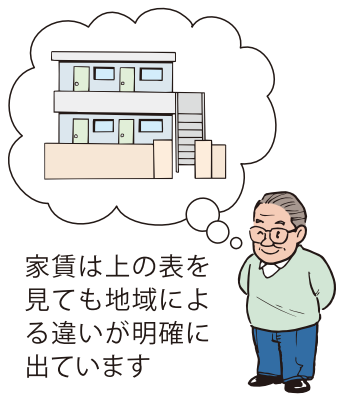
	3大都市圏	首都圏	中京圏	近畿圏
2.5万円未満	3.0	1.9	3.4	5.2
2.5万円～5万円未満	14.3	11.7	25.8	13.1
5万円～7.5万円未満	36.7	35.0	43.8	35.9
7.5万円～10万円未満	23.4	23.0	19.1	26.8
10万円以上	22.5	28.4	7.9	19.0
平　均	7万8,069円	8万4,214円	6万1,470円	7万5,209円

※出典：国土交通省『令和４年度住宅市場動向調査報告書』より

報告書によると、３大都市圏を中心とした全国の賃貸住宅へ住み替えた家賃の月額平均は、７万８０６９円（首都圏の平均は８万４２１４円）で、前年度比２８１０円増と、わずかにアップしており、過去５年で最も高くなっています。

もう少し詳しく見ると、家賃月額の内訳は、２・５万円未満が全体の約３％で、２・５万円～５万円未満が約14％、５万円～７・５万円未満が約37％、７・５万円～10万円未満が約23％、10万円以上が約23％といった割合です。ボリュームゾーンの５万円～10万円が全体の６割程度を占めています。

ただ、５年前の平成30年度の平均月額家賃が７万７４２２円ですが、７・５万円～10万円以上が約41％に対して、令和４年度は約50％と高価格の割合が増えています。家賃に関して、市場では横ばい・微増からやや高額傾向が見られるようです。



ここ5年ほど大きな変化のない敷金・保証金、礼金

また、家賃について、非常に負担感がある、少し負担感があるの合計が約54％で、「あまり負担感がない」と「全く負担感がない」の合計は約40％。共益費の平均は月額４８３６円で、前年度比約10％マイナスです。

敷金・保証金についても、ここ５年ほど大きな変化はないのですが、敷金・保証金があったという世帯は全体の約60％。その月数は「１ヵ月ちょうど」が約65％、「２ヵ月ちょうど」が25％、「１ヵ月超２ヵ月未満」が４％で、１～２ヵ月の合計が約94％となっています。

一方、礼金については、あったという世帯は約45％で、月数は「１ヵ月ちょうど」が約70％と最も多く、「２ヵ月ちょうど」が約18％、「１ヵ月超２ヵ月未満」約５％と、過去５年間を見ても１ヵ月ちょうどの割合が多く、１～２ヵ月分の礼金が定着しているようです。

なお、入居世帯の世帯年収は、４００万円未満の世帯が約30％と最も多く、次いで４００万～６００万円未満が約25％。平均世帯年収は４９９万円となっています。

主に賃貸住宅の家賃に関係したデータを取り上げてみました。あくまでも東京・大阪・名古屋の３大都市圏を中心としたものです。

賃貸経営ワンポイントアドバイス

「仲介力」が賃貸経営の成否を決めます
仲介業務の推進には管理の充実がポイント

仲介力は物件の契約を決める総合的な営業力

時代の変化がかつてなく速く、賃貸経営の舵取りが難しくなっている今日こそ、「管理」の果たす役割が重要となっています、と前号で取り上げました。

「管理業務」を手落ちなく、正確に施行してこそ、賃貸経営の安定に結びつくのですが、一方で、物件の価値を高める管理同様に、入居推進の安定を図る「仲介力」が賃貸経営の成否を決めています。

仲介力とは、物件の契約を決める総合力で、入居者募集時の広告・PRのテクニック、電話応対、メールの反響受け、現地案内から契約を結ぶまでの総合的な営業力を指します。こうしたお客様と接する交渉の秀でたテクニックが相まって、いち早く入居契約が結ばれるものです。

