

賃貸経営最新ニュース 賃貸マーケットレポート



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
■2020年2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。



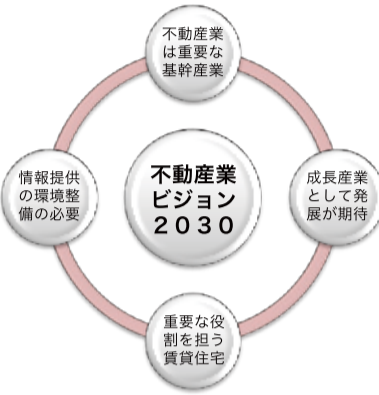
代表取締役
奈良 桂樹



過去に策定された中・長期ビジョンと比較して、現在のわが国を取り巻く社会経済情勢は大きく変化している、とまとめられています

過去に策定された中・長期ビジョンと比較して、現在のわが国を取り巻く社会経済情勢は大きく変化している、とまとめられています。過去に策定された中・長期ビジョンと比較して、現在のわが国を取り巻く社会経済情勢は大きく変化している、とまとめられています。

過去に策定された中・長期ビジョンと比較して、現在のわが国を取り巻く社会経済情勢は大きく変化している、とまとめられています。過去に策定された中・長期ビジョンと比較して、現在のわが国を取り巻く社会経済情勢は大きく変化している、とまとめられています。



国土交通省から公表された、「不動産業ビジョン2030」の「不動産業最適活用」に向けては、向こう10年後の2030年をターゲットにしたビジョンで、策定に当たった基本となる考え方として、不動産業はわが国の豊かな国民生活、経済成長等を支える重要な基幹産業であると明言しています。

また、人口減少、AI・IoT等の進展など社会経済情勢の急速な変化が見込まれる次の10年においても、引き続き、成長産業としての発展が期待されると不動産市場の有望性が強調されています。そして、国民経済における視点から、不動産賃貸業を次のように捉えています。「不動産の『所有から利用へ』の流れやシェアリングエコノミーの台頭等を踏まえ、賃貸不動産に対する借り手のニーズは、今後一層多様化すると考えられる。

賃貸住宅は、多様な世帯にわたっての住まいの確保といった観点から重要な役割を担っており、賃貸住宅のオーナーは、居住者に良質な居住空間を安定的に提供する責務を負っていることを十分理解する必要があります。全体的にやや硬いイメージを受けるのですが、16名に及ぶ業界の有識者で構成された委員会が取りまとめた内容には、わが国の不動産業界が直面する問題点、今後の課題等が多岐にわたって分析され、指針が示されており、なかなか読みごたえがあります。

また、人口減少、AI・IoT等の進展など社会経済情勢の急速な変化が見込まれる次の10年においても、引き続き、成長産業としての発展が期待されると不動産市場の有望性が強調されています。そして、国民経済における視点から、不動産賃貸業を次のように捉えています。「不動産の『所有から利用へ』の流れやシェアリングエコノミーの台頭等を踏まえ、賃貸不動産に対する借り手のニーズは、今後一層多様化すると考えられる。

賃貸住宅は、多様な世帯にわたっての住まいの確保といった観点から重要な役割を担っており、賃貸住宅のオーナーは、居住者に良質な居住空間を安定的に提供する責務を負っていることを十分理解する必要があります。全体的にやや硬いイメージを受けるのですが、16名に及ぶ業界の有識者で構成された委員会が取りまとめた内容には、わが国の不動産業界が直面する問題点、今後の課題等が多岐にわたって分析され、指針が示されており、なかなか読みごたえがあります。

これからの不動産業のあり方を提言した「不動産業ビジョン2030」が昨年、四半世紀ぶりに策定されました。国の不動産業に取り組む姿勢が盛り込まれています。賃貸住宅はどのよう位置づけされているのでしょうか。

今後一層多様化する賃貸住宅借り手のニーズ

「不動産業ビジョン2030」令和時代の『不動産最適活用』に向けて



消費者ニーズを踏まえた情報提供の重要性が高まっています

大家さん!! あなたのアパートはもっと稼げます

出版記念セミナー開催

参加費 無料

入居率 **98%** の実績を持つ著者が確実に「空室」を「満室」にする方法を伝授!

