

PARTNER

—— 賃貸住宅オーナーの皆様へ ——



2010.11 パートナー

写真：モミジ

84
VOL.

特集／理想の賃貸オーナーを目指してⅡ
リフォーム会社が考える「理想のオーナー像」
賃貸経営まめ知識 防犯用語のいろいろ
コラム◆住まいの話 今年も、結露が心配な季節になってきました

リフォーム会社が考える「理想のオーナー像」

賃貸住宅を経営していると、退去時の原状回復リフォーム工事や小修繕工事が必ず発生します。工事を請け負うリフォーム会社とのパートナーシップもまた、きわめて重要です。では、彼らはさまざまな工事受注の局面で、どのような対応を期待しているのでしょうか。オーナーはどう判断し、どう協力関係を築いていくべきなのでしょう。今回はリフォーム会社のノウハウを、賃貸経営に役立てる方法を探っていきます。

【原状回復時のリフォーム】

プラスアルファの少額工事で 第一印象や住み心地が向上

一般的に、原状回復工事における賃貸オーナーとリフォーム会社とのコミュニケーション関係は希薄です。リフォーム会社はオーナーまたは管理会社から工事範囲を指定され、見積書を提出し（必要により、クロスの張り替え、水廻り設備の修理などの項目が加えられることもあります）、承諾されれば決められた期間内に工事を完了します。原状回復工事の大半はクリーニング中心で、オーナーの関心は入居者募集に向かいがちです。しかし、早く入居者を見つけるためには、工事を早く終わらせるだけでは不十分。物件の魅力を高める、何らかの工夫が必要な場合があります。賃貸物件を数多く手が

ているリフォーム会社は、少額でも効果的なアイデアをたくさん持っています。「例えば、玄関のコンクリートにきれいな床材を張るだけで、第一印象が変わります。女性に敬遠されがちな1階の物件でも室内洗濯物干し器具を取り付けたところ、女性が入居したケースもありました。少額工事でも住み心地が変えられます」（リフォーム会社のアリーナ(株)）。所有物件の原状回復の際には、どこか手を加える箇所がないのか、リフォーム会社と一緒に探してみたいかがでしょう。

【修繕・改修工事】

市場ニーズを踏まえて 最適な住宅設備を提案

バブル期に建てられた賃貸物件は今、およそ築20年を越えたところで、「当時は部屋数を多く確保し、玄関ドアを開けるとすぐに

長期修繕計画

長期修繕計画の
修繕工事は、後回し

問題が顕在化して
から、そのつど修繕

経営プランと長期修繕計画を作り直し、
リフォーム会社に修繕工事を相談。

修繕・改修工事

賃貸市場(住まい方)
の変化

住宅設備の変化が
速くなっている

物件にあった最適な住宅設備を
リフォーム会社に相談。

原状回復時のリフォーム

リフォーム会社との
関係が希薄

入居者を早く入れ
たい気持ち強い

リフォーム会社が持っている少額でも
効果的な、魅力アップのアイデアを
活かす方向を探る。

■原状回復時のプラスアルファ・リフォーム例



▲室内干し用のワイヤーを設置。

▲壁付けのボックスから必要なときだけワイヤーを引き出して、対面のフックに引っかける。



▲リフォーム前はコンクリートむきだし。



▶部屋ごとに、玄関入り口の部分をさまざまな床材でリフォームして、華やかな印象に。



▼トイレのタオル掛け等のアクセサリー類をシンプルに統一して、イメージアップ。



▲収納部の建具修繕の際にロールスクリーンを用いて、コストを抑える。



キッチンという間取りが一般的でした。一方最近では、家族の数が減っているため部屋数が少なく、南側にリビング、北側に寝室、キッチンは玄関から見えないようにレイアウトする間取りが中心です。かつてと逆になっています」(前出・アリーナ株)。リフォーム会社からの間取り変更を含む大掛かりなリフォーム提案は、こうした賃貸市場の大きな変化が背景になっただけが少なくありません。

また、住宅設備は絶えず新しい商品が出ています。例えば、温水洗浄便座は賃貸住宅に浸透するまで相当な時間がかかりまし

たが、IHクッキングヒーターはガスより料金が安く安全ということで、短期間に普及してきています。仮に築15年を越える物件であれば、使われている設備は明らかに市場ニーズと合わなくなっています。老朽化も進んでいる場合にはリフォーム会社に相談し、何がベストなのかを提案してもらいましょう。

