



TOPICS
01

ご挨拶

謹啓 秋と言えば皆さんは何を思い浮かべるでしょうか。食欲の秋やスポーツの秋など、秋は涼しくなり、食べ物もおいしく、運動をするのにも気持ちの良い気候となります。

そんな何を始めるのにも最適な秋ですが、その中のひとつに“読書の秋”があります。なぜ“読書の秋”と言われるようになったのでしょうか。一説には文豪夏目漱石が関係していると言われています。夏目漱石が「三四郎」という作品で古代中国の詩人である韓愈の「灯火親しむべし」という詩を引用したことから「秋の夜は過ごしやすく読書をするのに最適な季節」＝“読書の秋”に繋がっていったそうです。今では誰もが思い浮かべる秋のイメージですが、由来を知るとまたその趣を感じることができるのではないでしょうか。人それぞれ秋の楽しみ方は異なると思いますが、趣を感じながらそれぞれの秋を満喫したいものです。皆様のますますのご繁栄とご健勝を心よりお祈り申し上げます。

謹白

TOPICS
02

家具・家電付物件 オーナーが備えるべき 保険は

空室対策のためにテレビや電子レンジなど、家電を購入し室内に備えることがあります。数年しか住まない単身赴任者や学生向けのマンションでも、家具家電付きはよく見られます。もし、そのような備え付けの家財を、入居者がうっかり壊してしまった場合はどのような補償が受けられるのでしょうか。入居者は自分の家財を対象にした家財保険に加入することが義務付けられていますが、オーナー様所有の家財を壊した場合は、その保険に付帯された個人賠償保険で対応することができます。しかし、そこで気を付けるべきことがあります。入居者の個人賠償保険で補償されるのは、『時価額』といって経年を加味した額になるのです。つまり、同じものを買って替えることができる額の保険金は出ないということです。もちろん入居者に対し、「全額補償しろ」と言えないことはないのですが、できれば穏便に、迅速に事を済ませ、入居者には長く気持ちよく住んでいただきたいものです。

そこで、オーナー様も家財保険に加入することをお勧めします。家財保険は、『再取得価額』といって修理費もしくは同レベルの物が購入できる補償となります。例えば入居者に賠償請求することができない、落雷などが原因により家財が壊れてしまった場合も、家財保険に加入していれば、新しいものに買い替えることができるのです。『時価額』と『再取得価額』、保険種類によって、損害の評価の仕方が違うことを覚えておいた方がよいでしょう。



TOPICS
03

圧倒的に資産価値を高める 4つのリノベーション効果

入居率は二極化

全国的に賃貸物件の入居率は二極化しています。大幅に入居率が高まるエリアがある一方、人口減少で苦戦しているエリアもあります。入居率低下を憂いても、何もしなければプラスに転じることはないでしょう。市場で競争するためには、ライバル物件に比べ秀でる特徴をもつことが必要です。それを可能にするのがリノベーションです。築年数が経過した物件でもリノベーションを行えば、現在の顧客ニーズに合致する可能性が高まります。これが苦戦エリアでも入居率を高めることが出来る手法です。

リノベーションの4つのメリット

なぜリノベーションが入居率を高めることになるのでしょうか。オーナーにとってどのようなメリットがあるのか4つのポイントにわけて解説します。

1 最新設備の入居者ニーズで反響を増やす

入居者のライフスタイルは、時代の変化によって常に変わります。現代のようなIT時代は、その動きが顕著です。たとえば高速インターネットや宅配ボックスなどは、もはや生活に欠かせない必須アイテムとなっています。TVモニターフォンや防犯カメラは、セキュリティ面でニーズが高まっています。また、水回りの清潔性や新しさは常に求められますが、予算が限られている場合は、見た目を良くするカッティングシートを採用することも一つの方法です。

2 映える部屋と写真の質はポータルサイトで差別化できる

ポータルサイトには、大量の空室情報が掲載されています。それらの物件の画像をみると、どれもフローリングに白い壁など、画一的なデザインばかりです。これでは溢れる情報の中に埋もれてしまい、「内見したい」という動機付けを引き出すことはできません。ポータルサイト内の勝負に勝たなければ、内見というステージに上がることが難しいのです。よって、より目を引くようなアクセントクロスや人気の設備、またそれら素材を映えさせるような写真の質が重要と言えます。

3 需要が高まると、資産性を維持できる

求められる部屋を提供できれば、賃貸需要を高める



ことができます。日本において賃料は経年変化とともに下落していくのは当然です。しかし、インフレ状況下では、差別化された部屋は賃料を上げることが可能です。賃料の上昇は、収益還元で考えた場合、物件の価値を高めることに直結します。たとえば「物件価格＝賃料収入/市場の利回り」という公式に当てはめると、6.0%で取引される市場では、賃料を1000円上げれば、20万円高い価格で売却できる可能性があるのです。（20万円＝1000円×12カ月/6.0%）

お金をかけずに放置すれば、入居者ニーズとかけ離れ、賃料下落から資産価値の下落という負のサイクルに陥ってしまいます。

4 入居者の質を維持できる

何もせずに放置した空室では、入居者が決まりにくくなります。そうなると、賃料を下げて募集することになります。賃料を下げると間口が広がってしまうため、問題のある入居者が入る事にもなりかねません。その結果、既存の良質な入居者の退去を促進してしまうことになり、悪循環に陥ってしまうのです。

リノベーションは、賃料維持だけでなく、入居者の質の維持にもつながります。これらによって結果的にはオーナーの資産価値を維持または向上することが可能となるのです。

