

# 大竹商事の賃貸かわら版

賃貸経営マーケットレポート

■ 2017年10月号  
 ■ <http://www.ootake-shoji.co.jp/>  
 ■ [info@ootake-shoji.co.jp](mailto:info@ootake-shoji.co.jp)

昭和3年に地元亀戸で創業しました。亀戸周辺の不動産仲介、賃貸管理、売買、借地や資産運用など、お気軽にご相談ください。

亀戸・錦糸町・押上の不動産、賃貸マンション、賃貸駐車場、賃貸管理、借地権・相続などの不動産相談、マンション、一戸建、土地の売買等、亀戸にある地域密着型不動産会社です。

発行人  
**有限会社大竹商事**  
 取締役 **大竹 哲夫**  
 〒136-0071  
 東京都 江東区亀戸3丁目2-10  
**TEL 03-3681-0556**



全国主要都市の地価が緩やかな上昇を見せ、金融緩和等による良好な資金調達環境によって、不動産投資意欲は引き続き強い傾向にあります

この中で、不動産の景況感の「先行き」については、「建設業界の発注は五輪まで右肩あがりとの見方が多い」（不動産代理業・仲介）、「金利動向や地政学的リスクなどで不透明」（建物売買）、「供給過多、建築費高騰」（建物売買）と捉

えています。一方で、帝国データバンクの8月調査の「TDB景況動向調査（全国）」結果によると、8月の景況DIは前月比0.1ポイント増の47.7となり、3カ月連続で改善。今後の国内景況は、堅調な外需に加え、設備投資や個人消費といった内需関連の拡大が期待されることから、回復傾向が続くと見込まれる、としています。

## ニュースフラッシュ

### 不動産投資意欲が引き続き強いことから全体として緩やかな地価上昇基調が継続

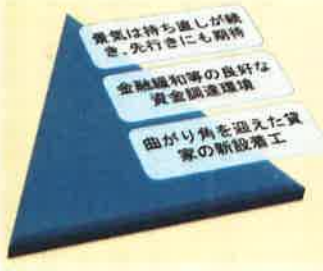
所有している土地の上に、建物を建てて賃貸経営をしている場合、土地の価格の動向は少しは気になるのですが、経営に差し迫って影響をすることはありません。といっても、土地は不動産投資や賃貸経営のベースとなるものですから、基本的な動向は心得ておきたいものです。

国土交通省が公表した4～7月を調査対象とした主要都市・高度利用地100地区の「地価LOOKレポート」によれば、全体として緩やかな上昇基調が継続し、名古屋、大阪に加え、札幌、仙台、福岡でも比較的高い上昇が継続。地価動向では、上昇地区が全体の約9割を占めています。

上昇地区の割合が高水準を維持している主な要因として、三大都市圏を中心に空室率の低下等オフィス市況は好調な状況が続いていること、大規模な再開発事業が進捗していること、訪日客による消費・宿泊需要が引き続き高水準にあること等を背景に、金融緩和等による良好な資金調達環境と相まって不動産投資意欲が引き続き強いことなどが考えられます。



### 景気動向と不産業界の主な動向



現況の景気動向と今後の見通しについて、次の3つの調査レポートが歯切れよく解説されています。まず、内閣府が9月に公表した「景気ウォッチャー調査」によると、8月の現状判断DIは、前月に対し横ばいの49.7。2～3カ月前の景況の先行きに対する判断DIは、51.1。景気ウォッチャーの見方は、「持

ち直しが続いている。先行きについては、人手不足や海外情勢に対する懸念もある一方、引き続き受注、設備投資等への期待がみられる」としています。また、財務省と内閣府が9月13日に発表した7～9月期の法人企業景況予測調査では、大企業の景況感を示す景況判断指数は2四半期ぶりにプラスに転じ5.1。先行きの景況判断を全産業で見ると、大企業、中堅企業は「上昇」超で推移し、中小企業は「上昇」超に転じた後、「下降」超となる見通しです。

景況感の「先行き」については、「建設業界の発注は五輪まで右肩あがりとの見方が多い」（不動産代理業・仲介）、「金利動向や地政学的リスクなどで不透明」（建物売買）、「供給過多、建築費高騰」（建物売買）と捉えられています。



