

賃貸マーケットレポート

データで見る地方都市の市況(福岡市編)

今回は福岡市7区において賃貸(居住用)運営が最も厳しいと言っても過言ではない城南区について
打開策を見出してみましょう。具体的には、リフォーム&リノベーションの最適用途や入居者ターゲット選定、
実施時期等となります。

① 人口動態

平成20年から3年間継続して人口減少、特に、男性人口が平成18年から5年間継続して減少
していましたが、平成23年に増加に転じました。世帯数においては増加継続しています。

原因別動態においては自然動態(出生数から死亡者数を引いた数)は増加継続、
社会動態(転入者から転出者を引いた数)は平成20年から3年間継続して減少していましたが、
平成23年に増加に転じました。

② 年代別/世帯人数別人口動態

過去5年間に~9才/30代/40代/60代/70才以上の人口が増加。特に60才以上の増加が多いです。
世帯人数別動態では1~3人世帯が増加。特に2人世帯増加が多いです。

これらより、人口増加に対し、60才以上、及び、2人世帯の増加が多いことが解ります。
次に、借家世帯における同様の指標を検証してみましょう。

③ 借家世帯動態

借家世帯動態をみると、借家世帯は5年間で約90世帯減少しています。
反面、持家世帯は約1900世帯上昇しています。

④ 借家世帯分類(世帯主年齢別)動態

借家世帯分類(世帯主年齢別)動態は以下の通りです。

	世帯割合が上昇	上昇が著しい	最多帯
単身世帯	35~44才 55才~	55~64才	~25才
夫婦世帯	45才~	65才~	65才~
両親子供世帯	35~44才 55才~	35~44才	35~44才

これらより、借家世帯減少の反面、上記の世帯が増加していることが解ります。

次に、借家世帯における室数／面積別の指標を検証してみましょう。

⑤ 借家（室数／面積別）動態

借家（室数／面積別）動態をみると、2室・5室～／～29㎡・50㎡～の世帯が増加。

特に、2室／50～69㎡の世帯増加が多いです。

⑥ 家賃（室数／面積別）分布・・・最多帯

室数別における家賃分布（最多帯）は1室：2～4万であり、次いで、2室：2～4万／3室：4～6万が多く、動態としては、2室：6～8万／3室：6～10万の世帯増加が顕著です。

賃貸借面積別における家賃分布（最多帯）は～29㎡：3～4万であり、次いで、50～69㎡：6～7万が多いです。

これらより、1室／～29㎡、家賃帯：3～4万（～29㎡）の世帯が多いことが解りますが、動態としては、2室／家賃帯：6～8万（50～59㎡）、3室／家賃帯：8～10万（60～69㎡）の世帯増加が顕著であることが解ります。

次に、借家世帯における築年別の指標を検証してみましょう。

⑦ 借家世帯（築年別）分布・・・最多帯

築年別における借家世帯分布（最多帯）は、昭和56年～平成2年築の物件に居住する世帯。

次いで、平成13年～17年築の物件に居住する世帯が多い。

※一方で、昭和55年以前築（木造）の居住世帯も多い

⑧ 着工新設住宅戸数（貸家）動態

貸家における着工新設住宅戸数は、平成15年の約1100戸をピークに鈍化傾向にあり、平成23年は約300戸となっていますが、供給を大幅に下回る需要に留まっています。

これらより、築浅物件よりも築20年超の物件に入居が多いことが解ります。

なお、借家世帯総数が減少＆供給を大幅に下回る需要、かつ、空室率が更に上昇傾向であるという点が、冒頭に城南区の賃貸（居住用）運営が厳しいと申し上げた最大の理由です。

次に、入退去（リフォーム等の実施時期目安）の指標を検証してみましょう。

⑨ 社会増減数（月別）動態

社会増減数（月別）動態をみると、社会増の最大月は4月。社会減の最大月は3月。

その他の月では、5・8・11月も社会増加しています。

これらより、リフォーム&リノベーションを行う際には、4月入居に合わせたスケジュールを立てる事が望ましいですが、この地区は8月・11月においても入居が見込まれます。

各詳細動態検証の結果

城南区は福岡市同等に単身世帯割合が高く、その比率は約60%を占めます。

またこの地区は、世帯主年齢～25才の単身世帯割合が高く、その比率は約43%を占めます。

しかしながら、前述の通り、近年は若年層単身世帯は減少、高齢者単身世帯が増加しています。この地区における20㎡台ワンルームの新築供給は他用途(ファミリー)と比較し鈍化していますが、既存物件も多くワンルーム市況は厳しさを増す傾向にあります。

これらから、城南区における最適用途は50㎡台／2室タイプであると言えます。

言い換えれば、2LDK(LDK12帖+6帖×2)目安となり、家賃は6～7万に設定することが望ましく、入居者ターゲットは30～40代となります。

なお、同面積帯の新築供給は他面積帯と比較して少ない状況にあり、既存競合物件との差別化を図り、キーワードは、築古ながら設備・仕様が良く、広めであり家賃が安い。となります。

