

12

December  
2016

オーナー様向けニュースレター

# Classメイト

「パリ協定」発効、地球温暖化対策に待ったなし  
**賃貸住宅も住宅性能を  
重視する時代が到来!**

**大空室時代!  
調査とテナントリテンションで  
入居率の確保を!**

**不動産経営にも有効!  
宅建士を目指しませんか。**



株式会社 **ユーミーClass**

「パリ協定」発効、地球温暖化対策に待たなし

# 賃貸住宅も住宅性能を重視する時代が到来!

分譲住宅と賃貸住宅ではどちらの性能が高いか、つまり住み心地がよいか。これは圧倒的に分譲住宅に軍配があがることはオーナーの皆様も頷かれることでしょう。

賃貸住宅の宣伝広告が、セールスポイントとして「分譲並みの仕様」を謳っているケースも増えてはおりますが、このことはそのまま賃貸住宅の仕様が一般的に低レベルであることを物語っています。

そして、分譲並みの仕様という中味についても、その多くがキッチンやバス、トイレなどの目に留まりやすい設備面での話であり、もっと基本的な遮音性や断熱性、気密性といった住宅性能の面で、分譲に迫るようなものは極めて少ないと言えます。

## 賃貸住宅の省エネ化に、国も取り組みだした

これまで賃貸住宅が断熱性などの住宅性能で劣っていたことは、ある意味仕方がなかったかもしれません。オーナーとしてはなるべく投資を抑えて利回りを高めたい、という発想に傾きがちになるのは当然でしょう。豪華な設備などは多少の賃料アップが期待できるかもしれませんが、基本的な住宅性能やその性能を引き出すための設備といったところはアピールが難しく、それによる賃料アップはほぼ望めません。

賃貸なのだからこの程度にしてやれば十分だろう、という少々上からの目線で考えてしまうことも多いはずで、借り手側からしても、賃貸住まいは仮住まいで通過点、賃貸を抜け出し「終の住処」は分譲や戸建に、というのが多くの国民の共通認識だったと言えます。

しかしながら、ここにきて良質な賃貸住宅建築を考えるオーナーをバックアップする動きが出てきました。本年1月に環境省が公募を開始した「賃貸住宅における省CO<sub>2</sub>促進モデル事業」(以下モデル事業)です。

簡単に説明すると、必須条件として一定の断熱性能を満たした上、省エネ基準よりもCO<sub>2</sub>排出量が少ない賃貸住宅となるよう新築、改修する場合に、CO<sub>2</sub>削減に有効な空調、給湯、照明といった追加設備費用の一部を補助するという内容となっています。



地球温暖化防止のためのCO<sub>2</sub>削減は喫緊の課題であり、日本は2030年の目標達成のためには家庭部門からの排出量を約4割削減しなければならない状況にあります。分譲や戸建では省CO<sub>2</sub>の取り組みが進み、大手ハウスメーカーによる販売住戸ではゼロエネルギーハウスの展開も進んでいます。

しかし賃貸住宅の分野は省CO<sub>2</sub>住宅の供給や市場展開が遅れており、それでいながら賃貸の新規着工戸数は全体の約4割を占めています。国としても賃貸住宅の省CO<sub>2</sub>化に目を向けざるを得ないという判断がなされたのです。モデル期間は2016年から2018年の3年間、1戸当たり最大60万円もの補助金を交付する事業であり、環境省と国土交通省の連携事業であることに、本気度が伺えます。

## 賃貸住宅の選択基準が「住宅性能が良いかどうか」に

地球温暖化対策に関しては先ごろ「パリ協定」が発効しました。国際的な温暖化対策は京都議定書から18年ぶり、これまで先進国と途上国の対立が続いていましたが、世界中の全ての国が足並みを揃えることになったのです。

日本も今後は温暖化対策への取り組みが加速度を増すと予想されています。前述の通り、賃貸住宅における省CO<sub>2</sub>の動きは、分譲や戸建に比べ二歩も三歩も遅れています。

しかし今後は賃貸住宅でも当然のように省CO<sub>2</sub>であることが求められるはずで、そしてそれは「基本的な住宅性能の良し悪し」に直結しており、入居のための大きな選択基準に今後は変わる可能性があると言えるでしょう。

それにしても、地球温暖化と賃貸が結びつく日が来るとは驚きです。これからはますます世の中の流れに敏感になり、先取りした行動を起こすことが必要となってくるのではないのでしょうか。

大空室  
時代!

