

賃貸事業面でのセルフ・リノベーションの実現可能性に関する研究

一改修可能な民間賃貸共同住宅におけるセルフ・リノベーションの仕組みと住戸継承の実態(その3)一

賃貸共同住宅 セルフ・リノベーション 改修 正会員 ○西 将希* 同 横山 俊祐***
住戸継承 事業性 契約 同 西野 雄一郎** 同 徳尾野 徹****
同 同 同 同 松本 侑也*

1 はじめに

1.1 研究の背景と目的

前2稿では改修可能な民間賃貸住宅において、住み手の主体的な改修(セルフ・リノベーション:SR)を成立させる契約内容、住戸の空間特性、サポートシステムについて明らかにした。本稿では、SR賃貸の普及に向けて、事業面での有用性を明らかにしていく。本文中の〈1〉〈2〉…の数字は表2の意見の通し番号に対応する。

1.2 研究対象と方法

本研究は、SRが実践されている民間賃貸共同住宅を対象(前2稿の対象と同一)とし、建物所有者および不動産仲介業者に対して、事業性に関する聞き取り調査(2013年8月~2014年2月)を行った。

2 採算性

SR賃貸の採算性を検証するために、初期投資及び家賃・入居率・メンテナンス効率の変化を表1にまとめる。

①初期投資:初期状態の空間タイプがRh型、Rp型、Rf型では、事業前改修に初期投資が必要となる。戸当たりの改修費用は、建物全体改修を実施しているGB・TSが、戸別改修を行うYM・CN・HG・KMより高くなっている。戸別改修は、1戸から試行的にSR賃貸を開始でき、入居状況を確認した上で、空きが出る度に徐々にSR賃貸の住戸数を増やせる。R型では、建物全体改修・戸別改修に共通して、住戸の造り込みを途中で止めておき、必要に応じてクロスを貼るといった段階的な募集ができる。例えば、内装を下地までで止めておけば初期投資を低減できるだけでなく、SRの自由度を高めることが可能である〈1〉。一方、0型は初期投資が不要であり、また工事期間も必要としない。そのため契約内容を整備すれば即時開始できる。

②家賃の変化:SR賃貸開始にともない家賃に変動があった5事例では、家賃改定を行う時期が2種類に分類できる。Rh型のGB・TSでは建物全体のリノベーションを行っており、SR賃貸開始時に家賃改定を行っている。0型のIM・AM・DSではSRによる住戸水準の向上や現代化が見られる場合に居住者の住み替わり時に併せて家賃改定を行っている〈2〉。

③入居率の変化:新築からSR賃貸を導入しているため変化のないCKを除き、全9事例で入居率の向上が確認された。原状回復型の改修や上質な壁紙・設備の導入を行っても入居者の付かなかった事例であっても、

募集開始後すぐに入居が決まっている〈3〉。SR賃貸導入の効果として、空室率の低下だけでなく、住戸の追加賃借があることや入居期間が長くなることも確認された。

④メンテナンス効率の変化:住戸継承の経験がある5事例(YM・GB・CK・IM・AM)では、原則前居住者の退去状態のまま貸し出すため、補修費用が不要によりメンテナンスコストは低下する〈4〉。しかし、YMでは所有者が入居時のSRにかかる費用を一部負担していることや、個性的なSRを許可することで生まれる特徴的なSRは所有者が費用を一部負担し、補修すれば良いと考えていることから、メンテナンスコストは高くなっている〈5〉。また、SRにより設備の更新が可能な5事例(YM・GB・IM・AM・DS)では、自律的な改変による住戸水準やメンテナンス効率の向上も期待できる。

3 契約の負担感と新たな職能

SR賃貸は、説明のしにくさやSRによるリスク〈6〉などが課題となり、一般の不動産仲介業者では取り扱いが難しい〈7〉〈8〉。一般的な賃貸契約にはみられない改修承認や住戸継承時の空間チェックは、手間が増加することや専門知識を必要とすることから、適切な人員の確保が課題となる。しかし、これらの業務を行う不動産仲介業者は大きな負担を感じていない〈9〉。その理由として、CNでは貸し手が居住者目線に立った賃貸住宅の供給に社会的意義を感じており、居住者

