

《背景》オフィス市場や分譲マンション市場におけるマーケットレポートは数多くの会社から発行されており、各種レポートを指標として開発・売買・賃貸借が行われています。
反面、賃貸居住用マンション・アパートにおけるマーケットレポートは少なく、特に地方都市においては皆無に等しいのが現状です。

マンション等オーナーの皆様は、
不動産投資運用に際し、相続対策・税務対策・収益性などを指標として
建設会社・仲介店・管理会社・会計事務所等からの提案・資料に基づいて判断されていると思います。

《趣旨》マンション等オーナーの皆様には、
不動産投資運用する際に、
物件地域の人口・世帯・年代・借家世帯動態。及び、空室リスク・市場変動リスク・自然災害リスク指標を調査し、
賃貸市場の地域特性を把握頂けます。

不動産は、名前のごとく、動かす事が出来ない資産です。
反面、賃貸市場は変化します。

動かさない不動産を取得するにあたり、一時点の市場情報のみを取得・把握していれば足り得るでしょうか？
また、変化する市場変動要素を把握しておく事は不要でしょうか？

◆ 不動産投資運用にあたり、物件は賃貸市場の地域特性に合致していますでしょうか？

- ・ ワンルームが多い地区でしょうか？ファミリーが多い地区でしょうか？
- ・ どの専有面積帯が多い地区でしょうか？
- ・ どの家賃帯が多い地区でしょうか？
- ・ どの世帯年収帯が多い地区でしょうか？
- ・ どの年齢帯が多い地区でしょうか？

最多帯		保有物件	
ワンルーム	⇔	ワンルーム	○
～29㎡	⇔	約25㎡	○
5～6万	⇔	5～6万	○
～200万	⇔	不明	—
～25才	⇔	学生が多い	○

- ・ 競合物件となる可能性のある同年代に供給された貸家戸数等をご存知でしょうか？
- ・ 保有物件の竣工後に供給された貸家戸数等をご存知でしょうか？
- ・ 新築供給戸数推移は？
- ・ 借家世帯増減推移は？
- ・ 供給と需要のバランスは？

前年：613戸 同年：408戸 翌年：352戸	○
総数：658戸（年平均：329戸）	○
減少傾向	○
増加傾向	○
改善傾向	○

- ・ 人口増加地区でしょうか？減少地区でしょうか？
- ・ 世帯別ではどの分類（単身・ファミリー等）が増加傾向にある地区でしょうか？
- ・ 年齢別ではどの年代が増加傾向にある地区でしょうか？
- ・ 年齢別ではどの年代の転入・転出が多い地区でしょうか？
- ・ 借家比率は高い地区でしょうか？また、借家数は増加地区でしょうか？
- ・ 何階建てに居住する世帯が多い地区でしょうか？
- ・ 何階に居住する世帯が多い地区でしょうか？
- ・ 繁忙期以外に社会増加が多い月は？

人口減少 (性別上:男性減/女性増)	⇔	男性のみ	×
単身 2~3人世帯増加	⇔	単身	○
9才以下/10代 40代/70才以上	⇔	学生&社会人(新卒)	×
10代/20代	⇔	学生&社会人(新卒)	○
借家比率:低 借家数:増加			△
3階建て以上	⇔	4階建て	○
3~5階	⇔	1~2階空室あり	—

4月最多。9~10月増加もあり。

地域特性としては、

ワンルームが多く、25才未満の単身世帯が多い地域であり、
家賃帯も最多帯に合致、供給減にて需要供給バランスも改善傾向にある。

物件特性としては、

学生ターゲットのワンルームであり、地域特性には合致。

但し、10~20代人口は過去10年間で約3900人減少。

直近1年では10代人口が増加に転じている状況。

また、人口減少傾向に対し、女性人口が増加傾向にあるが、

高齢者世帯が増加しており、10~20代は減少傾向にある。

2~3月の学生入居がなき場合には、社会人をターゲットに9~10月入居を狙う。

また、30~40代/高齢者もターゲットに入居募集。設備・仕様変更も視野に入れる。

◆ 不動産投資運用にあたり、リノベーションやリフォームはどの様に決定・判断されますでしょうか？

費用対効果・デザイン・仕様・設備・工期など、複合要素が関連致しますが、

- ・ 入居者ターゲットは明確になっていますでしょうか？
学生？社会人？中高年？高齢者？男性？女性？富裕層？
- ・ 入居者ターゲットは物件地区に多い？少ない？

例えば、高齢者世帯が増加している地域があったとします。

この地域に対してはどちらが良さそうでしょうか？

- ・ デザイン重視のリフォーム物件
- ・ 高齢者向けの機能/設備重視のリフォーム物件

◆ **不動産投資運用にあたり、空室対策・入居募集はどの様にされていますでしょうか？**

- ・ 入居者ターゲットは明確になっていますでしょうか？
- ・ 入居者ターゲットは物件地区に多い？少ない？
- ・ 新築供給戸数推移は？
- ・ 借家世帯増減推移は？
- ・ 供給と需要のバランスは？
- ・ 繁忙期以外に社会増加が多い月は？
- ・ 何階建て？何階？に居住する世帯が増加傾向？

例えば、地域特性と保有物件特性が合致していなければ、リノベーション等、抜本的な対策を講じる必要があるかもしれません。

例えば、地域特性と保有物件特性が合致しているが、空室が多い場合、供給過多にあり競合物件が多い状況にあり、かつ、4月入居に偏っている地域であれば、広告宣伝費増額・値下げ・フリーレント等してでも当該月に契約する事が必要でしょう。

やみくもに右に倣えではなく、地域特性を把握し、保有物件に合わせた方策を練り、ターゲットを明確にしてタイミングを計り、施策を講じる事が最善策となります。

◆ **保有不動産の地区について人口動態はどうでしょうか？**

- ・ 人口増加地区でしょうか？減少地区でしょうか？
- ・ 世帯別ではどの分類（単身・ファミリー等）が増加傾向にある地区でしょうか？
- ・ 年齢別ではどの年代が増加傾向にある地区でしょうか？
- ・ 年齢別ではどの年代の転入・転出が多い地区でしょうか？
- ・ 借家比率は高い地区でしょうか？また、借家数は増加地区でしょうか？

市場調査を行うと、地域によっては賃貸経営が困難な結果が出る所もあります。人口動態は、判断指標として重要な要素であり、この指標が悪い地域では、改装・大規模修繕・契約条件交渉に止まらず、重要な決断をする必要があるかもしれません。しかし、人口減少にありながら借家世帯は増加傾向にある地域もあります。市場調査から借家世帯のどの分類（世帯別・年代別・家賃帯）が増加傾向にあるかを把握し、保有物件に合わせた施策を講じる事で状況を変えることが可能になります。

- ◆ **個別物件における市場調査活用による詳細検証につきましては、弊社ホームページ：お客様の声 活用事例集「市場調査報告書：保有資産編」「保有資産分析書：保有資産分析編」をご参照ください。**

【要点】 多方面から市場変動要素を検証する事により、

当該地域の賃貸市場マクロ動態を知る事が可能になり、地域特性を把握する事が出来ます。

地域特性を把握する事により、今後の賃貸市場動向の仮説をたてる事が出来ます。

賃貸市場動向の仮説をたてる事により、保有資産を活かす方向性を見出す。

保有資産を活かす方向性を見出す事により、仮説・検証を繰り返し、収益性を向上させる。