

CASA LETTERA

第6号 多種多様な賃貸経営について

賃貸市場は常に

変化の連続です。

柔軟な賃貸経営が求められる

時代です。

多種多様な賃貸経営

過去のCASA LETTERAにおきましても幾度となくお伝えしている『供給過剰な賃貸住宅』ですが、ちょうど5月30日付の各報道において、姫路市に工場を置くTV用液晶パネル生産（パナソニック姫路工場）が今年の9月末をもってTVパネル事業より完全撤退するというニュースが飛び込んできました。姫路市や商工会議所としましても撤退後の工場について何らかの生産継続で話を進めているそうですが、我々賃貸経営に携わる者としては、『パナソニック工場が来るので今のうちに賃貸住宅を建築しませんか？』という大手賃貸建築メーカーの声で建築をされた周辺の地主様・物件所有者様の今後について心配をします。

中国系資本に吸収されたシャープのようにシャープ亀山工場周辺の賃貸経営も非常に厳しい状況であると聞きます。一度建築してしまった物件は、突如として止めることはできません。そのため、どういった事態が発生しても柔軟に対応できる状況を我々は作っていく必要があります。今号では、多種多様な賃貸経営と題して記事を書いておりますが『供給過剰の賃貸物件』という状況に加えて、大手メーカーの撤退など賃貸経営を取り巻く状況は常に変化しております。今後の賃貸経営の参考になれば幸いです。

まずは競合物件を再度検討！

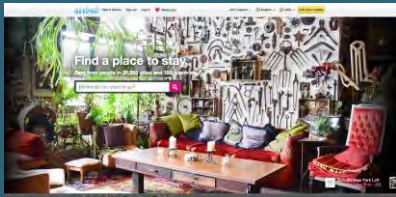
特にファミリー物件所有の方は、同じような賃貸物件の相場を調べているだけでは競合物件が漏れています。ファミリー物件での競合で検討しなければならないのは・・・

1. 分譲マンション購入による住み替え
2. ご自身で新築戸建てを建てる場合
3. アパート・ハイツ系をお持ちの方は、最近の新築戸建賃貸の増加

も競合物件として考えて行かなければなりません。1～3の場合では、いずれも月々8万円～のローンや賃料を支払うこととなります。しかしながら購入の場合、『資産』となる、または戸建賃貸の場合『会社契約』など住み替え者にとって、目移りしやすい条件なども加わりますので、要注意が必要です。



話題の民泊とは？



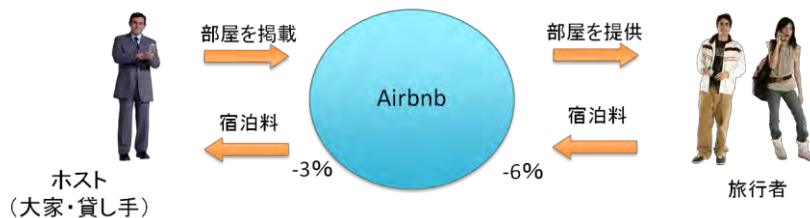
民泊の代表例

Airbnb のホームページ

<https://www.airbnb.jp/>

話題の民泊！代表例 Airbnb

以前にも、ご紹介しました賃貸経営の空室対策の一つとして民泊をされているオーナー様が増えております。関西圏では特に大阪などの都市部でされているオーナー様が多いですが、通常賃貸で賃料 80,000 円で募集されている部屋が、民泊により一カ月 約 400,000 円（なんと 5 倍！）の収益を生んでいる物件もございます。ただ、皆様ご存知の通りまだまだ法整備が来ていないこともありますので、民泊をされる場合は近隣対策なども検討し行う必要があります。



姫路市内におきまして、昨年の春に平成の大改修が終了した姫路城を中心とした観光産業が盛り上がりを見せており以前に比べると宿泊施設の利用も増えているそうです。この観光資源を活用した賃貸経営の一つとしても民泊（airbnb）の取り入れも賃貸経営手法の一つと言えるのではないのでしょうか。

地域との連携

【物件力】・・・例をあげますとリノベーションをし賃料アップを目指したおしゃれな部屋・・・もちろん物件力を上げるために必要な方法のひとつです。

ただ、もしお持ちの物件の近隣の状況が大変さびれた商店街の中だったら。お客様は、お部屋の内覧をする際に当然物件の共用部や室内の状況も確認されますが、その前に物件にたどり着くまでの街の状況も車窓から何気に見られてます。ご自身の物件周辺が非常に寂しい感じを受けられたら、せっかく多額の費用を投じて行ったリノベーションや大規模改修も内覧されているお客様にとっては町のイメージでマイナスポイントとなります。

「地域との連携」は一人では決して出来ないテーマですが、身近なところでは『各町の自治会組織』・『学校の PTA 活動』・姫路市内では『スポーツ 2 1』など様々な地域ボランティアなどの活動があります。特に姫路駅南エリアでは『播州秋祭り』も盛んで同世代の仲間たちによる地域活性も行われていますので、このような活動に参加するのも『地域との連携』の第一歩ではないのでしょうか。

強いては地域連携が盛んになりますと『地域の防犯意識』も向上し、安全な住まいの提供も考えられます。



今後の賃貸経営に必要な

考え..

『タウンマネジメント』とは。

タウンマネジメントの重要性

『プロパティマネジメント』（オーナーの収益を最大限に高める。付加価値の創出）は、現在の賃貸経営におきましてはスタンダードな考え方になってきました。そして、これからの将来競合物件に勝ち抜いていくためには『プロパティマネジメント』の考えと実践が当然のことながら、今後は『タウンマネジメント』の考え方や実践も重要視されてきます。

『タウンマネジメント』とは、先述の『地域の連携』と非常に近い考えになり、『街そのものの活性化をすることにより、お客様が（この街に住んでみたい！この街なら安心して子育てができる！）といった街そのものの付加価値向上をすることにより、ご自身の所有されている物件への誘導をしやすくする』考えでもあります。

いくら綺麗でおしゃれで、賃料も適正..であっても

街そのものが寂しかったり、危険なエリアだと住みたいでしょうか？

決してご自身だけで行うのは非常に難しく『自治会組織』などの協力も必要になってきますが、あるオーナー様はご自身の物件でフリーマーケットや小さな夏祭りをされている方もいらっしゃいます。また、季節の行事に応じてクリスマスツリーを飾ったりされているオーナー様もいらっしゃいます。そうした小さな積み重ねが将来の大きな『タウンマネジメント』に繋がっていくのかもしれない。

お知らせ

スクーデリア・カーサ **facebook** ページぜひチェックして下さいね。

物件管理などの情報もアップしています！

お問い合わせ先 **株式会社スクーデリア・カーサ**

兵庫県姫路市南条4 2 8 番地 ロッキーコートナカヤ 307 号

Tel : 0 7 9 - 2 2 6 - 5 1 6 0

info@scuderia-casa.com

http://www.scuderia-casa.com

