

オーナー様向けニュースレター

ART TIMES

May 2025 **05**

対策に補助金の自治体も！

ニーズ急上昇の 防犯設備で 入居者と地域に安心を

早期対応でリスク回避
エアコンは夏本番前に修理・交換

「早期満室」「まだ空室」で一喜一憂しない
最も高く貸せる
“適正賃料”の考え方



大雄開発株式会社

対策に補助金の自治体も！

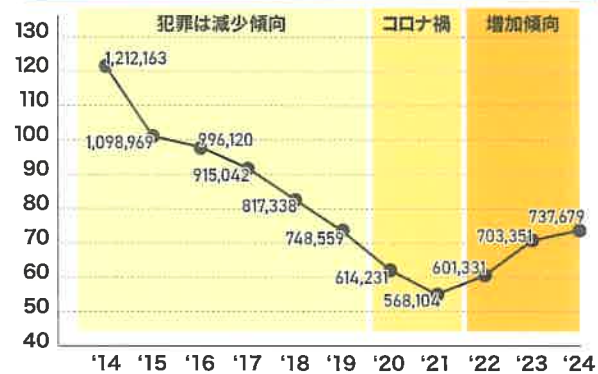
ニーズ急上昇の防犯設備で 入居者と地域に安心を

ここ数年は「特殊詐欺」「闇バイト強盗」の頻発をはじめ、日本の“安全神話”が揺らぐような凶悪事件のニュースが目立ちます。なればこそ、入居者獲得に効果を発揮する人気設備の中でも、いま注目したいのが「オートロック」や「防犯カメラ」をはじめとするセキュリティ設備。安心・安全な暮らしの提供は、早期の空室解消だけでなく、長期的入居につながる賃貸経営の基本戦略といえます。

■ 治安の悪化で注目される「防犯カメラ」

今年2月に警察庁が発表した最新の犯罪情勢統計によれば、2024年の刑法犯認知件数は前年比4.9%増の73万7679件。前年数を上回るのは3年連続なうえ、警察庁のアンケートには76.6%の人が「ここ10年で日本の治安が悪くなったと思う」と回答し、体感治安の悪化も明らかとなりました。

過去10年の刑法犯認知件数の推移



このような状況下、治安悪化を食い止める策として期待がかかるのが「防犯カメラ」です。録画された映像が犯罪捜査の重要な手掛かり・証拠となるのはもちろんのこと、防犯カメラはただそこにあるだけで犯罪抑止の効果を発揮します。近年は街頭設置のカメラだけでなく、個人宅の防犯カメラやドライブレコーダーの映像が事件解決につながるケースも増加。またこれに合わせて、賃貸管理会社や賃貸経営者に宛てて、警察が「捜査協力」として防犯カメラ映像の提供を求める機会も急増しています。

■ 安価な「ネットワークカメラ」が急速に普及中

警察の捜査、ひいては地域社会の安全な暮らしに貢献できるとはいえ、かつての防犯カメラはカメラ本体・録画機器・配線工事ともに高価であり、数十万円の費用がかかる導入ハードルの高い設備でした。

しかし、近年はインターネット回線を利用する小型カメラ「ネットワークカメラ」の登場により状況が一変。ネットワークカメラは1台数千円と安価ながら、Wi-Fiがあれば電源の確保のみで設置ができ、映像の保存先も数千円のSDカードで事足りるうえ、その映像は24時間いつでもスマートフォン等で確認できます。つまり、一昔前の10分の1程度のコストで、より便利な防犯カメラ環境が構築できるようになったのです。

ネットワークカメラ選びでは、コストだけでなく防水性の高さなどの故障のしにくさと、撮影時の画質の良さ、夜間撮影が可能かどうかを重視します。設置にあたっては次の3つのポイントを押さえましょう。

(1) プライバシーへの配慮は必須

防犯目的とはいえ、撮影によるプライバシーの侵害は許されません。各戸の専有部はもちろんのこと、近隣住居の敷地内や建物内が極力映らないアングルで設置しましょう。

(2) カメラは「外向き」で犯罪抑止

前項と相反しますが、カメラはある程度「外」を向いていないと侵入者へのけん制となりません。撮っているぞ、とアピールできる場所にカメラを設置し、敷地境界や接道部、エントランス前の道路など、侵入経路となり得る場所を画角内に収めましょう。

