

賃貸仲介・管理

ハード・ソフトとも質の向上が加速。
エコロジー、エコノミーへの注目も高まる

避難者需要は1カ月で収束も、被災地は圧倒的住宅不足

東日本大震災後、賃貸住宅市場では、被災者向け住宅の特需、大手企業の転勤需要の停滞、福島原発事故に起因した避難者や外国人退去などの動きが生じた。

震災後3カ月を経過してもいまだ不足が続いているのが、被災地周辺の賃貸物件。仮設住宅の建設や被災者向け借上げ住宅、一般民間賃貸住宅などを総動員しても、まだ追いつかない状況だ。宮城県石巻市で賃貸管理業などを手がけ、自身も津波により被災した松本産業(株)(宮城県石巻市) 代表取締役

役・松本充代氏は「石巻では、被災者に加え、復興支援にあたる建設業者や企業の応援部隊による需要が急増しており、居住用物件がほとんど残っていません。シティホテルからラブホテルに至るまで常時満室です」と話す。

また、首都圏や一部の地方都市圏など、雇用を生む産業を抱える都市での賃貸需要が活性化している。(株)シー・エフ・ネット(横浜市港南区)のゼネラルマネージャー・猪俣淳氏は、「被災地の復興まで6年から10年は要する」と仮定したうえで、「この期間中、原発周辺の退避居住者、被災地の失業者が西日本や、雇用のある首都圏に転出する可能性があります」と指摘。特に、比較的身軽な単身者や小家族世帯

にその傾向が強いと予測。ファミリー層は住宅購入も視野に入るが、こうした不安要素の強い局面では、賃貸住宅を選択する傾向にあるという。

物件選びでも、「新しさを立地の良さを妥協し、必要な間取りと負担感のない賃料が決め手になる。単身者は5万〜7万までの1R、ファミリーは8万〜10万円の1〜2LDKの需要が旺盛」(同氏)で高額物件は敬遠しがちだという。

福岡市を中心に賃貸管理業を手がける岡部不動産(株)(福岡市南区) 代表取締役・岡部利行氏も「原発事故の風評で、東北や関東地方からの避難を希望する問合せもあり、福岡市内周辺のホテル、マンション・ウィークリーマン

表1

宅建業

- (1) 役所、組
- (2) 所有者、
- (3) 旧地名を
- (4) 建物の基
- (5) 古地図や

表2

土地

- 国土情報 <http://www.国土情報.com>
- 「国土変遷」 <http://arc.国土変遷.com>
- 「彩色地形」 <http://ne.彩色地形.com>
- 「ハザード」 <http://dis.ハザード.com>

吉野不動産鑑定

を第三者に依頼

高度なサービスが求められていくことになる。

専門家が予測する。今後の「賃貸仲介・管理」

情報収集を徹底し、「特需」後の対策を

アットホーム(株) 取締役業務推進部長 庄司 利浩氏



震災後、被災地の周辺や雇用を生む産業のある一部の都市では、避難者や復興支援従事者による、通常とは異なった賃貸需要、いわゆる「特需」が発生しており、しばらくこの動きは続くと思われる。

ただ、これはあくまでも、復興までの期間限定の需要。今後は、「復興後」を見据え、市場動向を注視していく必要がある。

ポイントとなるのは、復興後の被災者の動き。被災により疎開した学校や企業、工場などは、復興が進展すればいずれ元の土地に戻ると予想される。これらを受け入れた地域では、再び空室リスクが高まると認識すべきだろう。また、被災者の多くは、緊急避難場所として、間取りや立地を考える間もなく入居しているため、ニーズと物件仕様のミスマッチも少なくない。こうした入居者は、今後徐々に退去していく傾向にあると考えておくべきだ。

