

賃貸経営で収益を増やすための 賃貸管理 ニュース

9月

■発行日; 2020.9.1 第5巻12号
■発行所; 株式会社 L-CLASS
神奈川県平塚市紅谷町 12-22 TEL. 0463-23-8187
■発行人; 相原 美紀 <http://www.ph-hiratsuka.com/>

記事1 コロナ時代の賃貸経営を考える

大家さんの 「リモート」活用法

記事2 賃貸業界ニュースから

大学オンライン授業の 賃貸経営に与える影響

記事3 大家さんのための賃貸仲介最前線レポート

お部屋探しの最新動向と その対処法とは

9月の花 ススキ

イネ科ススキ属 花言葉 「活力」「心が通じる」

ススキの別名は尾花（おばな）で秋の七草に数えられています。「そもそもススキは花なのか？」と考えてしまいますが、夏から秋にかけて花穂をつける立派な花なのです。万葉集では「秋の野原に咲いている花を指折り数えてみたら7種類あった」ということで次の句が詠まれています。「萩の花 尾花 葛花 瞿麦（なでしこ）の花 姫部志（をみなへし） また藤袴 朝貌の花」（詠み人：山上憶良）。尾花として列挙されていますから「花」である証拠です。この別名の尾花（オバナ）は風になびく穂が動物の尾のように見えることに由来します。また茅（カヤ。萱とも書く）とも呼ばれていて茅葺き屋根の材料にも利用されています。細長くて華奢なイメージのススキですが、山火事後に一番最初に生えてくるほどの強い生命力を持っています。それが花言葉に表れています。

大家さんの「リモート」活用法

最近では「リモート」という言葉をよく聞きます。IT用語辞典では「離れた場所の二者が通信回線やネットワークを通じて結ばれていること」とあります。これを仕事に応用したのが「テレワーク」です。今回は新型コロナが収まらない中で大家様が人と接触を避けるために上手に「リモート活用する」をテーマにお届けいたします。

リモートのメリット①

報告・連絡・相談の時間の効率化

賃貸経営で「接触する相手」といえば管理や募集を依頼している不動産会社のスタッフです。毎月の報告や、退去の際の募集条件の打ち合わせや、トラブル・クレームの対処方法の相談など様々な理由で接触します。最近では感染予防で電話や郵便連絡が増えたかもしれませんが、大家様と不動産会社の面談は良好な賃貸経営のためには大事なイベントです。コトに当たって正しい決断をするためには電話や郵便では満足な意思の疎通が難しいでしょう。そこで「リモート活用」です。リモートでの面談は最初は違和感を感じるものの慣れてみると意外と集中できます。「いつでもどこでも使える」のが利点です。大家様が人と会うのはご自宅が多いですが、たとえ旅行先でも報告を受けられます。訪問を迎える時に身支度を整える必要もありません。

不動産会社が大家様を訪問できる頻度は月一回が多いと思われます。丁寧に報告すると一日に回れる数も3～4名様が限度です。しかし移動する時間がゼロのリモートなら二倍も三倍もこなせます。これは大家さん側から見ると、報告や相談の時間が倍や三倍になり得る、ということです。「時間は増やせない」とか「時間は貧乏も金持ちにも公平」と言いますが、リモート活用によって大家様の時間を飛躍的に効率化してくれます。

リモートのメリット②

現地に行かなくてよい

賃貸経営では、バリューアップのためのリフォームや、大がかりなリノベーション工事など、不動産会社からの提案を現地で確認することがあります。その時狭い室内で複数の業者と会話をするには勇気がいります。マスクと消毒をして玄関と窓を開け放しにするのは当然としても不安は残りますよね。この提案もリモートで

受けられます。相手が上手に撮影してくれば会話をしながら隅々まで確認できます。さらに「そこをよく見せて」と要望したり、ビデオに残しておくことも可能です。工事前の提案だけでなく工事後の出来映えも自宅で確認できます。ケースは異なりますが、不動産投資家が遠方物件を購入するときも、現地調査や物件確認を現地の業者を通じてリモートで確認することができます。

