

賃貸マーケットレポート

データで見る地方都市の市況(神戸市編)

今回は神戸市9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須磨区について
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

過去11年間継続して人口減少、世帯数においては平成11年:約2500世帯増をピークに上昇鈍化。

平成23年は約160世帯増に留まっています。

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)が過去8年間、

社会動態(転入者から転出者を引いた数)が過去2年間継続して減少しています。

※社会減が平成13年から平成20年まで8年間継続。平成21年に社会増に転じましたが平成22年から再び減少。

② 年代別/世帯人数別人口動態

過去5年間に40代/60代/70才以上の人口が増加。特に70才以上の増加が多いです。

世帯人数別動態では1~2人世帯が増加。特に1人世帯増加が多いです。

これらより、人口減少の反面、40代/60代/70才以上、及び、1~2人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1700世帯増加しています。

同様に、持家世帯は約1800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	~44才	~34才	65才~
夫婦世帯	~25才/35才~	65才~	65才~
両親子供世帯	25~34才 55才~	65才~	45~54才

これらより、借家世帯増加に対し、上記の世帯増加が著しいことが解ります。
なお、借家世帯総数が増加に対し、高齢者世帯が多く、かつ、増加傾向であるという点が、冒頭に須磨区の賃貸(居住用)運営が厳しいと申し上げた最大の理由です。

次に、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、1室・2室・3室・4室/69㎡以下の世帯が増加。
特に、1室・3室/30~69㎡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:4~6万/3室:6~8万であり、
賃貸借面積別における家賃分布(最多帯)は30~39㎡:5~6万/50~59㎡:6~7万です。
※一方で、3室・4室(50~69㎡):~4万の公営等に居住する世帯も多い。

これらより、1室/30~39㎡の世帯増加、家賃帯は5~6万(30~39㎡)が多く、
3室/50~59㎡の世帯増加、家賃帯は6~7万(50~59㎡)が多いことが解ります。
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、平成8年~12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46年~55年築の木造に居住世帯も多い。

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8年の約1740戸をピークに鈍化傾向にあり、
平成23年は約287戸に留まっており、供給を上回る需要が見られる地域です。

※ただし、平成20年は一時的に供給数(約460戸)が増加。

※平成23年貸家供給戸数 (公的) 51~60㎡:73戸・・・その他面積帯は0戸

(民間) 21~30㎡:70戸 31~40㎡:36戸 41~50㎡:95戸 51~60㎡:12戸 61~70㎡:0戸

これらより、築浅物件よりも築10年前後の物件に入居が多いことが解ります。
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。

その他の月は社会減であり、社会増の月は4月に限られます。

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必要があります。

※他区においては4月以外でも社会増の月があり、入居が見込まれる月が分散しています。

各詳細動態検証の結果

須磨区における最適用途は30㎡台／1室、50㎡台／3室タイプであると言えます。

言い換えれば、1LDK(LDK10帖+4.5帖)目安となり、家賃は5～6万に設定、

3LDK(LDK10帖+6帖×2+4.5帖)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1室:20代～30代／3室:30～40代となります。

また、リフォーム等の実施時期は4月入居をターゲットとする必要があります、

築10年前後の物件への入居が多く、平成20年の供給数が一時的に増加している地区である為、

クロスやフローリングのみならず、設備面を刷新し、築浅物件同等にすることが望ましいです。

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。

2DK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9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？

須磨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3DK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

「最寄駅から遠く、内見者も少ないです。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で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、**間取りを2LDKタイプに変更**されてはどうでしょうか。」

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？

前述の通り、この地区は2室世帯減少&3室・4室：～4万の公営等に居住する世帯が多い地区です。

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-koube@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)