【長期修繕計画】
その場限りの修繕対応ではなく、計画的修繕で建物の価値を維持

「賃貸マンションの長期修繕計画にあわせた修繕工事は多くの場合後回しにされ、問題が

顕在化するとそのつど修繕するケースが大半」
「いつか取り返しをつかない事態を招きかねない。長いスパンで見ると損をしてしまうことも多い」というリフォーム会社の声をよく聞きます。オーナーの依頼があれば、管理会社は経営プランに合わせて長期修繕計画を作り直してくれます。計画に基づいてリフォーム会社に相談してもらえば、適切なタイミングでの工事を提案する用意があるとのこと。

管理会社・仲介会社にはない解決力
良好な関係を築き入居率アップを

リフォーム会社は数多くの工事を通じて、

●取材及び写真協力：アリーナ(株) <http://before-after.bz/>

今の流行、入居者の好き嫌い、入居者自身がなんとなく不便だと感じている内容について熟知しています。工事金額に応じて物件の魅力を高めるアイデアを持ち、管理会社や仲介会社にはない現場解決力があります。こうしたノウハウや専門知識を活用しない手はありません。

では、オーナーがリフォーム会社とおつきあいする場合、どういう点に心がければより良好な関係を築くことができるのでしょうか。

「オーナーには管理会社からの情報をもとに最近の入居者ニーズに目を向けていただき、こちらの提案に対して耳を傾けてほしいと思います。どうすれば入居者に長く住んでもらえるかを相談してもらえれば、いろいろな提案が可能です」(前出・アリーナ(株)といます。

マンションの退去者が増えているのであれば、管理上の問題とは別に、部屋や建物に問題や不具合が生じていることが原因になっているかもしれません。空室を長引かせないためには、原状回復時のリフォームをクリーニング等だけで済ませず、パートナーであるリフォーム会社を有効に活用されることをお考えください。

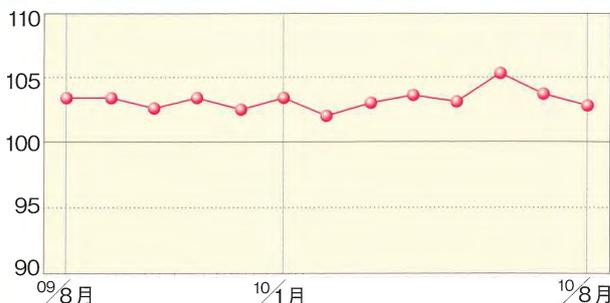
賃貸経営マンスリーデータ - 11月 -

賃貸住宅融資金利 住宅金融支援機構 35年固定・参考金利	11月参考金利 2.42%	10月参考金利 2.50%	前月金利差 ▲0.08
長期国債金利 新発10年物国債 流通利回り	10月利回り 0.882%	9月利回り 1.023%	前月金利差 ▲0.14
建設工事費デフレーター 非木造住宅 2005年度=100%	8月指数 103.0	前年同月指数 103.6	前年同月比 ▲0.6%
賃料動向 首都圏マンション 1戸あたり成約賃料	9月賃料 10.03 万円	前年同月賃料 9.93万円	前年同月比 1.0%

●機構の参考金利は、今年5月から連続して下げていたが、10月はやや上げ、今月は2.42%と再び下げた。建設工事費は昨年2月以来の下落傾向を示していたが、7月はわずかに上昇し、8月は再び下げた。9月の首都圏賃料は、前年同月比で1.0%と13ヵ月ぶりに上昇している。

- 注) 1 賃貸住宅融資金利は、住宅金融支援機構・繰上返済制限制度を利用する場合のデータより。
2 長期国債金利は、日本証券業協会発表の店頭売買参考統計値(基準日:25日)・平均・複利データより。
3 建設工事費デフレーターは、国土交通省・2005年度基準のデータより。
4 賃料動向は、アットホーム(株)調べ・居住用賃貸物件の成約賃料より。9月のマンション成約面積平均は38.83㎡。

■建設工事費デフレターの推移(2005年度基準・非木造住宅)



●建設工事費デフレーターは、建設工事に使われる資材の変化や価格の変動、賃金等を加重して作成される建築統計数値である。

●年間推移を見てみると、6月の105.5をのぞくと、おおむね102~104で安定推移している。

*上記のデータは、2005年度基準(今年6月30日発表分より変更)のものです。

「バリアフリー対応高円賃登録賃貸住宅融資制度」における高齢者優先募集についてのお知らせ

- 入居者の募集にあたり、一般の募集に先立って高齢者優先募集期間を3日間以上設けていただきます(高齢者とは60歳以上の方をいいます)。また、空室募集の際にも同様の措置を講じていただきます。
- 入居者の募集を行う際のチラシ・立て看板等において、高齢者優先募集期間を記載するとともに、「高齢者であることを理由に入居を拒否することのない住宅金融支援機構のバリアフリー対応高円賃登録賃貸住宅融資を受けたものです。」との記載を行っていただきます。