2/15(土) 3/28(土) 4/12(日) 各日・先着5名様

●時間 / 13:30~16:00(開場13:00)
●会場 / NKコンサルティング(株)

こんなオーナー様におすすめ!

- 空室対策をしているが効果が出ていない方
- 築古マンションで家賃収入が下がり続けている方
- 正直、空室対策は何をしたら良いかわからない方
- リノベーションをしたいが資金計画がたたない方
- 今のマンションを優良資産として後継者に引き継ぎたい方

セミナー参加のメリットとは

1. 家賃を下げずに賃料収入をアップさせる方法がわかる!
2. 頭を悩ます空室問題から解放されて心がラクになる!
3. 滞納やトラブルのない優良入居者が入居する!
4. 年間賃料が最大化する「本当の賃貸経営」がわかる!
5. 自分に合った不動産会社の見つけ方がわかる!

本当の空室解消・賃貸経営のノウハウが手に入る!

参加ご希望の方はお電話にてお申し込みください。

☎ 0120-615-789 詳細はHPをご覧ください

大家さん!!

あなたのアパートはもっと稼げます

入居率 **98%**!

驚異の実績を持つ著者が空室を満室にする方法を全面公開!!

参加皆様にもれなく一冊プレゼント!

奈良 桂樹

NKコンサルティング株式会社【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

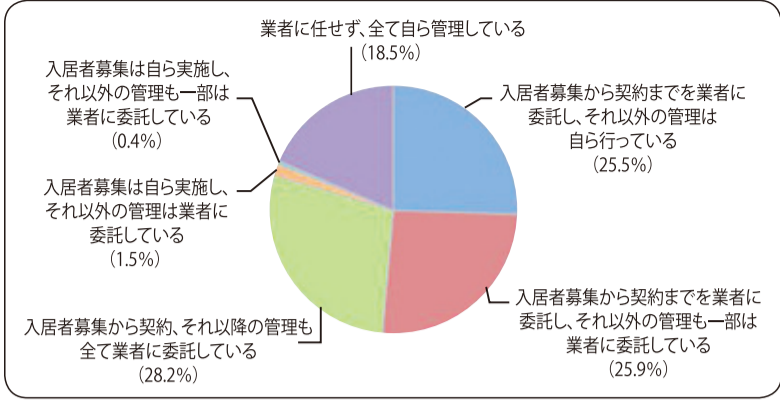
NKハウジング株式会社
建設業許可/千葉県知事許可(般-29)第51816号
TEL.047-307-9192

〒272-0034 千葉県市川市市川1-7-6 愛愛ビル3階
TEL.047-307-9188

「賃貸住宅管理業務に関するアンケート調査」

「全て自ら管理している」は2割程度

賃貸住宅管理業務に関する調査結果が国土交通省から昨年12月発表されました。賃貸経営における「管理業務」の実態が詳細にまとめられています。



出典：国土交通省「賃貸住宅管理業務に関するアンケート調査」より

この調査は、賃貸住宅の所有者の家主から委託を受けて賃貸住宅の管理を行う「受託管理」、家主から賃貸住宅を借り上げて入居者に転貸する「サブリース」における実態を把握するため、賃貸住宅管理業者・家主・入居者それぞれに対して実施されたものです。

それにより、家主が所有している賃貸住宅の管理方法としては、「業者に任せず、全て自ら管理している」が全体の約19%にとどまる一方、「入居者募集から契約、それ以降の管理も全て業者に委託している」、または「入居者募集や契約、それ以外の管理業務の一部を業者に委託している」が合わせて約82%を占めているのが分かりました。8割を超える家主が管理

業務を委託しているのが実態のようです。



賃貸住宅経営にとって、「管理業務」の重要性は高まる一方です

に前向きな姿勢が表れています。受託管理業者に委託している管理業務としては、「入居時の契約支援（契約時の管理内容の説明等）」「賃貸借契約の更新」「敷金精算・原状回復」の割合が高く、一方、家主自ら実施している管理業務として割合が高いのは、「修繕積立金の管理」。

