

住宅宿泊事業法(民泊新法)施行!
賃貸物件の民泊参入はできる?

買い手の心理と相場をとらえた価格戦略で
お持ちの不動産を少しでも高く売却する

ICHIMAN TOPICS



Photo

～今月の写真～

長野県小海町に位置する松原湖高原。高原特有の冷涼な気候のため、夏の避暑に最適な場所です。近隣には別荘地やオートキャンプ場があり、夏の時期にはにぎわいをみせることでしょう。これから暑さが厳しくなります。皆様御自愛ください。
撮影:2018年6月 西島 昭

住宅宿泊事業法(民泊新法)施行! 賃貸物件の民泊参入はできる?

6月15日に施行された「住宅宿泊事業法」。今、空いている部屋を民泊として活用したいと思っている方もいらっしゃるかもしれません。旅館業法のような厳しい規制を受けずに営業できる民泊新法ですが、新法による登録事業者数はあまり増えていません。理由として、

煩雑な申請方法と手間のかかる運営にあると住宅ジャーナリストの山本久美子さんは言います。
「特に個人では、見えるところに『民泊』の標識を掲げることや、24時間苦情を受け付けることなどは、ハードルが高いと思います。」また、家主不在型の場合、民泊管理者に委託しなくてはなりません。営業日数は年間180日。管理料を考えると利益が出るかも検討する必要があります。

「空いている賃貸物件を安易に民泊にするのはお勧めしません。やはり、利便性や観光地、古民家や体験型など特徴のあるものでないと、民泊にしても手間やコストに見合わないでしょう。」

とはいえ、民泊は増える」と山本さんは予想。法整備が進めば、参入しやすく健全なものになると考えています。期待したいですね。

お話を
伺った方

住宅ジャーナリスト
山本 久美子さん



3制度の比較

	旅館業法(簡易宿所)	国家戦略特区	住宅宿泊事業法
所管省庁	厚生労働省	内閣府(厚生労働省)	国土交通省、厚生労働省、観光庁
許認可等	許可	認定	届出
住専地域での営業	不可	可能(自治体により制限あり)	可能(条例により制限あり)
営業日数制限	無し	2泊3日以上	年間180日以内(条例で制限可能)
不在時の管理者への委託	規定なし	規定なし	規定あり

買い手の心理と相場をとらえた価格戦略で お持ちの不動産を少しでも高く売却する

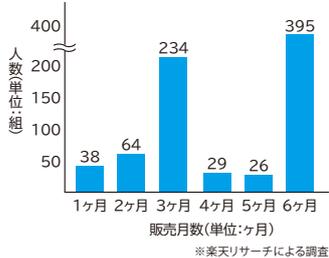
不動産売却に当たっては、高く売りたいというのが本音ではないでしょうか。そこで、出来るだけ高く売るための戦略をお伝えします。

販売価格の設定は 査定より高めの設定が有効

物件を売却する際、まずは物件の査定をします。査定価格はそのエリアの相場であり、その物件が売れる価格です。ですが、どうしてもそのエリアで物件が欲しいといった人は、相場より高くても買う場合も。ですから、販売価格は査定価格より10%、20%高めに設定するとよいでしょう。

但し、販売を任せてもらうため、相場より高く査定する不動産業者も存在します。提示された価格に説得力があるかしっかりと確認しましょう。

■売れ残りと感じるのは?



価格変更のタイミングと 価格の下げ方が重要

もちろん、どうしても価格を下げざるを得ない場合も。その際はタイミングと下げ幅を間違えないことが大切です。

タイミングを計る材料は、問い合わせ数、インターネットでの閲覧数などです。当社の場合、月30件の閲覧数を一つの目安にしています。また、7割を超える買い手が、販売開始から6ヶ月を過ぎると、売れ残りと感じるようです。「売れ残り感」が出る前に手を打ちましょう。

価格を下げる際は、これ以上指値(値引き交渉)がない価格設定にすることが重要です。高く売りたいがため、少しずつ価格を下げてはいたずらに販売期間を延ばすだけでなく、ベストなタイミングを逃すことになりかねません。

■検索条件は500万円単位



インターネットでは検索条件で探すことがほとんど。価格幅は500万円単位になっており、価格変更の際には一つ下の条件になるように設定すると有効だ。

皆さまにとって最適な資産運用をご提案します



株式会社市萬 須田 大佑
宅地建物取引士
賃貸不動産経営管理士
東京大学大学院卒業後、大手不動産会社を経て市萬に入社。不動産分野の知識と経験を活かして、資産家様の担当として、金融、税務、建築、資産活用やキャッシュフロー改善業務、相続対策業務を行う。

また、下げ幅はインターネットの価格の検索で、ひとつ下の検索条件に掛かる価格に。新たな買い手の目に留まり「新しい物件」と認識されます。例えば、4200万円から価格変更する場合には、4000万円ではなく、3980万円にするのです。戦略もなく安易に価格を設定することは、販売の長期化につながります。買い手の心理と周辺の相場を理解して、効果的な方法を提案する不動産会社を選んでください。個別性の高い不動産。売却をお考えの方は、一度、当社にご相談ください。

ICHIMAN TOPICS

日頃ご尽力いただいている協力会社様への謝恩会を開催!

6月12日、二子玉川エクセルホテル東急にて、賃貸関連の協力会社様をご招待し謝恩会を開催しました。代表の西島より当社の事業計画報告を行い、今後の賃貸事業の方向性を共有した後、お料理をいただきながら親睦を深めました。初の試みでしたが、元自衛官社員による護身術披露、性格診断、大型ジェンガなど盛り沢山の余興で大変盛り上がりました。協力会社様とより強固にタッグを組み、オーナー様の不動産を優良資産にしていきます。