高水準の訪日外国人観光客による消費、宿泊需要が不動産投資にも好影響を及ぼしています

### 賃貸住宅の新設は2カ月連続の減少

とここで、ここ2年近く続いた賃貸住宅の新設傾向も曲がり角を迎えたようです。国土交通省が発表した直近7月の新設住宅着工戸数によると、貸家の新設着工は、前年同月比3.7%減で、2カ月連続の減少。公的資金による貸家は増加したが、民間資金による貸家が減少したため、貸家全体で減少となった。人口流入が続く東京都内においても7月の貸家新設は、前年同月比3.4%減で、4カ月連続の減少となっています。

こうした折り返し、不動産評価Webサイト「TASMAP」を運営するタスが発表した、「賃貸住宅市場レポート 首都圏版・関西圏・中京圏・福岡県版 2017年8月」で、首都圏では、19.3%の賃貸住宅が「経営難等物件データ」になっている可能性があることが推定される、としています。また、2025年以降は首都圏においても世帯数の減少が始まるので、「経営難等物件データ」が増加することが考えられます。今後は、いかにテナントを長期定着させるかが、賃貸住宅安定経営の鍵になると見られています。

## 景況判断指数がプラスの中、投資意欲旺盛な不動産

賃貸市場を囲む経済トレンド・不動産情勢の最新動向

今年も残り3カ月となりました。底堅い景況感の中、賃貸住宅市場においても堅調な安定感を見せています。賃貸市場を囲む経済トレンドや不動産情勢など、最新のトピックスを各機関から公表された「調査レポート」から見ていきます。

## 賃貸マーケット情報

### 学生の絶対数の増加が見込まれ 堅調な学生ニーズに市場の期待感

学生向けをメインとする賃貸住宅に新たな動きが相次いでいます。学生向け市場が拡大しつつあるということです。親元を離れて学校に通う専門学校生、大学生の数が増えています。背景には短大が4年制に格上げされ、男子同様に女性の進学率が向上したことに加え、4年制大学を修了した後、大学院へ進学する学生の増加といった在学期間の長期化があります。

#### 必要最低限の設備を希望

とここで今日の賃貸市場では、来客層が大きく単身、ファミリー、学生、高齢者に分類されています。それぞれに特徴があつて、学生の場合、家賃等の入居一時金が安く、学校の近くを中心に選ぶ傾向が強いのですが、昔と違って学生だからお金に不自由しているとは言えません。そもそも住環境にしても何となく育った人達が多く、学生だからといって安価な賃貸の住宅に無理して住むとは断定できません。やはり必要最低限の設備を希望されます。

### 「学生向け賃貸住宅」



学生の居住期間はおよそ2～4年ですが、市場の賃料の傾向で流動性は高い模様

そこで話を戻しますと、少子高齢社会とはいえ、今は学生需要が確実に見込まれることから、学生ニーズを汲み取ることがポイントになるのではないのでしょうか。次号に具体的な提案などを取り上げます。

賃貸取引に係る「IT重説」の本格運用が開始

PCやテレビを利用して重要事項説明

この10月1日より賃貸取引に係る「IT重説」の本格運用が開始されます。重要事項の説明に、パソコンやテレビ会議などのITを活用する方法ですが、概略をご案内します。



賃貸借契約の際の「重説」をITを活用して行う時代となりました

「IT重説」とは、宅建業法第35条に基づき宅地建物取引士が行う重要事項説明をテレビ会議等のITを活用して行うもので、パソコンやテレビ等の端末を利用して、対面と同様に説明・質疑応答が行える双方向性のある環境が必要となります。

テレビ会議等のITを活用するに当たっては、一定の要件を満たしている場合に限り、対面による重要事項の説明と同様に早期から賃貸取引に際してITを活用する是非を検討してきました。すでにインターネット等を利用した社会実験を行い、問題点を整備して、今回、実際に踏み切ったものです。

「宅地建物取引業法の解釈・運用の考え方」において、対面で行う重要事項説明と同様に取扱いを行うのは、賃貸契約に関する取引に限定されています。

4点の主なメリット

IT重説の主なメリットとして同省では、次の4点を取り上げています。①遠隔地の顧客の移動や費用等の負担軽減②重説実施の日程調整の幅の拡大③顧客がリラックスした環境下での重説実施④来店困難な場合でも本人への説明が可能。

例えば、子弟が遠方に就学するため、大学等の近くで部屋を探した後に、地元に戻った両親が契約者として重要事項説明を受ける場合、遠方の宅建業者を再度訪問することは、移動にかかる時間や交通費の負担が大きいの、時間コストや費用コストを軽減することが可能として同省では運用に際し、円滑、適