また、家主が所有物件の購入等にあたり、資金調達の方法としては、「金融機関からの借入れ」が約34%、「預貯金、有価証券売却代金、退職金」が約24%で、借入れの割合としては、物件購入価格の「7割程度」が約19%、「8割程度」が約18%、「9割程度」が約17%、「全て（10割）」が約16%ということです。管理業務は「苦情対応」「敷金精算・原状回復」「契約更新」が8〜9割

家主の賃貸経営に関する知識の習得方法は、「インターネット（SNS等）」による情報収集「セミナーや不動産投資スクールへの参加」「友人・知人からの情報提供」などで、知識の習得

去となりかねません。

国土交通省の「住宅市場動向調査」（平成30年度）によりますと、民間賃貸住宅入居世帯の約32%は、賃貸住宅に関して困った経験を持つといえます。耳が痛いので

賃貸経営 ワンポイントアドバイス 賃貸経営安定の要は優良入居者の取込み 長く住んでもらう「工夫と配慮」が必要

長く入居していただける入居者ほどありがたいものはありません。少しでも長く入居してもらえればそれだけ収入が安定に直結します。賃

賃経営の肝心要は、優良入居者の取込み、

うことです。

多くの入居者は目移りして、現在の住居に関して何らかの不満を抱えがちです。環境、設備、間取り、入居者間のトラブル等々。そしてこんな風に見えるのは、他にもっといいのがあるのでは・・・。気も移ろい、結局退

すが、こうした入居者の切実な声をきっちり聴くことも必要と考えます。

ではどうすればいいかといえ、入居者が生活するにおいて不便となる点を排除して、快適に暮らせる環境を提供する、そ



して困ったことに誠意をもって応えるということに尽きるのではないのでしょうか。

入居者に対する顧客満足度の向上は、賃貸経営を安定させるための必須の課題といつても過言ではありません。第1のポイントは、ある問題を引き起こさない方に入居していただくためには、最初

め、きっちり書面等を確認して契約すること。これが詰まるどころ、安定経営に通じる最善の策と考えます。

情報パック

内覧者への訴求力が強い「ホームステージング」

住んでいるような部屋の様子を演出して 入居後の実生活のイメージを高めます

賃貸・売買の物件の内覧時に、部屋に家具や敷物を配置して、居住空間を演出する「ホームステージング」手法が広がっています。

ホームページなどで物件を紹介する際、室内・外観の写真を多用することはよく知られていますが、そこから一歩進めて、リビングや居室に家具やカーペット、あるいは照明器具を取り付けて、あたかも住んでいるような空間を演出して、それを入居希望者に見せたり、写真を撮影して物件紹介に使うというものです。

部屋に家具類を何も置いていないより、実生活のイメージが湧いてくること

から、内覧者への訴求力が強いとされています。分譲マンションのモデルルームのコーディネートに相当するもので、これを賃貸住宅にも応用しようという発想です。

ちょうど昨年12月、(一社)日本ホームステージング協会がホームステージングの実態調査の結果を「ホームステージング白書2019」として公表しましたが、その中で「ホームステージングを導入した場合、賃貸契約までの時間についても大幅に短くなった、わずかに短くなったを合わせると85%以上」としています。

サービスの内容によってかかる経費が違います

ホームステージングを行うには家



具類のレンタル料や写真撮影などの経費がかかります。サービスの内容によって金額が違ってきます。

賃貸住宅の内覧では早くから、部屋に造花でもいいので花を飾ったり、スリッパを用意して入居希望者を温かく迎えることが契約を促進すると見られてきました。ホームステージングはこれをさらに発展させたものですから、経費はかかってもそれなりの効果は期待できると見られます。

ホームステージングに関心のあるオーナー様は、弊社担当者にご連絡ください。

ちよつと一服



昨年1年間の訪日外国人客数は前年と比べて2.2%増の3188万人だったと公表されました。平成24年以降、最小の伸び幅らしいのですが、それでも8年連続の増加で、2年連続して3千万人を突破し、日本の社会に大きな影響を及ぼしています。

確認にご連絡させていただきます 携帯電話は必ずお持ちください

活動に好影響を与えていることはよく知られていますが、それだけに、インバウンド需要を単なる観光市場といった捉え方ではなく、経済活性化の活路とさえ位置付けられるのです。



(※) 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。