表1.事業性

空間タイプ	事例	改修費用		SR導入前後の比較 (向上:●,変化なし:▲,低下:×)			事業性評価※4 (家賃、初期投資の償却に必要な年数)
		SR賃貸開始時	住み替わり時	家賃	入居率※5	メンテナンス効率	
Rh型	YM	不明 (改修工有り)	不明	▲ (14万)	● 不明→97.6%	×	▲ (14万、不明)
	GB	約375万/戸 計8戸※1	0※2	●※3 (3.8→6.5)	● 25.0%→77.8%	●	▲ (6.5万、4.8年)
	CN	不明 (改修工有り)	未経験	▲ (6.9万)	● 61.5%→100%	住戸継承 未経験	▲ (6.9万、不明)
	TS	約533万/戸 計3戸※1	未経験	● (8→11.8万)	● 0%→100%	住戸継承 未経験	▲ (11.8万、3.8年)
Rp型	HG	約250万/戸 計4戸	未経験	▲ (8.7万)	● 50.0%→90.0%	住戸継承 未経験	▲ (8.7万、3年)
R型	KM	約150万/戸	未経験	▲ (9万)	● 86.5%→100%	住戸継承 未経験	▲ (9万、1.4年)
0型	CK	0※2	0※2	-	-	-	▲ (12万、数ヶ月)
	IM	0	0	● (3.4→5.5万)	● 具体的数値不明	●	● (5.5万、0年)
	AM	0	0	● (4.3→6.2万)	● 具体的数値不明	●	● (6.2万、0年)
	DS	0	未経験	●※6 (7.5→8.5万)	● 具体的数値不明	住戸継承 未経験	● (8.5万、0年)

※1:改修費用は内装・外装を含めた総改修費を住戸数で除した値を示す

※2:所有者が入居時改修費用の一部を負担するため、費用が必要となる場合もある

※3:2戸1改修によりメゾネット化しているため同面積での家賃比較を意味するものではない

※4:事業性評価は、初期投資の回収に時間を要する場合▲、入居後即利益が発生するものは●

※5:入居率はSR賃貸開始前と調査時点の変化を表す

※6:調査時点では住戸継承未経験であり、前居住者の家賃より上げて入居者募集を行っていた

A study on the feasibility of self-renovation in a rental business-Research on the mechanism of self-renovation and succession of dwelling units in private rental apartment houses where refurbishment by tenants is allowed Vol.3-

NISHI Masaki, NISHINO Yuichiro,
MATSUMOTO Yuya, YOKOYAMA Shunsuke
TOKUONO Tetsu

のSRに関する相談に乗ることなどから暮らしづくりに携われる喜びを感じている〈10〉との意見が聞かれた。またKMでは、これまで一般的な賃貸住宅を供給していた会社が、SR賃貸を開始し居住者の視線を住宅に付加することで世間からのブランドイメージの向上を感じている〈11〉。このような事業効果によって契約業務の増加などによる負担感は軽減されている。加えて、このような業務の増加には、専門家の職能を活かす新たな管理業務としての可能性も見出される。効率的に入居者を募集するためには、入居希望者とのマッチングがポイントとなる。そのため、募集時に専門家が介在することなどからSR賃貸の特徴や魅力、リスクを伝える方法を確立することが事業の成立やSR賃貸の普及に向けた課題である。

4 採算性を超える事業の有用性

一般の賃貸住宅では貸し手は居住者と関わりを持つ機会が少ないが、SR賃貸では改修申請やSRのプロセスを通じた関係性が生成される〈12〉。貸し手と住み手の関係性が変化することは所有者や管理者だけでなく居住者も含めた人々の集住意識に作用し〈13〉、貸し手が居住者の自己実現をサポートする気持ちの醸成〈14〉、居住者間交流をサポートする運営〈15〉、外構の整備による集住環境の向上、居住者の外装への意識の生成など多岐にわたる相乗効果を生み出す。IMでは仲介業者が居住者に会社や地域のイベントへの参加を声掛けしており、地域活動へ主体的に参加することや自ら企画するといったことが起きている〈16〉。SR賃貸と仲介業者の活動との相互浸透は、住戸のカスタマイズによって居住者の主体性を刺激するため出来事を創出する可能性を示唆している。