パソコンを介して説明する「IT重説」が始まりました

正にIT重説を実施するために、IT重説に係る遵守すべき事項、留意すべき事項、具体的な手順、工夫事例の紹介等のマニュアル「賃貸取引に係るITを活用した重要事項説明実施マニュアル」を作成しています。

なお、お客様からIT重説を求められた場合でも、宅建業者自らのIT環境や案件の特性を踏まえて、宅建業者はIT重説の実施の可否について判断をすることができるとも、また、貸主等の同意の取得や顧客のIT環境の確認ができない場合には、顧客が求めていてもIT重説は実施できません。

入居者募集の一手法として定着当初の家賃の1〜2カ月分をサービス、つまり無料とするフリーレントが登場した時、なに〜と思ったものですが、今ではすっかり入居者募集の一手法として定着しています。

インパクトがある「フリーレント」の是非 ケースバイケースで効果的な運用を図る

またたく間に全国に広がり、1〜2カ月どころか4カ月とか半年分の家賃をサービスするという事例も見られます。本来、入金されるべき家賃をサービスするので

らインパクトはあります。お客様が物件を決めかねて迷っている時に、フリーレントを提供すれば契約の背中を押す大きな条件になります。空室が続いていた物件ならこのタイミングを逃がすと、またしばらくは空いた状態が続かねないと思

あくまでも最後の契約決定の切り札として使うというやり方で、臨機応変の活用です。



お客様が来店され、最初に入居希望の条件などを聞いています

れ」ということがいわれますが、フリーレントも一時の損を呑み込んで、長い目で見れば得をするともいえそうです。

情報パック 新しい「住宅セーフティネット法」の実用化

住宅の確保にとくに配慮を要する人達の入居を拒まない賃貸住宅の登録制度

「住宅確保要配慮者に対する賃貸住宅の供給の促進に関する法律の一部を改正する法律」がこの10月25日に施行されます。新しい「住宅セーフティネット法」の実用化に向けて動き始めました。新法案の運用が本格的に稼働すれば、賃貸住宅の新しいマーケットが見込まれると、期待が寄せられています。

この新しい住宅セーフティネット法は、高齢者、低額所得者、子育て世帯、障害者、被災者などの住宅の確保にとくに配慮を要する人達(住宅確保要配慮者)の入居を拒まない賃貸住宅の登録制度を創設して、

住宅セーフティネット機能の強化を図るといいます。

また、人口減少が続く中で、公営住宅の増加が見込めないことや空き家、空き室を活用する方策として期待されています。

「入居拒否をしない」住宅ネット機能の強化を図ろうとするのが新法案の狙い

国土交通省のデータによりますと、貸主の入居拒否感が強いのは、単身の高齢者、生活保護受給者、高齢者のみの世帯、一人親世帯とされています。例えば単身高齢者について今後10年間で100万世帯の増加が見込まれ、このうち賃貸住宅入居者は22万人と見られています。また、若年層の収入はピーク時



賃貸ニーズの広がり期待されています

から1割減少し、一人親世帯の収入は夫婦世帯の43%など、家賃滞納、孤独死、子どもの事故、騒音等のトラブルを案じて入居拒否する傾向があります。そうしたことから、不安なく暮らせる住宅の確保を可能とする住宅セーフティネット機能の強化が重要な政策課題となっています。

そのために空き家等を活用して、住宅ネット機能の強化を図ろうとするのが新法案の狙いです。新制度は、空き家の所有者が物件を都道府県等に登録し、各自治体が物件情報を提供する仕組みです。

ちよつと一服

賃貸住宅の新設にややブレキがかり始めたようですが、単月の統計ですが、国土交通省が公表した7月の新設住宅着工戸数によると、貸家の新設着工が6月に続いて前年同月比減となつていました。これだけ見ると2カ月の連続減少です。減少傾向を見せかけています。ただ基本的には、賃貸住宅経営に対する投資意欲は衰えていませんので、一服感の調整局面との捉え方が濃厚です。その証拠に、今年の1〜7月の新設着工の合計では、前年比3.3%増となつています。秋が深まりつつあります。

「秋の賃貸商談」本格化を前に空室物件の整備をお願いします

これから11月、つばい、例年通り「秋の賃貸商談」で、お客様のお客様の来店も増えて賑わいます。春のシーズン同様にお客さまにおかれましては、空室物件の清掃など準備を整えておいてください。また、空室確認など急な連絡をさせていただくこともありますので、よろしくお願い致します。この秋を過ぎますと来春まで、契約決定のチャンスが遠のいてしまうことにもなりかねませんので、私どもも気合を入れて取り組んで参ります。