# 調査とテナントリテンション で入居率の確保を!



年の瀬も押し迫り、いよいよ賃貸業界の「繁忙期」が近づいてまいりました。エリアや間取りによっては「出るのも決まるのもこの時期だけ!」という物件も珍しくなく、タイミングを逃すまいと息巻いているオーナー様は少なくないことと思います。

しかし、人口減少と供給過多によって集客は年々難しくなっています。そこで今回は、集客する前の「入居中の部屋」に着目して空室対策を考えてみます。

## キーワードは「テナントリテンション」

さて、皆さんはテナントリテンションという言葉をご存知でしょうか。平たく言えば「入居者に長く住んでもらうための満足度アップ策」です。解約になった部屋がなかなか決まらない、だから入居促進の対策をしよう…、というのが一般的な空室対策ですが、そもそも入居者が「解約」しなければ空室に悩む必要はありません。つまり、テナントリテンションとは「解約を出さないこと」を目的とした空室対策なのです。

## 満足度調査は入念に

テナントリテンションを実施する上で行いたいのが、入居者に対する「入居満足度調査」です。

- 住み心地はいかがですか?
- 調子の悪い設備はありませんか?
- 他の部屋とのトラブルはありませんか?

解約には何らかの理由があるはずで、その「解約の芽」を摘み取ることができれば入居期間は延びるはず。解約の芽を発見するには、本人に訊くのが一番。満足度調査によって部屋の不具合が判明したなら、修理や新品への交換などの「満足度アップサービス」を行います。解約になれば同じことを行うのですし、それなら家賃収入がある時のほうが負担になりません。修繕・交換が済んでいる分、解約後の空室期間の短縮も期待できます。

また、この調査では、なかなか訊きにくい「突っ込んだこと」も聞いておくべきです。

- 半年以内に解約する予定がありますか?
- あと何年くらいこの部屋に住みたいですか?
- 他にどんな設備があればもっと住みたいと思いますか?

事前に解約の情報が手に入れば業者手配もスムーズになりますし、解約を思いとどまらせるような交渉の余地も生まれます。

ちなみに、この調査を成功させるポイントは、回答者に何らかの『お礼』を用意することです。回答率を上げるためというもありますが、お礼がないと「調査で設備故障を訴えたのに修理しに来ない!」などと入居者が憤慨してしまいます。お礼を渡すことで調査を調査として区切ることができ、必要な処置を落ち着いて行えるようになるのです。入居満足度を満足度調査で下げてしまえば本末転倒ですから、お礼はきちんと用意しましょう。

## 満足度アップの費用はどう考えるべき?

テナントリテンションを考えると、ハードルになるのはやはり「出費」です。大半のオーナー様は「いま住んでもらっているなら余計なお金は払いたくない」とお考えでしょうが、出費額よりも長期入居の利益のほうが大きくなるなら、お金をかける気も出るはず。まずはシミュレーションをしてみましょう。

シミュレーションの軸は、平均居住期間(解約率)と解約後の平均空室期間です。

例えば 全10室・賃料6万円・平均居住期間5年  
(解約率20%)・平均空室期間2か月のアパート

○居住期間を7年(解約率14.3%)に伸ばせば…  
→1部屋あたりの余剰金

**1年で6万円×(20%-14.3%)×2か月=6,840円**

「3回目の更新時(6年間居住)に商品券2万円分プレゼント!」  
をしても…

**6,840円×6年間-2万=21,040円のプラス**

加えて、30年の経営の中では、原状回復工事が  
1部屋当たり1.6回も減らせます。

**(30年-空室期間10ヶ月)÷5年に1度=原状回復工事は5.8回**

**(30年-空室期間 8ヶ月)÷7年に1度=原状回復工事は4.2回**

**5.8回-4.2回=1.6回の原状回復工事削減!**

ただ闇雲に入居者サービスをしたのでは投資効率を悪化させるばかりですが、以上のような方法で改善ポイントや予算をはっきりさせることができれば、アイデア次第で様々な長期入居施策が図れるのではないのでしょうか。

# 不動産経営にも有効! 宅建士を目指しませんか。

不動産業界に勤める結構な数の方が、ドキドキしながら先日11月30日を迎えたはずです。オーナー様の中にも同じ思いをされた方がいらっしゃることでしょう。そう、不動産業界では避けて通れない登竜門、宅地建物取引士(宅建士)の合格発表日です。受験された方、お疲れ様でした。そして合格された方、本当におめでとうございます。

