

賃貸マーケットレポート

データで見る地方都市の市況(札幌市編)

今回は札幌市10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10年から14年間継続して人口減少。世帯数においては平成22年に減少しましたが、
平成23年に増加に転じています。

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10年間継続して減少。
社会動態(転入者から転出者を引いた数)が過去11年間継続して減少しています。

② 年代別/世帯人数別人口動態

過去5年間に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1~4人世帯が増加。特に2人世帯増加が多いです。

これらより、人口減少の反面、60代/70才以上、及び、1~4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960世帯減少しています。

反面、持家世帯は約6500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 | 35~54才 65才~ | 65才~ | 65才~ |
| 夫婦世帯 | 55才~ | 55~64才 | 65才~ |
| 両親子供世帯 | ~34才 55才~ | 65才~ | 35~44才 |

これらより、借家世帯減少している反面、上記の世帯の増加が著しいことが解ります。

※若中年層の借家世帯動態をみると、ファミリー世帯においては20～40代世帯が横這いもしくは減少している反面、単身世帯においては30代後半～50代前半世帯が増加しています。

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・3室／29㎡以下・100～149㎡の世帯が増加。

特に、2室／～29㎡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3室：4～6万であり、次いで、2室：4～6万／3室：2～4万が多く、動態としては、3室：～2万の世帯増加が顕著であり、次いで、2室：2～4万／2室：～2万／4室：6～8万の世帯が増加しています。

賃貸借面積別における家賃分布（最多帯）は20～29㎡：2～4万であり、次いで、30～39㎡：4～6万／40～49㎡：4～6万／30～39㎡：2～4万／20～29㎡：4～6万／50～59㎡：6～8万が多いです。

※非木造の共同住宅においては、30～49㎡：5～6万／30～49㎡：4～5万／～29㎡：3～4万

上記の室数／面積別における動態および最多帯分布をみると、各指標において相違が見受けられます。室数別においては3室：4～6万世帯が最多帯である一方で、面積別においては20～29㎡：2～4万世帯が最多帯となっています。これらの相違から、この地区においては公営等に居住するファミリー世帯が多く、民営に居住する世帯においては単身世帯が多いことが解ります。

※室数別指標：公営等&民営借家数より算出。面積別指標：民営借家数より算出。

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8年～12年築の物件に居住する世帯が多い。

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620戸をピークに鈍化傾向にあり、

平成23年は約180戸となっていますが、供給を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。

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、10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10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

南区は札幌市と比較し夫婦&両親子供世帯割合が高く、その比率は約43%を占めます。

またこの地区は、世帯主年齢55才~の世帯割合が高く、その比率は約35%となり、

分類別では、夫婦世帯:約56%と過半を占め、高齢者世帯の比率が高いです。

これに加え、前述の通り、近年も高齢者(单身/夫婦/両親子供)世帯の増加が著しいという賃貸(居住用)運営が極めて厳しい地区です。

この地区の空室物件は、1室:20㎡台が極めて多く、次いで、1室:30㎡台/2室:40~50㎡が多いです。

なお、LDKタイプでは2室(2LDK)が最も多く、50㎡台の空室数が際立っており、

次いで、2室(2LDK):40㎡台/1室(1LDK):30㎡台が多いです。

※3LDKタイプは空室総数が少なく、強いて言えば3LDK:60~70㎡台の空室数が多い。

一方、この地区における新築供給総数は減少傾向にありましたが、平成24年においては増加に転じ、

5年ぶりに300戸を超え、1室:30㎡台が極めて多く、次いで、3室:60㎡台/1室:20㎡台/

2室:40㎡台/2室:50㎡台の新築が多いです。

空室物件と新築供給の動態をみると、新築供給の多い部屋数&面積帯における空室物件が多いことが解り、供給過多であることが解ります。一方、1室:40㎡台は新築供給&空室物件ともに少なく、同部屋数&面積帯における需給バランスは安定していると言えます。3室:50㎡台においても同様の事象が見受けられますが、この地区における若中年層のファミリー世帯は減少傾向にあり、かつ、家賃4万円以下の公営等住宅もあり、民営借家における賃貸運営は厳しさを増していると言えます。

これらから、南区における最適用途は40㎡台/1室タイプであると言えます。

言い換えれば、1LDK(LDK12帖+6帖)目安となり、家賃は4~5万に設定することが望ましく、

入居者ターゲットは30代後半から50代前半となります。

なお、リフォーム等の実施時期は4・10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12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？

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るとか・・・、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40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-sapporo@acicorp-group.com
<http://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)