自治体の被災者支援策の動向によっても、市場動向は大きく変わる。管理会社はこれまで以上の情報収集

能力と、オーナーに対するよりの確かな助言が求められることになる。

さらに、福島原発事故の収束のめどが立たず、余震も続き、いつまた大地震が発生してもおかしくない状況下では、企業がリスクヘッジ策として複数の事務所を構えているのと同様に、個人でも不測の事態に備えた緊急避難先を確保する動きが進むことが考えられる。こうしたニーズに対応し、いざというときに物件を紹介できる管理会社、というアピールを事前しておくビジネスも考えられそうだ。

一方ハード面では、耐震性に加え、太陽光発電システムなど自然エネルギーを取り入れた「エコ賃貸」が、自治体の補助などを追い風に普及することが考えられる。

また、今回の震災では、コミュニティの重要性が浮き彫りになったことから、シェアハウスなど、入居者同士の交流を促す企画を付加した物件も増えてくるだろう。

られる傾向になるのでは」と予測。シー・エフ・ネットの猪俣氏は「建物の安全性や性能を維持していくことの重要性が見直され、計画修繕」が本流

になり、ビジネスにもつながる。賃貸管理会社は、オーナーとのパートナーシップが欠かせなくなるでしょう」と指摘する。

また、原発事故に伴う電力不足問題が、入居者・オーナーの目を、「エコロジー」「エコノミー」へと向けさせている。シー・エフ・ネットの猪俣氏は、「自治体の支援を前提に、太陽光発電システムや蓄電池が一気に普及する可能性もある」と予測する。前出・岡部不動産の岡部氏が20数年来付き合っているオーナーの1人は、太陽光発電システム搭載のオール電化賃貸住宅を福岡市内で建築しており、「8月竣工にもかかわらず、すでに総戸数30戸の半



太陽光発電システム(上)を搭載した賃貸住宅の完成予想図(右)。賃料は周辺相場より1割程度高く、必ずしも立地に優れているとは言えないが、竣工前にもかかわらず、半数の申し込みが入った(写真提供:日章工業(株)(福岡県糟屋郡)、物件管理運営:新ニューガイア(北九州市小倉南区))



大震災直後も空

「計画修繕」が本流に。賃貸住宅の品質向上を促す

他方、震災後は、住まいの安心と安全、被災時のインフラの早期復旧体制の確立に改めて注目が集まった。オーナーズエージェントの藤澤氏は「1981年以前の旧耐震物件は不人気になり、沿岸部の物件も当面は避け

シヨンは稼働率が一気に高まった」と話す。熊本市一帯を事業エリアとする明和不動産(株)(熊本県熊本市、代表取締役・川口雄一郎氏)も、岡部不動産と同様の問合せが震災後1カ月間で約40件のほったという。ただ、こうした動きはいずれも1カ

一方、長期的にみると、復興特需の「反動」が心配との声も多く聞かれる。「今後、被災地では、個人の住宅

被災者需要で供給過剰に。懸念される復興後の反動

月間程度で収束したそうだが。

室物件はあつという間に満室になりましたが、1年目くらいで供給過剰となり、猛烈な勢いで空室が増えていきました」と振り返る。

マンション開発

ユーザーは「3P」に加え「安全性」重視へ。
耐震性、防災性の強化に向けた取組みが活発化

「自粛」明けのGW商戦好調。
契約率も70%キープ

「今年のゴールデンウィーク（以下、GW）商戦は、まさに良い意味の『誤算』だった」と語るのは、分譲マンション事業の総合コンサルタントを手がける㈱トータルブレイン（東京都港区）代表取締役社長の久光龍彦氏。

東日本大震災発生後、東日本のマンション販売現場は、一斉に自粛モードに突入した。震災後からおよそ1ヵ月間、広告を控え、モデルルームは閉鎖、開けていたとしても最低限の顧客対応にとどめ、その間建設中物件の安全確認や工期調整等に終始した。

その結果、㈱不動産経済研究所発表の3月の首都圏マンション供給戸数は前年同月とほぼ同数の約3600戸、4月は実に27%減の約2300戸にまで落ち込んだ。ところが契約率は、3月が79.7%（前年同月比▲3.1ポイント）、4月も76.0%（同▲3.9ポイント）といずれも「好調」の日安である70%を上回り、GW商戦が反映された5月は供給戸数3912戸（同3.6%増）、契約率は79.2%（同2.2ポイントアップ）と、完全回復調にしている。

