

ART TIMES

December
2024

12

オンシーズン前に基本をチェック!

「やってはいけない」 空室対策5箇条

ユニット交換なしの
お手軽浴室バージョンアップ

慎重派vs積極派

経営方針で異なる
ローンの繰り上げ返済術



大雄開発株式会社

オンシーズン前に基本をチェック!

「やってはいけない」 空室対策5箇条

気が付けば今年も残りわずか、年が明ければすぐに賃貸業界のオンシーズンが始まります。笑顔で春を迎えるべく多くの賃貸経営者が空室対策に取り組みますが、戦術次第ではせっかくの施策が逆効果になることも。今回まとめた「**やってはいけない、ありがち空室対策**」を反面教師として、5つの基本を確認しましょう。

ありがち失敗①

従来のターゲットに固執

女性向け、学生向けなど、大抵の収益不動産は企画時に「ターゲット」を定めます。そのため、賃貸経営者は「うちの物件は〇〇向けだから」とターゲットを意識した空室対策を考えますが、**過去の設定に固執しすぎた空室対策は注意が必要**です。

なぜなら、企業や大学の移転、地域人口や年齢構成の変動、ライバル物件の増減など、市場は常に変化の中にあります。たった数年で市場からターゲットがいなくなり、空室対策の効果が出ない、という状況も起こり得るのです。

こうした事態を回避するために必要となるのは、こまめな市場の調査・分析と、ターゲットを柔軟に捉えなおす姿勢です。元々は学生向けでも単身シニアの需要はないか、増加する外国人を取り込めないかなど、過去よりも現在～近未来の市場に焦点を置いて、実施すべき空室対策を考えましょう。

ターゲット設定の要チェック情報

- ・物件所在地の転出入数 ・外国人の流入状況
- ・最近の賃貸需要属性(性別/年齢/職業/世帯構造)
- ・企業、工場、学校などの移転情報 ほか



ありがち失敗②

手当たり次第の入居条件緩和

ペット飼育の解禁や敷金礼金の免除、職業・年収等の制限の引き下げなど、入居条件の緩和は時間もコストもかからない、最も手軽な空室対策のひとつです。空室がなかなか決まらない中では、まず条件を緩めてみようとする方も多いでしょ。

しかし、入居条件はスムーズな物件運営や平穏な住環境のためのルールでもあることを忘れてはなりません。条件緩和でたとえ空室が埋まっても、**必ずリスクが伴うと認識し、十分な事前準備**を行なうべきです。ペット飼育の許可ひとつとっても、部屋の傷みが加速する問題や、鳴き声・においの問題、近隣入居者とのトラブル等、さまざまなリスクがあります。対策を講じないままの安易な条件緩和はNGです。

条件緩和にあたって検討すべきリスク

- ・原状回復費用リスク ・滞納増加リスク ・事故・火災リスク
- ・マナートラブルリスク ・隣接部屋退去リスク ・孤独死リスク



ありがち失敗③

中途半端で残念なリフォーム

せっかくお金をかけてリフォームをするなら、「**内見者の目につく部分**」に隙を残してはいけません。人も物件も第一印象が重要だからこそ、表層の美しさには最大限の注意とコストを払うべきです。コスト削減は経営の基本ですが、ほんの小さな「このくらいはいいだろう」から、内見者は敏感に古臭さを感じ取ります。

例えば、リフォームによって壁と床を刷新した結果、**ボロボロの中木や古いままで汚れたスイッチプレート、黄ばんだ古いエアコン、傷だらけの室内ドア**など、欠点がかえって浮き上がり上がってしまうこともままあります。また、室内は完璧でも、内見者の目は共用部にも向けられます。玄関ドアや手すりの塗装剥げ、共用廊下や階段の清掃不足、繁茂した雑草、放置自転車…、内見者の視線を意識して、物件の隙を一掃しましょう。