(3) 狙われがちな死角はピンポイント撮影

侵入者による犯罪は空き巣・強盗だけではなく、器物損壊・盗難・放火といった犯罪の抑止には、死角になり狙われがちなごみ置き場や駐車場、駐輪場などのピンポイント撮影が有効です。



ちなみに、2024年にアットホーム株式会社が実施した「住まい探しと防犯意識の実態調査」では、回答者の約半数が「防犯のために欲しい設備」に防犯カメラを挙げており、その設置のためなら1,811円を家賃に上

乗せできると回答しています。数字をそのまま鵜呑みにはできませんが、安価に製品が購入できるようになった現在、防犯カメラの導入には費用に見合うだけの賃料維持上昇効果が期待できそうです。

■ 一部自治体では防犯対策に補助金も

防犯設備導入にあたっては、行政が個人宅の防犯力強化に本腰を入れ始めている点も追い風です。これまで多くの自治体が防犯カメラ等の設置に補助金を用意してきましたが、補助対象を町内会やPTA、商店街などの団体に限定したものが大半でした。しかし、2023年頃からの個人宅を狙った犯罪の頻発を受け、2024年は“個人”を対象とした補助金を用意する自治体が増加。2025年も、既に個人向け補助金の受け付けを始めた自治体があります。

要件は市区町村によって異なりますが、個人向け補助金では持ち家だけでなく、賃貸集合住宅を対象に含むケースが多く見られます。補助額は高くとも戸あたり数万円程度ですが、先述のネットワークカメラはもちろん、インターホン、センサーライトのほか、ディンプルキーや防犯フィルム、補助錠や防犯砂利など、幅広い品目を対象とする補助金もあるた



め、防犯対策の検討時は規模の大小にかかわらず、自治体の最新情報を確認しましょう。

自治体の補助がある防犯設備の一例

- 防犯カメラ ● ダミー防犯カメラ
- 録画機能付きインターホン ● 防犯性の高い錠
- 補助錠(窓・玄関) ● センサーライト
- センサーアラーム ● 防犯用面格子 ● 防犯ガラス
- 防犯フィルム ● 防犯砂利



1枚の割れた窓ガラスを放置するだけで、その建物全体が荒れていき、ついには地域全体が荒廃するという「割れ窓理論」。これに基づけば、個々の物件の防犯対策こそが地域の安全を守る要です。入居者と地域住民の安心の暮らしを守るためにも、時に公的な補助も使いながら、犯罪に強い物件づくりを目指してみてもいかがでしょうか。



ワンポイントコラム
one point column

早期対応でリスク回避 エアコンは夏本番前に修理・交換

今年も“暑い夏”が目前に迫ってまいりました。全国的に猛暑日の観測が増え、近年は北海道の賃貸物件でさえニーズが高まるエアコンですが、故障のピークが「7月」であることはご存じでしょうか。安定した賃貸経営のためには暑さのピークを迎える前に先手を打ち、以下のリスクを回避したいところです。

■ ピーク時のエアコン故障対応はデメリットしかない

【①修理・交換コストが割高】… 不具合発生のピークとなる7月は、対応するエアコン業者も繁忙期となります。そのため、修理に時間がかかるだけでなく料金も通常時より割高に。急いで新品への交換となれば、コストはさらに嵩みます。

【②入居者クレームの深刻化】…夏の暑さなか、クーラーが使えないことのストレスの大きさは想像に難くありません。業者の混雑は仕方のないこととはいえ、修理が長引けばクレームが深刻化する率も高まります。謝罪や賃料減額を要求されるケースもあり、貸し手側にとっては心理的にも金銭的にも大きな負担です。



【③熱中症による死亡事故】…夏場のエアコン故障が引き起こす最悪の事態は、入居者が“熱中症”によって室内で倒れて亡くなってしまうこと。特に、熱中症リスクの高まる高齢者世帯に「エアコンが使えない状態」を長期間強いことは避けたいものです。

■ 事前運転と早期交換でリスク低減

これらのデメリットを回避する一番の方法は、管理会社と協力して入居者に早めの試運転を促し、不具合を早期に把握して修理・交換をピーク前に済ませることです。古いエアコンほど不具合の発生率は高くなり、設置から15年以上経つような製品は、修理部品の欠品から交換となることも多いもの。入居者満足度や物件の価値向上を兼ねて、故障前に新品へと交換することも検討しましょう。