一方で、この地区は60㎡台／3室タイプの需要もある地区ですが、同面積帯の新築供給は多く、設備・仕様での差別化をはかり難い状況にあります。

また、リフォーム等の実施時期は4・8・11月入居をターゲットとすることができる地区であり、築20年超の物件への入居が多く、リフォーム等を実施した物件の需要(入居)も見込まれると言えます。

最適用途に類似した物件であれば設備・仕様などのリフォームを計り、物件のバリューアップ。ワンルームであれば最適用途に合わせたリノベーション実施が望ましいでしょう。

しかし、保有不動産から最適用途へのリノベーション等が難しいケースもあり得るでしょう。その場合は高齢者向けの設備・仕様を充実させるリフォームを計り、高齢入居者の受入れ検討が必要でしょう。

本レポートは市場調査報告書における一部指標を抽出したものであり、その他指標も併せて検証することにより個別物件の詳細検証も可能となります。

※市場調査報告書サンプルデータ添付

2012年10月号

皆様へ

各種詳細動態を比較・検証することにより、地区の最適用途や入居者ターゲットが「見える化」されましたでしょうか？

城南区は前述の特性がある地区です。

例えば、同地区に保有運用している稼働率の上がらないワンルームアパートの物件があったとします。大家Xさんは管理会社&各仲介店にヒアリングを行いました。「賃料は相場&設備仕様も標準的であり、特に問題はない。」との意見が大半であったとします。

それでは何故決まらないのか？と質問した所、以下の様な回答が得られたとしましょう。

A仲介店

「内見者はありますが、最寄駅から遠く、契約に至らないケースが多いです。皆さんやっぱり駅近を好まれるので何か個性的な要素を取り入れて、他競合物件と差別化してアピールできるポイントを付けたいらどうでしょうか。」

B仲介店

「Xさんの物件は、今募集している物件と比較しても賃料が高い訳でもないのに正直なぜ決まらないか解りません。でも、ちょっと気になるのは、ポストのチラシとか・・・、部屋の中がちょっとホコリっぽいかな？って思います。」

C仲介店

「来店&内覧対応するお客さんは若い人が多いので、内装や設備を若い人が好きそうなデザインにしたり、最低限ならワンポイントだけクロスを変えたりとか・・・、好みのカーテンをプレゼントするとか・・・」

このレポートを読まれた皆様は、A～C仲介店の回答を見てどう感じられましたでしょうか？

リフォームやリノベーション実施には当然ながら資金が必要となり、その投下資金を回収する必要があります。想定した入居者ターゲットと市場ニーズが合致していなかった場合、結果はどうでしょうか？

入居者ターゲットを想定せずにリフォーム等を実施した物件の他競合物件との差別化は可能でしょうか？

リフォーム等を止めて募集条件(賃料・共益費・敷金・礼金・広告宣伝費etc)を変更すれば入居が決まりそうでしょうか。入居者を斡旋してくれる仲介店、物件管理をしてくれる管理会社。いずれの意見も大切です。

しかし、決断を下すのは物件所有者です。その決断がもたらす損得を被るのも物件所有者です。

本レポートは・・・

各種統計等からどの様な入居者がどの様な物件にどの様な賃貸借条件で入居しているかを割り出したものです。言い換えれば、成約物件情報を知り得るレポートとなり、その情報を取り纏めた資料が市場調査報告書となります。

現在、弊社では、居住用賃貸市場の「見える化」をすべく、本レポートの無料配信を開始し、市場調査報告書の作成・発行をおこない、皆様の不動産投資・運用の一助となる様、努めております。

市場調査報告書の発行は、1部(約30ページ):3万円～(税別)承っております。

市場調査報告書とは・・・

各詳細指標の動態{人口／借家世帯数／分類別世帯数／世帯主年齢／空室率／需要供給／室数&面積別／

世帯年収分布・家賃分布(面積別/室数別/年収別/年齢別/世帯分類別)}などが記載されており、投資家様の投資判断(収益不動産購入/土地活用/保有不動産の運用(家賃設定やリフォーム&リノベーション)等)不動産業者様の収益物件補完資料、管理会社様の賃料査定や管理業務補完資料、金融機関様の融資補完資料等としてご活用頂いております。

※市場調査報告書:目次データ添付

- ◆ 「データで見る地方都市の市況」を無料にて配信中です。

※対象地域:名古屋市/神戸市/福岡市/札幌市/東京23区

お問合せ先 株式会社エーシーアイ
名古屋市中区栄3丁目2番3号 名古屋日興証券ビル4階
TEL:(052)269-8474 Email: mr-fukuoka@acicorp-group.com
※各種コンサルティング(不動産投資分析・土地活用分析・市場調査)