リモートのメリット③

様々な便利が広がる

賃貸経営と離れますがリモート活用で大家様は様々な情報を受け取れます。勉強熱心な大家様はセミナーや勉強会に参加されていたかもしれませんが、コロナ渦では人が集まるイベントは開催されなくなりました。その代わりに「オンラインセミナーや勉強会」が活発に開催されています。ある事例ではオンラインセミナーに、通常のセミナーの10倍も集まった、という話も聞きます。「自宅で参加したい」というニーズが埋もれていて、新型コロナによって地上に顔を出し始めたのでしょうか。オンラインセミナーは距離の壁をゼロにしてくれるので、たとえ遠方でも同じ条件で参加できます。参加者が10倍になった、というのも頷ける話ではないかと思いました。

リモートは趣味や楽しみの世界も広がります。もし歌舞伎ファンの大家様でしたらリモートでライブ鑑賞ができます。「凶夢（ズーム）歌舞伎」という松本幸四郎さんが演出・出演する新作歌舞伎ですが、初回公演は「忠臣蔵」で1,100人が視聴したそうです。料金も5,000円以下です。「席が良い悪い」という差はありません。日本のドコにいても同じ条件でリアルタイムに鑑賞できますから地方のファンにとっては嬉しい流れではないでしょうか。

リモートを活用するにはスマホ・タブレット・パソコンという機器が必要です。ツール（ソフトやアプリ）も必要ですが多くが無料で提供されているのと、情報を発信する側（不動産会社やセミナー開催者など）が用意するので心配はありません。すぐに慣れるはずですが、コロナで一気に広がったリモート活用ですが、コロナ終息後も賃貸経営に時間と距離を縮めるメリットが残るとよいと思います。

賃貸業界のニュースから

大学オンライン授業が賃貸需要に与える影響

✓ 大学は夏休み明けもネットで遠隔授業の継続を検討

コロナ感染拡大を受けて、一部の大学は夏休み明け10月からの後期日程でも原則としてネット活用した遠隔授業をすすめることを表明しています。学生向けの賃貸住宅市場にも影響がありそうです。

文科省は全国の大学(高等専門学校も含む)を対象に、教室に集まって行う「面接授業」と、ネットの「遠隔授業」の実施率を調査し7月17日に発表しました。結果は面接授業と遠隔授業の併用が60.1%で最も多く、次いで遠隔授業のみが23.8%、面接授業のみは16.2%しかなく、8割以上の大学が遠隔授業を行っていることがわかりました。さらに立教大学や青山学院大学など一部の大学は10月からの後期日程においても、原則として遠隔授業のみ行うと発表しており、他の大学も同様の授業形態を検討中のようです。すでに小・中・高校では面接授業を再開しているにも関わらず、なぜか大学は及び腰です。

ある教育関係者は「大学が遠隔授業を進める背景には、京都産業大学(京産大)の悪夢が脳裏にあるから」と解説します。京産大の悪夢とは同校の卒業祝賀会でクラスター(感染集団)が発生したことを指します。この会に出席した生徒12名がコロナに感染し、最終的に12府県で54人以上に感染拡大したと言われています。この件が大学クラスターと報じられ、管理体制や学生の意識の低さがネットなどで激しく叩かれました。全く関係ない学生や卒業生までアルバイト先への出勤を拒否され、学校には脅迫電話もあったそうです。

こうした事態を受けて遠隔授業を採用する大学が増加し、なかにはキャンパスへの入場を禁止する学校も出始めました。前述の教育関係者は「感染が広がっていない地域の大学でも『もし県内初のクラスターを発生させてしまったら』と考えると(面接)授業はこわい。どんなバッシングをされるか想像もできません」と慎重にならざるを得ない心情を語ります。

✓ 学生寮を解約し、賃貸住宅へ転居推進の動きあり

このような背景から後期日程も遠隔授業中心の大学が多くなると予想されるのです。

関西地方のある管理会社は、数少ない学生需要を逃さないように一部の空室をマンスリーに変更するなどの対応を始めるようです。不規則な大学の授業日程を意識してのことです。「実は4月に入学しても実家に留まっていたり、すでに下宿を引き払った学生はいつ大学近くに引っ越すべきか迷っています。地元の大学は今後の(授業方式の)方向性を発表していませんが、必ず学生の受け皿は必要なのでオーナーと相談してマンスリー契約を増やす予定です」(管理会社の社長)