最近では、外出先から操作できるスマートフォン連動型エアコンが人気となっており、こうした機種の設置は空室時の募集にもプラスに働くはず。



「早期満室」「まだ空室」で一喜一憂しない

最も高く貸せる “適正賃料”の考え方

賃貸経営者としては、なるべく高い賃料で募集をしたのが本音。ですが、その価格で成約に至るかは需要と供給のバランス次第であり、早期満室で喜んだり、空室が続いて心配したりとの明暗は、結局はその時の市場の動向に委ねられているも同然です。では、市場に踊らされずに“予定通りの成約”が望める「適正賃料」は、どうすれば導き出せるのでしょうか。

賃料設定の基本は相場や取引事例との比較

市場における賃料の価格形成のメカニズムは非常に複雑です。まず、「需要=入居者ニーズ」は時代と共に変化するうえ、借主の年齢・性別・国籍・世帯形態・世帯年収等によって求めるものが異なります。そこに「供給=需要を満たす物件」の数だけでなく各物件の構造や広さ、駅からの距離や駐車場の有無、設備の充実度や建物の美観といった要素が加わるのですから、これから募集する物件の「最も高く貸せる賃料」の算定は一筋縄ではいきません。



では、世間の賃料がどのように決定されているかといえば、主流は「相場との比較」と「類似取引事例との比較」の2つです。「地域で形成されている同等規格物件の価格帯=相場」、あるいは「地域の複数の類似取引事例」と対象物件を比較することで、「相場（あるいは過去の事例）と比べれば3,000円は高く決まるだろう」といった判断がなされ、賃料が決定されていきます。近年台頭するAI（人工知能）による賃料査定も、比較するデータ数が膨大なだけで、基本的には地域の同等規格物件の募集価格や過去の取引事例との比較から賃料が算定されています。

早期満室を叶えた賃料は適正価格か？

このように、賃料はいわば“手探り”のような状態で設定されていくため、中には「設定賃料が高すぎた／安すぎた」という状況が発生します。この判断をする目安のひとつが、募集から成約に至るまでの期間の長さです。

設定した賃料が高すぎれば、当然募集をしてもなかなか決まらず、空室期間が何ヶ月にも延びていきます。

反対に「募集開始から1週間で全室が成約」といった場合には、設定した賃料が安すぎた可能性が考えられます。“早期満室”は喜ばしいニュースですが、一方で、「もう少し高い家賃を設定しても決まったかもしれない」という疑念が残るのも事実なのです。

よって、一般には30～60日の募集で申し込みの入る価格が適正賃料に近い価格だろうと言われます。もちろん、1～3月の春の引っ越しシーズンなど、借り手も貸し手も「早く部屋を決めなければ！」と焦っている特殊な時期は例外ですが、それでも「早く決まりすぎない価格」を狙って賃料を設定する意識は重要です。

経営の目標数字から 「許容空室期間」を導き出す

とはいえ、「募集から2ヶ月も空室で経営は大丈夫なのか」と不安にもなるでしょう。そんな方は、ご自身の「目標稼働率」をもとに「許容空室期間」を算出し、これを超過しないことを目標に賃料を設定する方法をお勧めします。許容空室期間の計算式は次の通りです。

$$365 \times \text{平均居住年数} \times (1 - \text{目標稼働率}) = \text{許容空室期間}$$

例えば、平均居住期間4年の物件で稼働率96%（空室率4%）の経営を目指すすると、許容空室期間は $365 \times 4 \times (1 - 96\%) = 58.4$ 日、と導くことができます。つまり、2ヶ月弱の空室期間を許容できる計算です。もし同じ物件で稼働率98%（空室率2%）を目指す場合には、 $365 \times 4 \times (1 - 98\%) = 29.2$ 日となり、1ヶ月弱が許容空室期間です。

許容空室期間が把握できると、試行錯誤の猶予期間が分かるため、「この日まで賃料を2,000円上げてみよう」あるいは、「この日を過ぎたら2,000円下げよう」といったアクションもとりやすくなります。目標とする稼働率を踏まえた上で市場の動向と反響を注視し、経営目標を叶える最適な賃料設定を狙ってみましょう。

目標稼働率	平均居住期間	許容空室期間
98%	4年	29.2日
94%		87.6日
92%		116.8日
98%	5年	36.5日
94%		109.5日
92%		146.0日