リフォーム時のチェックポイント

- ・巾木、上がり框、木枠 ・室内扉、収納扉 ・水栓、洗面ボウル、鏡
- ・スイッチ、コンセント ・玄関扉、玄関床 ・郵便受け
- ・エアコン、温水洗浄便座 ・共用部清掃状況
- ・駐輪場、ごみ集積所

ありがち失敗④

美化しすぎてギャップのある募集写真

優秀な反響獲得策として、ここ数年で一気に普及したホームステージング。家具を設置して空室を飾り、募集写真や内見に活かす空室対策ですが、気を付けたいのが募集広告と実物とのギャップの大きさです。

いくらポータルサイトで目立つことが重要とはいえ、**広告と実物とでイメージの落差**がありすぎると、内見時に「ガッカリ」を生んでしまい、成約につながりません。特に、空室写真に家具データを合成するバーチャルステージングは、データで際限なく室内を飾れるため、過度の装飾に要注意。賃貸物件の募集広告には、ある程度のリアルさも必要と心得て、室内を美しく見せるための写真の加工・レタッチのやりすぎ等も避けましょう。

広告写真のチェックポイント

- ・過度の室内装飾 ・搬入不可のサイズの家具データ
- ・新築時写真の使い回し ・過度の明度調整、加工
- ・清掃用具・工具の映り込み ・照明なしの暗い写真



ありがち失敗⑤

施策後の効果分析ができていない

ありがち失敗をまとめると、①現在の市況分析のもとにターゲットを見定め、②リスク対策を講じたうえで募集の間口を広げ、③入居者目線を強く意識して室内をリフォームし、④適度な装飾でポータルサイトでの差別化を図る、が戦術の基本となるわけですが、施策を打った際は反響数・内見数の増減など、効果の測定もお忘れなく。施策を考えて実行しても、結果の把握と分析をしないままでは、次の打ち手につながらず、同じ失敗を繰り返すことになりかねません。



基本を押さえ、トレンドを適切に取り入れた戦略が、ライバル物件との大きな差につながります。残された準備期間は決して長くありませんが、管理会社と協力しながら、入居者に選ばれる魅力的な部屋づくりを目指しましょう。

空室対策コラム

ユニット交換なしのお手軽浴室バージョンアップ

こころもからだも温まる「お風呂」のありがたさが身に染みる季節です。浴室のバージョンアップとなると、ユニットバスの入れ替えなどでコストが嵩むものですが、設備はそのままに内見時の印象アップにつなげられる手軽な改善策をあげてみましょう。

■ 空調機能付き浴室換気乾燥機設置

浴室で洗濯物が干せるようになる浴室換気乾燥機は、空調機能付きであれば冬場の難点「お風呂場が寒い」も解決できるうえ、「ヒートショック」による事故防止にも役立ちます。昨今急上昇中の部屋干しニーズに訴求しながら、冬暖かく夏涼しい快適なお風呂を実現。価格は工事費込みで10万円程度からですが、人気設備調査で上位にランクインする実力には期待できるでしょう。

■ 水栓やシャワーヘッドの交換

お湯と水の2つの蛇口を操作して温度を調節するタイプの水栓は、使い勝手の悪さから近年は敬遠の対象に。サーモスタット付きのシングルレバーに変更し、見栄えと使い勝手にこだわらしましょう。また、シャワー

ヘッドを思い切って高級・高機能タイプに変更するという方法もあります。シャワーヘッドは数千円のものから、自宅でエステやスパ気分を楽しめる5万円ほどの商品までバリエーション豊富、ターゲットに合わせて選択しましょう。



■ 浴室ミラー交換

内部の錆が目立つなど古さが感じられるようなら、浴室鏡は交換するついでに大きいサイズへと変更しましょう。全身が映る大きさにサイズアップしたとしても、単身向けなら価格差は1万円程度。使い勝手の改善に加えて浴室が広く見える効果もあり、一石二鳥です。

■ 小物やタオルの収納増設

浴室まわりはモノが増えやすく、ここの整理で見た目も使い勝手も大きく変わります。浴室内・脱衣所に十分な収納スペースがあるか再度確認のうえ、収納棚の造作などの検討を。