同氏は、この回復要因について「持ち家志向の強い若年一次取得層が、3500万円前後のファミリーマンションを買い支えている」と指摘。「不

況や震災の影響を不安視するよりも、今の自分たちの生活を豊かにすることを優先しているのです」（同氏）。

キャンセル住戸にユーザー戻る。
埋立地の大規模物件も即完

GW商戦のマンション販売現場は、まさしく、息を吹き返した。

東急不動産㈱は、震災後、一部物件で、ユーザーの将来不安等に伴う消費マインドの低下から契約キャンセルを受けたものの、GW商戦に合わせ首都圏20物件の広告宣伝を再開。4月のモデルルーム来場者数こそ前年比3割ダウンとなったが、5月GWの来場は6%ダウンと回復。当初目標通りの契約



石巻商社団地内のオール電化仕様の賃貸住宅。震災時に津波に襲われ、1階は泥水に覆われたが、震災後、同社の迅速な修繕対応により復旧を果たした（写真提供：松本産業㈱）

「平時のストック活用として高齢者や生活弱者の支援に生かせる」（前出・明和不動産の川口氏）のではないかと注目されている。賃貸住

数に申込みが入った」（岡部氏）と驚いているという。同物件では余剰電力を売ることで光熱費を削減でき、通常は電気代が安くなり、災害時には電力不足に対応できることなどをアピールしたことで、注目を集めたようだ。

加えて、今回の震災により、災害時に1人であることへの不安もクロージングアップされたことから「シェアハウスなど、入居者同士のコミュニケーションを促す企画物件も増えるだろう」（前出・オーナーズエージェントの藤澤氏）との声も多く聞かれた。そのほか、被災地での行政による民間賃貸住宅の借上げ制度が、「平時のストック活用として高齢者や生活弱者の支援に生かせる」（前出・明和不動産の川口氏）のではないかと注目されている。賃貸住

入居者との交流、
地域との連携も今後重要に

宅の社会的役割が見直されるきっかけともなりそうだ。

こうした入居者やオーナーの価値観の変化に対応するため、賃貸仲介・管理業の役割が必然的に高まることが予測される。

前出・シー・エフ・ネットの猪俣氏は「計画修繕一つをとっても、合理的かつ理論的な提案力が欠かせません。スキルアップがいつそう求められるでしょう」と予測。前出・岡部不動産の岡部氏も「本来、『家主、投資家のキヤッシュフローを最大化すること』が、賃貸管理業者の役割です。特に震災などの非常事態を経て、その重要性が改めて見直されたことから、今後はオーナーからより高いレベルの提案が求められるようになっていくでしょう」と指摘。これからは、行政による支援制度や税制などを把握したうえで、オーナーや入居者の求めに応じた的確な提案が重要になってくる。

加えて、前出・松本産業の松本氏は、津波に襲われ、自社建物に社員とアパート入居者、テナントの社員二十数人とともに取り残され2日間過ごした経験から、「日頃からテナントや入居者との交流を深める機会を作ることでも管理業者の役割ではないか」と呼びかける。前出・明和不動産の川口氏も被災時の危機管理対策として賃貸管理業者やオーナーを中心とする地域連携を提唱、地域と一体となって定期的な避難訓練などを行なっていくことの必要性も訴えている。

「不動産は人が住み、働く場所であり、現場を見て人と話し、耳を傾けることが賃貸管理業の本質と言えます。PM（プロパティ・マネジメント）のPは建物管理だけでなく、人々の生命と生活を守り、テナントとのコミュニケーションを絶やさずに共に歩むことであり、パーソンのPでもあるのです」と松本産業の松本氏。賃貸管理会社の役割は、最終的に「生命と財産を守る」こと。その重要性がいつそう高まっていきそうだ。