

今年も、週刊誌やビジネス誌に執筆するライターの A 記者と、不動産業界向け新聞の B 記者、不動産ネットメディアの編集を手がける C 記者の 3 名で 2021 年の賃貸住宅業界を振り返りながら、2022 年の展望を語ってもらいました。



業界整備が進んだある事件とは!?

- A** 2021 年の賃貸住宅業界を振り返ると、6 月の賃貸住宅管理業法（賃貸住宅の管理業務などの適正化に関する法律）の施行は大きなトピックだった。
- C** この法律で、想定管理物件が 200 戸以上の事業者は国へ登録が義務づけられました。また、管理契約を結ぶ前に、オーナーへ管理業務の内容や実施方法などについて書面を交付して説明が必要になりました。管理者の設置義務もあって、違反があれば業務停止処分が課せられます。
- A** 民間資格だった賃貸不動産経営管理士が 2021 年の試験から国家資格化した。同時に受験者が増え、問題は難しくなり合格率が低下しているらしい。
- C** そうですね。2013 年の最初の試験は 3,946 名が受験して合格率は 85.8 %（3386 名）だったのが、国家資格化を見据えた 2020 年には 27,338 名が受験、合格率は 29.8%（8,146 名）にまでなっています。2021 年は約 3 万 5000 人が受験申込みしたようです。合格発表は今年 1 月 7 日ですが、合格率はさらに下がると予想されています。
- B** 狭き門ですね。ところで、法制度の確立や賃貸管理士の国家資格化など、一気に業界の整備が進んだ印象があります。
- A** それは、「かぼちゃの馬車事件」が影響しているという噂がある。この法律では 2020 年にサブリースの運用についても一部を厳格化したけど、第 2、第 3 のかぼちゃを生まないようにという国の意向があったとしても不思議ではない。
- C** 「役所は社会問題化したとたんに態度が変わる」と嫌みを言う業界関係者もいたらしいですね。でも、こういった豹変なら大歓迎と言えそうですね。



火災保険の不正請求で逮捕者

- B** 事件取材の多い A さんから見て、2021 年に気になった不動産ニュースは何ですか？
- A** 火災保険の保険請求について不正な申請が横行している件だね。
- B** 2021 年 10 月に賃貸住宅販売会社の経営者などが逮捕されましたね。容疑は弁護士法違反ですが、

この会社が販売した賃貸住宅では短期間で約 70 件の請求業務の代行があったようで、この中には虚偽の不正請求があったとみて、警察は捜査をしているという報道もありました。

- C** ここ数年で「火災保険を使えばオーナー負担なしでリフォームできる」などの文言のネット広告が増えました。経年劣化による損傷にも関わらず、台風などの災害を理由にして保険金請求をする手口です。「負担なし」につられて虚偽申請の片棒を担がされたオーナーがいたようです。
- A** 台風などの自然災害が頻発して保険請求が増えていなかで、どさくさに紛れた不正請求が増えたと聞いた。
- B** ところが保険会社も審査を厳格化して保険金がおりにないこともあったようです。その場合はオーナーに法外なリフォーム代金を請求してくる業者もいたと聞いてます。オーナーも後ろめたいところがあるから周囲に相談できず払ってしまうとか。
- A** 事業者からオーナーに提案したくせに、手のひら返しをするとは、本当にたちが悪いな。しかし、警察が動き出したということは、他にも立件されるケースが出てくるかもしれないよね。
- B** オーナーも「悪いこととは知らなかった」では、済まなくなるかもしれませんね。とにかく不正請求は絶対ダメです。



不動産テックとDX企業

- A** 不動産テック系のベンチャー企業が上場し始めたのも印象的だったね。
- B** 2021 年 9 月にネット接続できる防犯カメラのセーフィー（東京・品川区）、11 月にはスマートロックのフォトシンス（同・品川区）が上場しました。セーフィーのネットカメラは簡単に設置できて、スマホなどで映像を見ることができるようで、賃貸経営にも活用できそうです。フォトシンスは、スマホで操作できるスマートロックの開発会社です。賃貸住宅に適した商品もありますが、小規模の事務所や店舗などでアルバイトやパートのスマホに鍵を開ける機能を付与できます。
- C** いずれも賃貸住宅や事務所の可能性を広げる機能