慎重派 VS 積極派



経営方針で異なる ローンの繰り上げ返済術



新築時にはあまり意識しないものの、賃貸経営は年数を経るごとに資金のやりくりが難しくなる「右肩下がり」に陥りやすい事業です。

築年数の経過とともに家賃がダウンする一方で、メンテナンスや修繕のコストは増え、設備等の減価償却が減って課税額は増える…。この「収入が減って支出が増える」という傾向に加えて、多くの場合は「借入金の返済」が続くため、経営の後半で資金の問題が起こりやすいのです。

こうした事態を避ける方法として、また昨今の金利上昇の機運を考えると、頭をよぎるのが「ローンの繰り上げ返済」です。ただし、繰り上げ返済を実施すべきか否かは経営方針によっても異なり、メリット・デメリットも考慮したうえでの選択が必要です。

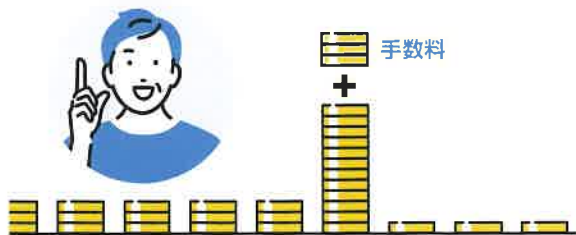
慎重経営派は繰り上げ返済でリスクに備える



一般に繰り上げ返済は、投資の規模拡大に積極的な方よりも、堅実な経営を重視する方に向いていると言われます。規模拡大には定期的な物件の買い替えが欠かせませんが、例えば、先祖代々の土地にアパートを建てている場合など、物件を売却せずに長く所有し続けたいケースや、あくまで農業等の主事業の補填としてアパートを経営しているケースなどは、繰り上げ返済をして完済を早めること・月々の返済負担を減らすことがメリットとなります。

堅実性という意味では、赤字経営を避けたい方、将来の金利上昇リスクに備えたい方なども該当するでしょう。また、繰り上げ返済は返済能力の高さの証明でもあるため、金融機関の与信枠が広がることにつながり、長期的には投資の規模拡大にも寄与します。

ただ、繰り上げ返済には当然ながら「まとまったお金」が必要であり、通常は手数料も別途かかります。繰り上げ返済を検討する際は、こうした支出面のデメリットを許容できるかも慎重に判断する必要があります。



積極経営派は繰り上げ返済より新たな投資を



反対に、繰り上げ返済に向いていないとされるのが、投資の規模や収益性の拡大を積極的に考えている人です。前述のように、繰り上げ返済にはまとまった額の資金が必要ですが、「それだけの資金があるなら次の物件の頭金に回す」と考える投資家の方は多いでしょう。加えて、不動産投資は「借り入れをすることで投資効率を高められる(レバレッジを効かせられる)」という点が魅力のひとつです。返済を早めて借り入れを減らすと、この効率を自ら落とすことになってしまいます。

とはいえ、借入額が大きくなりすぎると次の借り入れができない・物件が買えない状況に陥るため、規模拡大のために敢えて繰り上げ返済を進める、という戦略も有効です。ただし、経営が難しくなった・投資計画の足を引っ張る物件がある、という場合は、繰り上げ返済ではなく「売却」をして一度完済し、利益を出しやすい物件へと買い換えるのも一手です。



返済負担軽減は、金融機関に相談も手

経営面での困った状況で繰り上げ返済を検討する場合、自身の投資目的やスタイルによって実行の価値が変わるため、焦りは禁物です。返済シミュレーションは十分に行ない、将来の資金計画やお金のかかるライフイベントも考慮したうえで、実施の判断をしましょう。

また本来、返済に関して最も直接的な解決策は、金融機関との交渉や、別の金融機関への借り換えです。意外と多くの方が、返済期間の延長を借入先に相談したり、金利の安い金融機関への乗り換えを検討したことがないといえます。悩める時こそ視野は広く、数ある選択肢の中から自身に最適の方法を探してみましょう。