

学生をメインとした賃貸物件は
借り手減少による経営悪化に注意

サブリースで賃貸経営を始めるその前に
メリット・デメリットを正しく理解する必要あり

ICHIMAN TOPICS & 今月のご相談事例



Photo

～今月の写真～

シラスが有名な腰越漁港。南側は相模湾、西は川を挟んで腰越海水浴場、東は七里ヶ浜に接しています。冬の夕刻、腰越漁港から相模湾を望むと、ウインドサーファーが北風を受けて、元気に大海原を疾走していました。ウインドサーフィンの世界最高スピードは、時速100Km近いというから驚きです。 撮影：西島 昭

学生をメインとした賃貸物件は 借り手減少による経営悪化に注意

コロナ禍の影響で、飲食店などテナントが入る事業用賃貸の市況が厳しくなっているのはご存じの通りですが、ここに来て、居住用賃貸にも影響が始めました。特に、学生向けの賃貸住宅をお持ちのオーナー様にとっては、厳しい年度末となりそうです。

当社では、通常は推薦入試が決まった11月ごろから物件の問い合わせが増加しますが、今年に入ってもあまり動きがありません。入学後もオンライン授業になることが予想され、「すぐに部屋探しをしなくても」と様子見モードの学生が増えたことで、内見数や契約数が減少しているようです。

また、家庭の経済状況や高止まりしている感染者数への不安などで、地方から首都圏の大学を希望する学生が減少しているとも聞いています。これも、要因の一つではないかと思えます。

学生の部屋探しは例年2月、3月がピークです。しかし、首都圏の大学への進

学者数の減少、様子見の学生の増加などから、今年の2月、3月の賃貸市場の動きは鈍くなりそうです。また、「通えるけど遠い」という理由で一人暮らしをしている学生が、リモート授業の増加に伴い親元に戻るケースも。空室が出たのに入居者が決まらない……：そんな状況になりかねません。

学生向け賃貸物件をお持ちの方、数少ない入居申し込みを確実に契約につなげる施策を今のうちから検討しておく必要があります。物件整備、賃料改定、入居者サービスなど、管理会社や不動産会社に相談することをオススメします。



株式会社市萬
賃貸事業部 募集担当
大塚 啓子

■サブリースと一般管理の業務内容の違い

	サブリース	管理委託	オーナーの自主管理
入居者対応	サブリース会社	管理会社	オーナー
滞納が発生した場合	督促業務	管理会社	オーナー
	家賃保証	あり (オーナーに定額送金)	あり (保証会社利用) <small>(仲介会社が保証会社利用の場合)</small>
空室保証	あり (オーナーに定額送金)	一般的になし	なし
礼金・更新料	サブリース会社が取得	オーナーが取得	オーナーが取得
入居者トラブル対応	サブリース会社	管理会社	オーナー
管理手数料	賃料の約10～20%	賃料の5～8%	なし
原状回復	一部サブリース会社負担 <small>※契約内容をよく確認</small>	オーナー負担	オーナーの負担
賃料の設定	サブリース会社に一任	オーナーの判断	オーナーの判断
オーナーとの関係	オーナー(貸主) ⇕ サブリース会社(借主) <small>※利害が対立することあり</small>	管理会社 オーナー代理	—

**サブリースで賃貸経営を始めるその前に
メリット・デメリットを正しく理解する必要あり**

「30年家賃保証」でも

家賃下落、契約解除はあり得る

オーナーから建物を一括して
借り上げ、入居者に転貸するサ
ブリース。空室の有無にかかわ
らず毎月一定額の収入があり、
運営管理一切を任せられると
いう手軽さから、意外と多くの
オーナー様が活用しています。

一方でトラブルも多く、昨年
12月、「サブリース業者と所有
者との間の賃貸借契約の適正化
に関する措置」が施行されまし

た。トラブルの多くは、オーナー
様が契約内容をよく理解せず契
約していることにあります。

原因は大きく2つです。

まずは30年間ずっと収入額が
変わらないという勘違い。「30年
家賃保証」とは30年間家賃収
入があることは保証しますが、
賃料は2年毎の見直し。当初設
定された賃料が30年間保証され
るわけではありません。

2つ目は、契約内容の見落と
し。賃料減額やそのほかの理由

でオーナーと合意に至らない場
合、契約期間中であっても解約
可能と契約書に記載があっても
見落とししていることが多く、ト
ラブルになるケースも。

**目的や物件に合わせて選べば
メリットもあるサブリース**

管理の手間もなく、安定収入
が見込めるサブリースは、契約
内容やリスクを理解し、目的や
物件によって選択しましょう。遠
隔地の物件や複数の共有名義で
意思決定が難しい場合などには
メリットがある手法です。

しかし、サブリースは手数料が
割高になるので、ある程度自分
でできるのであれば、管理会社
に委託するほうがよいでしょう。

空室対策で満室を実現します！



株式会社市萬
南部 美帆
賃貸事業部 課長

築年数が古い、駅から遠い、などの理由で空室が埋まらない物件の満室化を中心に、課題解決による提案を実施し、長期安定の賃貸経営を実現する。

ICHIMAN TOPICS

■システム利用で賃貸募集の
機会損失を防ぐ

空室の間合せ・内見・入居申込を自動受付することで、大幅に問い合わせ・内見の機会を増やすことが可能になり、早期入居が実現できています。また、データを活用することで販促力アップにつながっています。

当社実績
(月平均)

物件確認：500件
内見予約：120件
申込：15件

	<当社>	<一般的な不動産会社>
空室の問い合わせ	24時間365日、客付仲介会社からの問い合わせに対応	営業時間内に電話で対応
募集図面	24時間365日、物件情報や写真がダウンロード可	営業時間内の電話での依頼に対し、FAX等で送信
空室の内見予約	24時間365日、内見予約が可能(該当空室には鍵を設置。いつでも内見可)	営業時間内に電話で受付(鍵は事務所に保管の場合、営業時間内の受け渡しが必要)
入居申込	24時間365日、物件申込が可能	申込みの電話を受け申込書をFAX送信し、FAXで受領。営業時間内の受付となる

■2021年1月の入居率
……96.04%

Webシステムを導入し、仲介会社がいつでも物件の確認や内見の予約が可能、入居希望者の時間に合わせたタイムリーな内見で、チャンスを逃さず、高入居率を維持しています。

※これまでの入居率はホームページでご確認いただけます。

今月のご相談事例

賃貸経営、建物修繕、借地、土地の有効活用、相続、売買など、不動産のあらゆる問題を解決します。お気軽にご相談ください。

老朽化する築35年のアパートを、修繕して使い続けるか、建替えるか悩んでいる。

ハウスメーカーから賃貸併用住宅を提案されているが、将来的に賃貸経営を続けていけるのか不安。アドバイスがほしい。

借地権の底地の更新料について契約書に明記がないが、どう対応したらよいか。