を持った商品を扱っています。上場したことで、さらに便利な製品になれば良いですね。

- B** 2021 年は OYO LIFE の賃貸住宅市場撤退が話題になりました。その一方で、海外の不動産テック企業が日本市場向けにサービスを提供する動きは途絶えていません。
- C** プライスハブルジャパン（東京・千代田区）はスイス発の不動産テック企業です。「Property Advisor（プロパティアドバイザー）」という不動産 AI 査定サービスで、マンションや戸建ての売却価格や賃料査定ができます。面白いのは、これから建てる新築物件も査定することが可能ですし、未来に建てる物件でも AI が賃料を推定してくれるんです。AI の可能性には驚かされました。
- B** 中国・深圳に本社があるワンダーシェアという会社はマウスの操作だけで物件チラシを作ることができます。今までのソフトと比べて、できあがりの精度が高いのに驚きました。
- A** 不動産テックだけでなく DX（デジタル・トランスフォーメーション）という言葉もよく聞いたな。
- C** デジタル化によってビジネスの根幹を変化させようという動きです。これまでのように作業効率を上げるとか簡素化するのではなく、そもそも仕事の流れごと変えるという意味で使われています。
- B** この DX は 2022 年以降にますます重要度が高くなると思います。日本全体で労働人口が減っていて、賃貸管理会社は採用にかかるコストが年々、増えています。その上で、入居者対応に求められる質はますます高くなっています。
- A** 少ない人手で、過酷なサービス競争に挑むのは大変だね。テクノロジーが助けてくれるわけだ。
- C** オーナー、入居者、仲介会社、保証会社、保険会社、リフォーム会社、電気、水道……と、様々な関係者とのやり取りをいかにスムーズに、簡潔にするのが重要になります。
- B** 電子契約で申込みが入ると自動的に保証会社に連絡がいったら審査が始まるとか、リフォーム会社が原状回復工事の完了報告をすると自動でポータルサイトに募集広告が入る。情報伝達コストを減らして、人間が関与してない仕組みを作っていくことを目指していくことになると思います。
- A** 不動産テックや DX は、オーナーが直接に楽しめる製品ではないかもしれないけど、賃貸管理の質が上がることで経営にプラスになると思うね。人手不足が深刻になるのはこれからだから、変化の動きも早くなっていく。注目しておこう。



コロナ禍で外国人留学生が激減

- A** 2021 年はコロナ禍の影響が本格化してきた 1 年

だったとも言えそうだ。

- C** 空室率がジワジワと上昇しているという声がありました。各種のデータでも上昇傾向にあることが報道されています。
- A** 特に首都圏では単身者向けワンルームの反響が減ったらしい。都内のオーナーは「特に家賃 5 万円～6 万円台で外国人入居者が多かった部屋で空室が続いている」と語っています。他の都市でも同じ傾向がみられるのではないかな。
- B** コロナ前は毎年 12 万人以上が来日していましたが、2020 年は 4 万 9,700 人しか入国を認められませんでした。2021 年は 11 月の段階で 1 万人にも届いていないと言われています。賃貸住宅市場への影響は計り知れません。
- C** 学生は海外からリモートで授業に参加する事例もあるようですが、時差もあるため継続するのは大変です。留学生に対して、「ここまで厳しい入国規制をしているのは諸外国のなかで日本だけ」という声もあって、「このままだと、日本へ留学しようとする外国人自体がいなくなってしまうのではないか」と心配する管理会社もありました。
- A** 賃貸住宅業界は地域の学校と連携して、留学生受け入れのための基盤を何十年にもわたって築いてきたのに歯がゆいね。11 月には入国規制を大幅に緩和すると国が発表したけど、すぐにオミクロン株への警戒から入国制限が戻された。
- B** コロナ対策はとても大切ですが、賃貸住宅業界にできることは無いのでしょうか。



2022年も賃貸住宅市場の発展を期待

- A** 2021 年の総選挙で気になったのは、住宅手当を選挙公約に掲げる政党が多かったこと。
- B** 野党は親元を離れた学生や生活困窮者向けの家賃補助を政策に入れていました。与党もコロナ禍で対象が拡大した住居確保給付金の対象拡大と期間延長を訴えていたのは印象的です。
- A** ある候補者は住宅政策そのものを持ち家重視から転換すべきと主張していて、高齢者や生活困窮者が賃貸を借りやすくするために、国が滞納保証をする制度の創設に言及していた。こういう良いアイデアは実現して欲しい。2022 年も賃貸住宅市場に目を向けた議論が活発になって欲しいね。



Q 前回、相続した賃貸物件の今後の経営について教えていただきました。その内容は、①得られる家賃収入から取り逃がしてる「機会損失」を減らすこと。②家賃収入を上げる努力をすること。③売上高でなく収益を目標において必要な費用をかけること、と理解しました。以上について考えてみると、「空室対策」への取り組み姿勢が重要だと感じた次第です。漠然とした質問ですが「空室対策」についての考え方を教えてください。