国土交通省の『住宅市場動向調査報告書』（1面参照）でも、部屋を探す基本は人と人が対面して、入念に説明を受けた上、信頼できる不動産会社の窓口で、納得した上で契約を結ぶスタイルがベースとなっていることが読み取れます。インターネットの活用が広がり、オンライン会議システムが整っても、物件の説明、内見、重要事項説明、契約等は生活と密着している住居選びだけに、対面営業がまだ主流となっているものです。

総合管理の一部が仲介業務でもありますから、物件を最大限に引き立てる管理を充実させてこそ、仲介業務の推進が図られます。

つまり、管理と仲介は表裏一体の関係にあるといえます。物件の案内から契約を完了するまでの仲介の流れがスムーズに進むことが、賃貸経営の安定に結びつくことは論を待ちません。

このように賃貸経営は基本的には、仲介業務と管理のお手伝いをさせていただく私どもとの密接な連携が、入居率を高め、賃貸経営そのものの安定につながると考えております。そのためにも、オーナー様との日々の連絡を密にし、業務の徹底を図りたいと思います。

情報パック

EV(電気自動車)と賃貸住宅の充電インフラの整備

賃貸住宅を探す「こだわり条件」に、“電気自動車対応可能”を打ち出す

国を挙げての省エネ対策の推進が展開されています。そして、EV(電気自動車）の存在感が高まりつつあります。

とにかく温暖化対策として、CO2削減の目標達成のために、2040年頃には全ての新車を次世代自動車にする必要がある、といいます。2040年といえば、わずか17年後です。それほど遠い先ではありません。

そこで電気自動車の普及に合わせて必要とされるのが、EV搭載のバッテリに充電するインフラ設備です。自動車メーカーは最新モデルの開発に注力していますが、EV普及を後押し、EVの運用のためにも充電設備の拡充は必須とされています。

現在、充電設備は公共の場を中心に設置が進められていますが、同時に車を所有するマイカーオーナーの住宅への設置も補助金を使って、急ピッチで進んでいます。

わが国世帯のおよそ３分の１を占める賃貸住宅も例外ではありません。賃貸入居者がEVを所有すれば、必然的に充電インフラの整備が求められます。今のところまだEVは珍しく、販売台数も少ないのですが、そう遠くなくメーカーの生産体制が整い、充電インフラの整備が拡張すれば、爆発的な普及が予測されます。

駐車場の人気は高く夫婦で２台分の要望も

賃貸入居者が物件を探す際、チェックする設備に、インターネット接続無料、オートロック同様に、駐車場が上位に挙げられています。賃貸住宅ライフを楽しんでいる方々にとって、車の所有と駐車場の有無は重要で、中には夫婦で２台分借りたいといった要望も珍しくありません。

それだけに、賃貸住宅を探す「こだわり条件」に、“電気自動車対応可能”を打ち出す物件も見られます。

今すぐにEV充電インフラが必要とはいえませんが、建物、あるいは敷地内に駐車スペースが設けられている場合、これからのEV所有に対応して、今からEV充電インフラの設置を検討されてはいかがでしょう。

ちょっと一服

対話型の人工知能「チャットGPT」期待感が強い半面、不安も残ります

対話型の人工知能「ChatGPT（チャットGPT）」が話題を集めていますが、賃貸住宅の仲介現場にも顔を出し始めました。たとえば、チャットGPTとの会話を通じて、賃貸物件情報を検索しようとするものです。

大きなメリットがある半面、マイナス面も見過ごせないチャットGPT。その回答の内容が正しく、真実なのかは一瞬で判断できないものがあります。一番に気になるのは内容の正確さ同様、著作権の扱いです。すでに発表されているオリジナルをまねていたり、盗用、あるいは流用したり、適当に意訳されていると、利用した後で、手痛い思いをすることになりかねません。

そもそも質問内容が専門的であれば回答文はエビデンス（証拠・裏付け）の上に成り立つわけですから、不確かな情報でないことを証明する手立てが求められます。

こういった不安感を防ぐソフトの開発が進んでいますから、もうすぐ既存のアプリにチャットGPT機能がプラスされて出回るはずです。一般的に使われるのはそれからになるのではないでしょうか。

（※）本紙に掲載しています写真はイメージです。記事と直接関係はありません。