

仕事専用スペース、遮音性といった項目からは「仕事のしやすさ」のニーズを、宅配ボックス、収納量、広いリビングなどからは「籠もりやすさ」のニーズを感じますが、面白いのはその回答者の年代と家族形態の関係です。

仕事専用スペースを求めるのは圧倒的に 20 代が多いものの、単身世帯のニーズは低く、2 人以上世帯では高くなっています。また、遮音性については単身世帯が強く望んでいる一方で、2 人以上世帯ではそれほど求められていません。つまり、若い単身世帯は「仕事スペースはどうとでもなる。他の部屋からの騒音だけなんとかしてほしい」と考え、2 人以上世帯は「まずは室内に仕事のできる空間を確保したい。他の部屋のことは二の次」と考えているのでしょう。

昨今は賃貸でもテレワークニーズを意識したさまざまな空室対策が登場しています。賃貸住宅の先行指標ともいえる購入・建築検討者の調査を参考に、ターゲットによって重点を置くべき部分をきちんと変えていくなど、いち早い打ち手が必要となりそうです。

※2 株式会社リクルート住まいカンパニー

「コロナ禍を受けた『住宅購入・建築検討者』調査（首都圏）」

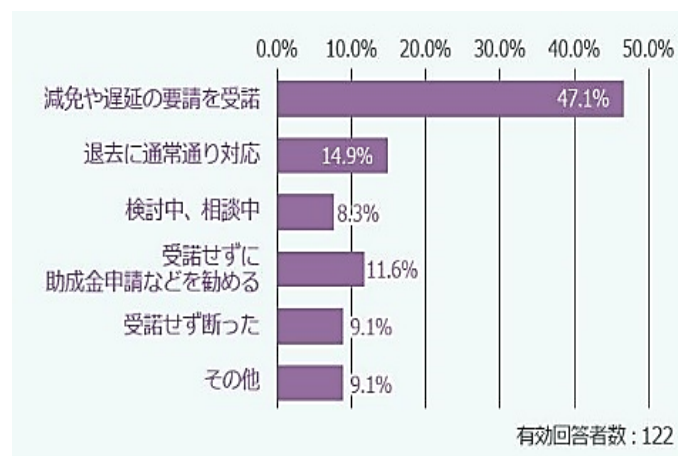
<https://www.recruit-sumai.co.jp/press/2020/06/-8-4222.html>

【家賃の滞納・交渉の経験 3 割、要請受諾は約 5 割】

コロナによる滞納関連の影響については、賃貸経営者に向けた実態調査（※3）も発表されています。その結果から分かったのは、5 月後半の時点で 30.3% の賃貸経営者が家賃の減免・猶予の要請あるいは退去等の影響を受けていた事実です。

要請の内容は、家賃の減額要請が約半数の 48.5%、退去が 35.1%、支払い猶予の要請が 25.4% となっており、コロナによる賃借人への経済的打撃が、そのまま賃料支払いや契約継続に影響を及ぼしていることが分かります。

また、賃借人からの賃料減免や遅延の要請に対して、拒絶した方が約 9% に対し、受諾した方は約 47% と多く、「大家さんはやさしい」という見方ができます。また、11% の方は「助成金申請等を勧めた」と回答しており、どちらにせよ賃借人の契約継続を促す賃貸経営者が多い結果となりました。



しかしながら、コロナ禍の長期化によって賃借人の滞納リスクが上昇していることは間違いありません。慎重な審査はもちろん、保証会社の活用等によって、少しでもリスクを遠ざけていきたいものです。

※3 株式会社オーナーズ・スタイル「新型コロナウイルス感染拡大が賃貸住宅の大家さん、入居者へ与えている影響 緊急アンケート」

<https://www.atpress.ne.jp/news/214395>

なかなか終わりの見えてこないコロナ騒動。完全なウイルス駆逐が不可能である以上、事業を維持するには工夫してウイルスと戦いながら経営を続けるしかありません。

賃貸業界においても、今回の騒動を機に VR 内見や電子契約といった「非対面对応」をはじめ、新しい手法が発生・定着しつつあります。そして新手法の中からは、アフターコロナの「新常識」も登場することでしょう。行動は制限されますが、自由な発想で新しいものを取り入れ、騒動収束後の賃貸経営に備えたいものです！