A 空室対策は、募集や管理を任せている不動産会社さんの仕事です。でも、効果のある空室対策を実施するためには、実は大家さんの理解が欠かせないのです。もうひとつ、あえて申し上げると、不動産会社さんの中にも空室対策を正しく理解されていないと思われる方もいるので、選ぶときは注意が必要です。

空室対策は「部屋を埋める」が目的ではなく、収益の確保が第一です。もし「部屋を埋めるだけ」なら答えは簡単で、家賃を下げればいいのです。家賃を下げれば、ほとんどの空室は埋まるでしょう。もちろん、それも有効な方法の一つではありますが、しかし、それしか提案してくれない不動産会社さんは問題です。家賃を下げ続けていたら、もし埋まっても収入が減ってしまうからです。「空いているよりマシ」、と言うかもしれませんが、募集家賃を下げ続けたら、他の部屋の家賃も下がりますし、入居者さんの質も下がります。大家さんは必要な投資ができないので老朽化に拍車がかかります。当然に不動産の価値が下落して、最後は土地代にもならない不良物件になるかもしれない。そんな物件を相続したら大変ですよ。従って、あるべき空室対策とは、「収益を第一に見据えながら部屋を埋める策を考える」ことと言えます。

適正な査定家賃を知っているか

もう少し具体的に説明しましょう。空室対策のスタートは正確な家賃査定を知るところから始まります。正確な家賃査定とは、「その条件で3ヶ月以内に決まる」ということです（3ヶ月では短いとか長いという意見もあるでしょう）。査定とは、築年、構造、間取、設備、立地など、多くの項目から導かれます。流行りのAIにデータを入れれば正確に算出するでしょうが、その地域で多くの物件を紹介してきた不動産会社のスタッフなら、正確な査定ができるはずです。この適正査定を知ることが、空室対策の出発点になります。

つぎは、その応用編です。「その条件で3ヶ月以内に決まる」なら、適正家賃のまま募集するのもよいですが、同じような条件の物件が、たまたま同じ地域で多く募集されていると、決めるのに時間がかかります。そこで、特徴を出すためにエアコンなど10万円の投資をして、たとえば「全部屋にエアコンつき」をキャッチフレーズにしてみます。これで家賃を少し上げられるかもしれません。家賃は据え置いて3ヶ月より早く決められるかもしれません。これが適正に査定された家賃の応用の一つです。

投資するか、サービスするか

さらに、もし築年数が10年15年という、設備の耐用年数の節目なら、思い切って新しくする、という投資も検討できます。30年というスパンで経営を考えたとき、どこかで設備を替える必要があるなら、「今が替えどき」というタイミングがあるからです。高額な費用をかけてリノベーションを行うのも、同じようなタイミングです。一方で投資はせずに、「最初の〇ヶ月は家賃を無料」とか、「仲介手数料、保証料、火災保険料、日割り家賃などの入居時費用をゼロにする（つまり大家さんが負担する）」、という募集条件をとることもできます。この2つの方法は、「建物に投資して価値を高めて査定家賃を押し上げる」という考えと、「投資はしないが、借りやすいサービスを付けることで早く決める」という考えの違いで、どちらも間違っではありませんね。これは、空室対策の戦略の違いであり、大家さんの賃貸経営に対する考え方の違いなのですが、適正査定家賃がベースとなっている根っこは同じです。そして、どちらにも大事なものは、「結果として収益はどうか」という視点で絶えず考えることです。それを、短い単年度ではなく、複数の年度でみていくことが大事です。

まとめますと、空室対策の定義は部屋を埋めるだけではなく、収益を第一に見据えながら決定していく。そして、正確な家賃査定を知ることが出発点であり、その適正家賃をベースに、大小の投資をすることで物件の価値と家賃を引き上げる、あるいは借りやすいサービスを付加することで短い期間で決めていく、などのいろいろな戦略がある、ということになります。実際に募集を行う不動産会社の選択も重要です。



賃貸経営ニュース

このニュースレターでは地域の大家様に賃貸経営に役立つ「法律」「税制」「空室対策」「最新ニュース」などを毎月お届けしています。賃貸経営の収益アップにお役立てください。

今月のトピックス

賃貸業界のニュースから
【新春対談】2022年の業界展望を語り合う

賃貸経営塾
空室対策は「部屋を埋めること」ではない!?

今月の花 黄梅（おうばい）。花言葉：「控えめな美」「期待」「恩恵」



■発行日：2022.1.1 第10巻5号（通算113号）
■発行所：アパートマンション館株式会社
茨城県取手市取手2丁目2-7 <http://www.apa-to.co.jp/>
■発行人：宮内 広明 TEL 0297-72-1181