賃貸住宅を引き払う学生がいる一方で大学の中には学生寮を減らし、民間の賃貸住宅への転居を推進する動きもあります。学生寮の多くは2~3人による相部屋のため、コロナ感染が広がる可能性を考えて一人暮らしにシフトしようというわけです。新聞報道によると京都女子大学(京都市)では3人部屋だった寮を1人部屋に変更したため、入寮予定だった315人分の部屋として賃貸住宅など14施設を確保したそうです。学校が必要な電化製品を用意し寮費との差額分も負担するそうです。追随する学校もあると思われます。

オフィスや飲食店だけでなく、学校生活にも新しい生活様式が必要になるのは間違いありません。学生街の賃貸住宅市場も大きな変化の真っ只中にあるのです。大家さん、管理会社ともに地域の大学の動向を注視しながら素早い対応が迫られています。

まとめ

- ①一部の大学は10月以降も遠隔授業を継続する。
- ②不規則な授業日程に対応できるマンスリーなど柔軟な契約を検討する動き。
- ③一部の大学が相部屋の学生寮を減らし賃貸住宅へ転居を促している。



「お部屋探しの最新動向と その対処法とは

コロナの影響によって「お部屋探しのお客様（以下 お客様）」の動向も少しずつ変化しています。今回は大家様の空室を決める賃貸仲介の現場で感じた、この数ヶ月の変化をお伝えしたいと思います。

まずお問い合わせの数ですが、前年度の問い合わせ数よりも下がっている不動産会社さんが圧倒的に多いのが実感です。とはいえ、落ち込みとしては50%減のような「半減」ではなく、10%~20%程度減のような会社さんが多い印象です。月毎に見ると、4月は30%減、5月は20%減、6月はほぼ前年と同じ、というような傾向になっています。

コロナの影響で多くのお客様が外出自粛を余儀なくされましたので、現状の自宅の見直しをするお客様が増加しています。たとえば、仕事にテレワークを使い始めた入居者が、ネット環境の良いお部屋への引越しを検討したり、通勤する必要が少なくなったので少し都心から離れている物件に引越しを検討するケースなどが当てはまります。また、「今まで反響が来なかった物件に問合せが増えた」、「決して人気のエリアではなかった物件に反響が入るようになった」というような話もよく耳にします。このことからコロナの影響によってお客様の住環境へのニーズに変化が起きていることがわかります。



今までと異なるニーズの変化が生まれているということは、これまで空室で困っていた物件も需要のある物件に変わっていくことも多いと考えられます。物件をお預かりしている管理会社としても、このあたりの状況を踏まえて空室対策の見直しをすべきと考えています。たとえば、ポータルサイト等に記載している説明文・コメントを「テレワーク向けの物件です!」などのように変更してみる、物件写真でテレワークスペースなどを強調してみる。また、周辺環境をよりWEB上で強調してみる、などの対策が考えられます。

問い合わせいただいたお客様にも店舗への来店を避けたいという意識が生まれたので、遠隔操作によるライブ映像を利用した“オンライン接客”を導入する不動産会社も増加しています。緊急事態宣言より以前は、現地で営業スタッフによる内見が行われないことに対して馴染めないという反応があったようですが、この数ヶ月で遠隔からの紹介に対してお客様の抵抗感は薄れている印象です。このことから、従来のカウンターでの接客と異なり、いかに「オンラインでもわかりやすい図面提供」をするか、「写真枚数を豊富にストックしておいてお部屋のイメージを掴みやすくする」かなど、“オンライン接客”に最適な物件情報提供法をどのように確立するかが、今後の私たち不動産会社の課題になるかと考えています。たとえば、今までの図面は殆どが紙面一枚で用を足していました。しかしWEB上の見やすさを考えると、一枚の図面とは比べものにならない情報量をお客様に提供することができます。具体的には、写真を必要な数だけ掲載して動画ももっと活用する、お客様が知りたい「条件面等」のページを充実させる、一枚の間取図で家具の設置や生活がイメージできるようにする、などの対応です。このことで、今まで一枚の図面だけでは強調できなかった物件の強みを、お部屋を探しているお客様にアピールすることができると思います。形式通りの紙一枚の図面では、なかなか伝えきれなかった物件ポイントを強調させることで、お客様の興味を惹きつける効果があると思います。

以上のようにコロナの影響によってお客様の動向のみならず、不動産会社の紹介方法も現在進行形で変化しています。またそれにより、今まで伝え切れなかった物件の強みを上手くアピールできる機会も増えていくはずですが、このようなアピールポイントを一層整理し、ぜひ空室対策に繋げていきたいと思っています。