TEL: 0120-149420

[受付時間／9:45～18:30（土日祝を除く）]

<https://sp.shin-ooya-life.jp/>



通信

〒104-0061

東京都中央区銀座 2-10-8

マニエラ銀座ビル 5F

TEL: 0120-149-420

FAX: 03-6264-1321

vol.

26

新・大家ライフ会員様限定セミナー＆座談会開催！



11 月セミナーテーマ：「コロナ不況に対応するこれからの賃貸経営と不動産投資」

コミュニケーションバンク株式会社
代表取締役 山本 聡平氏

先日の大家さんフェスタでも皆様の声を聞いてみると、「相続や賃貸経営について信頼できる相談先がない」というお声が多くありました。

そういったことから弊社では、今月より月に一度、会員様限定セミナー＆座談会を開催することになりました。感染症対策もしっかり行って開催致しますので奮ってご参加ください。

日時：2020 年 11 月 26 日（木）

2020 年 12 月 17 日（木）

2021 年 1 月 21 日（木）

13:00～15:00

先着 6 名様、参加無料

場所：不二興産東京支社 会議室

申込方法：メールまたは
同封の申込書にて受付

メールはこちら！

m-sekine@fuji-kosan.jp

・件名【セミナー申込み】

・お名前・参加ご希望日

上記をご記入の上、お送りください。

QR コードからも
お申し込み可能！



新大家ライフ会員の皆様こんにちは。不二興産顧問として活動することになりましたコミュニケーションバンクの山本聡平です。東京都学校生協（教職員の組合）の住宅顧問や、NPO 法人日本地主家主協会の特別顧問として、住宅・土地活用・不動産投資・相続対策等のセミナー・相談会講師を担当しています。これからは、座談会形式のセミナーと情報交換会及び個別相談会で、新大家ライフ会員の皆様の資産運用・自宅と実家の建て替え・リフォーム・土地活用・相続対策ニーズにお応えしたいと考えています。よろしくお願いいたします。

会員の皆様を対象にした様々なテーマのセミナーを行います。

11 月は「コロナ不況に対応するこれからの賃貸経営と不動産投資」

12 月は「建て替え・大規模修繕・売却購入のポイント、自己資金 0円土地活用」

1 月は「子供に迷惑をかけない老後の過ごし方。不動産資産をどのように引き継ぐか」の予定です。

参考にしていただき、ご相談にお答えしていきたいと思えます。参加者様同士の情報交換会も好評ですので、是非ご参加ください。



TEL: 0120-149420

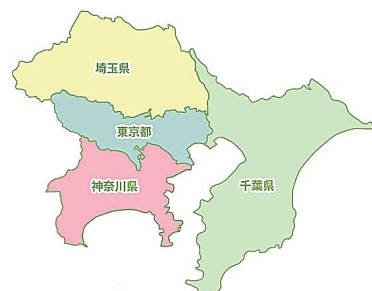
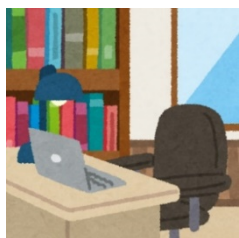
[受付時間／9:45～18:30（土日祝を除く）]