宅地建物取引士試験は、数ある国家資格の中でも最も人気が高い試験で、年に一度しかチャンスがない試験としては、毎年ダントツの受験者数を誇ります。

不動産取引の際に必須である重要事項説明は、宅建士でなければできませんし、不動産取引を行う事務所内には5人に1人以上の割合で宅建士が必要ですので、不動産業界の者が合格を目指すのは当然ですが、民法や税制、金融、建築、社会情勢といった幅広い知識が習得できるので、様々な分野から受験者が集まります。

関連性がないと思われるような業界でも、宅建士の取得を奨励する企業は多く、相当の割合で資格手当などの支給対象となっています。

また、特段の受験資格がなく、受験料が7,000円と比較的安価なもの人気の理由でしょう。年齢制限や学歴要件もありませんし、外国籍の方も受験可能です。

今年は19万8,375人が受験されましたが、これだけの受験者数に対して合格者は毎年3万人前後、合格率では15~18%前後の狭き門です。必死に勉強しないと合格は難しい試験といえます。

では、宅建士試験にはどんな問題が出るのでしょうか。今年の問題の最初と最後を見てみましょう。

**【問1】**次の記述のうち、民法の条文に規定されているものはどれか。

- ①利息を生ずべき債権について別段の意思表示がないときは、その比率は、年3%とする旨
- ②貸貸人は、貸借人が貸借に基づく金銭債務を履行しないときは、敷金をその債務の弁済に充てることができる旨
- ③免責的債務引受は、債権者と引受人となる者との契約によってすることができる旨
- ④契約により当事者の一方が第三者に対してある給付をすることを約したときは、その第三者は、債務者に対して直接にその給付を請求する権利を有する旨

**【問50】**建築物の構造に関する次の記述のうち、最も不適当なものはどれか。

- ①鉄骨造は、自重が大きく、靱性が小さいことから、大空間の建築や高層建築にはあまり使用されない。
- ②鉄筋コンクリート造においては、骨組の形式はラーメン式の構造が一般に用いられる。
- ③鉄骨鉄筋コンクリート造は、鉄筋コンクリート造にさらに強度と靱性を高めた構造である。
- ④ブロック造を耐震的な構造にするためには、鉄筋コンクリートの布基礎及び臥梁により壁体の底部と頂部を固めることが必要である。

このような4択式マークシートによる試験で、2時間のうちに50問を解いていきます。1問あたりおよそ2分半。先ほどの2問も5分で回答する必要がありますが、皆さま解くことができましたでしょうか(解答は後述)。

不動産という金額も責任も大きな取引を扱う以上、宅建士には高度な知識と正しい判断力が求められます。安全な取引のためですから、試験が難問となるのも当然です。今年は例年より簡単だったと言われるかもしれませんが、それでも一般の方が普通に解ける問題ではありません。合格に及ばなかった全国15万人の方々のおかげに毎日の不動産取引が成り立っています。

ちなみにこれまでの合格者の最年少者は、なんと12歳の小学6年生、最高齢者は90歳だそうです。知識と教養が高められ、不動産経営にも大変有効な宅建士試験、合格すればちょっと自慢のタネにもなるでしょう。試験は10月なので、勉強時間はたっぷりあります。まだお持ちでないオーナー様、12歳や90歳に負けないよう、是非チャレンジしてみてください。

問題の解答

**【問1】**答えは④

①は3%ではなく5%。②は現行民法では規定なし。ただし民法改正で規定される可能性あり。③も規定なし。

**【問50】**答えは①

鉄骨造は自重が軽く、靱性(=粘り)が高いのが特徴で、高層建築のほとんどは鉄骨造。

**【お詫びと訂正】**2016年10月号のマイナンバーについての記事で、ページ左側下から3、4行目「申告の際には『個人番号カード』の写しの添付が必要となります」とありましたが、正しくは『通知カード』又は『個人番号カード』でした。訂正させていただきますとともに謹んでお詫び申し上げます。

Classメイト 2016年12月号

2016年12月発行(毎月1回発行)

発行元・株式会社 ユーミーClass

〒251-0052 藤沢市藤沢223-2 ユーミー藤沢センタービル7F

TEL.0466-86-7741 FAX.0466-86-7749