<https://sp.shin-ooya-life.jp/>

「コロナ不況に対応するこれからの賃貸経営と不動産投資」

今回は「コロナ不況に対応するこれからの賃貸経営と不動産投資」についてご説明します。不安や不信感が渦巻くコロナ禍からはやく脱出したいものです。さて、賃貸経営と不動産投資についてですが、「飲食店などの経営が厳しいので家賃の減免を大家さんに依頼している」「テレワークを推奨し事務所スペースを圧縮する」という記事やニュースを新聞・ネット・テレビなどでよく見かけます。これから賃貸経営や不動産投資を考えるのであれば、テナントや事務所は経済打撃の影響を受けやすいことがコロナで鮮明になってきましたので、居住系賃貸の購入や建築の検討をお勧めしたいと思います。とは言っても観光・インバウンド需要がいつ復活するか読みにくい状況にありますし、三密を防ぐ志向が予測できますので、観光客や外国人向けの民泊・シェアハウス等はしばらく経営が難しいかもしれません。土地活用でしたら、持ち家をあきらめた又は、住宅購入を先延ばししたファミリー世帯向けは如何でしょうか？戸建て志向の家族が生涯住みたくなるような賃貸住宅を建築するのです。持ち家志向の人が住みたい賃貸住宅で、コロナ不況に対応するのです。

一方、不動産投資の主流はワンルームです。東京都の単身世帯数は、他県の総世帯数を上回ると言われています。いつも東京を中心に購入をお勧めしていました。ところが、テレワークが推奨され通勤を毎日することが重要ではなくなりつつあり、地方への移住がテレビなどで取り上げられています。東京に住むことがコロナに感染するリスクとなりつつもあります。しかしいきなり田舎暮らしをすることの難しさも耳にします。そこで注目したいのが、東京への通勤圏内の神奈川・千葉・埼玉でのワンルームマンションやワンルームアパートです。



コロナの影響で、大人も子供も在宅時間が増えていきます。ステイホーム時代の始まりです。仕事も勉強も映画鑑賞やゲームなどの遊びも自宅で行う時代が続くと、間取りでの差別化が重要となります。私がセミナーで、いつもお勧めしていますのは「書斎・書斎コーナー」です。賃貸住宅でも「書斎」があればテレワークに適応した賃貸住宅と言えます。私が親しくしています投資用アパート専門業者さんで、かならずロフトを各部屋につけている会社があります。物件をご案内するように段取りしますので、一度ご覧ください。



更に、他の賃貸入居者と動線が重ならない、メゾネット・重層長屋・戸建て貸家等ですと、感染を防ぎやすいメリットもあります。電話・WEB 会議等でもご相談対応をしていますので、ご興味がある方は、不二興産さんまでお問い合わせください。

オーナーズスタイル主催 大家さんフェスタ報告

10/17(土)に新宿 NS ビルにて行われた、大家さんフェスタに参加しました！沢山の会員様にもご来場いただき、誠にありがとうございました。今回もオレンジのブースとオレンジのポロシャツでお出迎えしました。入会特典のトートバッグもお陰様で大人気でした。今後も私共で、皆様の賃貸経営のサポートが出来るよう、努めて参りますので宜しくお願い致します。



TEL: 0120-149420

[受付時間／9:45～18:30 (土日祝を除く)]

<https://sp.shin-ooya-life.jp/>

賃貸オーナーの未来を変える
新・大家ライフ®

入居者ニーズ、大家の対応…コロナ禍の賃貸市場の影響をデータで検証

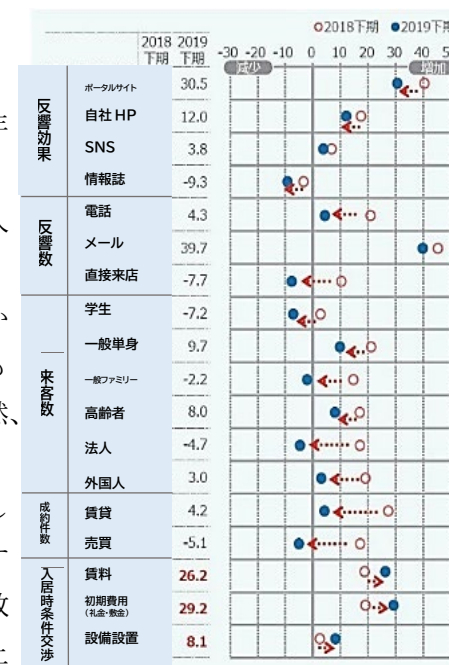
全世界で猛威を振るう新型コロナウイルス感染症（以下「コロナ」）。日本でも特に観光や飲食業界が大きな打撃を受けていますが、賃貸業界も例外ではありません。果たしてどんな影響が出ているのか、肌感覚だけでなく調査データ等から検証してみましょう。

【反響・来店数は減少、入居時条件交渉は増加】

賃貸市況について調べる際、参考となるのが日本賃貸住宅管理協会の公表している「日管協短観」です。この日管協短観では、賃貸管理会社へのアンケート結果から業況判断指数（DI 値 ※1）を算出し、その推移をもって賃貸市場の景況感を可視化しています。

その日管協短観、最新版はコロナ騒動が本格化しつつあった春の引越しシーズンを含む 2019 年 10 月～2020 年 3 月が対象。そして結果は、予想通り非常に厳しいものとなっていました。

ご覧の通り、反響・来客・成約とも全ての項目が昨年同期より悪化しています。来客では特に法人、外国人のマイナスが顕著であり、またオンシーズンにもかかわらず学生、単身の項目も悪化しました。そして当然、成約件数についても賃貸、売買それぞれ大幅に下降しています。表外になりますが、賃貸・売買の仲介手数料、リフォーム関連の売上についても多くの会社が「減った」と回答。コロナによって外出が自粛された結果、部屋探しの活動や店舗への訪問数も減少し、最終的には不動産の取引数自体が大幅に減少してしまった形です。



一方で、このコロナの時期に「増加」した項目もあります。それは、入居時の賃料や初期費用、設備等の「条件交渉」の項目です。首都圏こそ例年並みだったものの、それ以外の地域では条件交渉が増えたという回答が急増し、3 年連続で低下していた DI 値が増加へと反転。人の動きが制限される中、賃借人は貸主とのパワーバランスを敏感に察知していたようです。

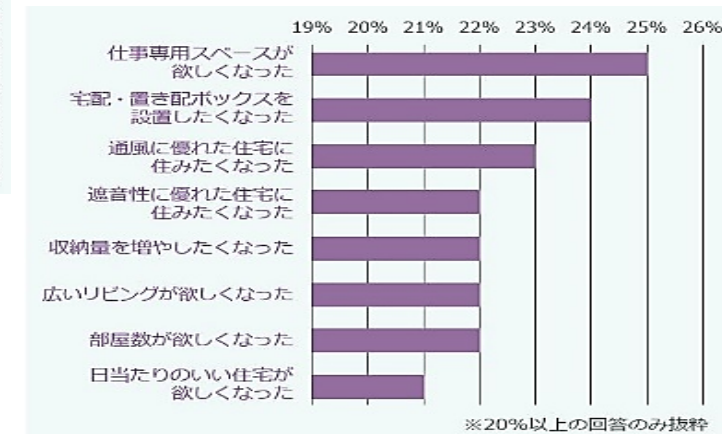
※1 DI 値とは、前年よりも増加(≒良い)と感じている企業の割合から減少(≒悪い)と感じている企業の割合を引いて算出する指数。

日管協短観 <https://www.jpm.jp/marketdata/>

【住まいに「働きやすさ」「籠もりやすさ」の新たなニーズ発生】

コロナで増加したものといえば、オフィス以外で仕事をする「テレワーク」の採用企業です。先日も大手通信系企業がテレワーク・在宅勤務の無制限化を打ち出して話題となるなど、今後も自宅で仕事をするケースは増えていきそうです。

そうなれば当然、住まいのニーズにも変化が表れます。リクルート住まいカンパニー社が発表した調査（※2）では、「コロナ拡大によって変化した住宅に求める条件」の質問に対し、「仕事専用スペースがほしくなった」「宅配／置き配ボックスを設置したくなった」などの声が上位を占める結果となっています。



TEL: 0120-149420

[受付時間／9:45～18:30 (土日祝を除く)]

<https://sp.shin-ooya-life.jp/>

賃貸オーナーの未来を変える
新・大家ライフ®