5 事業性を高める要件

[臨機応変な施工]: 希望するSRのためには、電気や水道開

連など改修内容の難易度に応じて適切に専門家工事を行うことが必要となる。所有者や仲介業者が専属の施工業者を抱えている場合を除き、小規模な改修工事を柔軟に行うことは難しい。自由度の高いSRを実現するためには、臨機応変な施工体制を整備することが必要となる〈17〉。

[特徴ある賃貸づくり]: 住戸規模、設備性能、駅からの距離といった住戸性能を価値基準とする一般的な賃貸住宅に対しSR賃貸は立地や建物特性を活かした特徴づくりを促し既存の賃貸住宅に新たな価値を見出すことが期待できる〈18〉。

6 まとめ

SR賃貸は、貸し手にとって家賃・入居率・メンテナンス効率の向上を図る事ができる事業性の高い賃貸システムである。また、貸し手と居住者の関係性の変化によりメンテナンス意識の向上や意義の生成など採算性を越えた多様な有用性・有用性が見出される。事業性と空間タイプの関係性を見ると事業前改修を行なう場合、Rh型は初期投資の低減とSRの自由度を高めることを同時に実現できる。さらに、Rh型は初期状態として住戸の造り込みが途中のため募集状況に応じて内装を仕上げるといった段階的な募集が可能であり、事業リスクの低減を図ることができる事業性の高い空間タイプである。入居時のSRに対して改修費用を所有者が負担する場合、費用の過度な負担は事業性を低下させる事につながるため、知識・情報を適切に提供しSRを効果的にサポートすることが重要である。今後はR型とO型の入居時における設備状況や内装状態とSRの実施状況や住まいへの満足度とを比較し、空間タイプによる事業性の違いを検証する事が課題である。

謝辞: 研究に際してご協力いただいた関係者の皆様に記して感謝の意を表します。本研究は公益財団法人LIXIL住生活財団の研究助成を受けて実施しました。

表2. 事業性に関する代表的意見

<p>●採算性 【初期投資】このシステムの良いところは、全部一気にやらなくても良くて数部屋とかでできる。オーナーさんからすると初期費用が抑えられることがメリットですね。床を張ったり、内装の表層的なところを掛けなくていいので、初期費用を抑えられる。【CN】(1)</p> <p>【家賃の変化】今後家賃を上げるかはまだ考えていませんが、そんなには上げないと思う。プロが施工をやってくれていたり、綺麗に床も張ってくれていて、いい木材を使ったフローリングの物件って普通ない。だからその部屋は価値が上がっています。退去した状態を見て判断にはなるが、プラスにできてると思ってるが、一万円以上上げるのは難しいと思う。【CN】(2)</p> <p>【空室率の変化】 ・今までありがたいことに比較的長く住んでくれていて、退去する人が少ない。あと追加で借りたいというのもある。住み替わりは、今の時点だと10件弱くらいあり、結構すぐに次の居住者は見つかる。どちらかと言うと溢れていないと仕入れられないので。常にウェイトリングがある状態です。基本需要の方が多い状態をキープしようとしているので結構すぐ埋まる。【IM】(3)</p> <p>【メンテナンスコストの変化】 ・いい改修してくれた人はある程度そのままの状態で見せて、どうするか決めてもらう。悪い改修した人は撤去するかもしれない。【HG】(4) ・基本的にはうちでやるのは床を張り替えることと壁を塗り替えること。ただ自分でどこでやるからこのままで良いっていうのは、少し色塗ってもそれじゃあローラーで色塗ったらって。次白で塗ったらいいだけ。個性だからね、こっちの形にはないっていうことしかない。床の半分は白とか半分は黒とか。次の人はまず嫌がるでしょうね。それはうちで張り替えたらい。【YM】(5)</p> <p>●募集方法 ・オーナーさんがいる日DIYオッカーって言ったら埋まるかといえば埋まらないと思う。オーナーさんの声ややりたい人にどうやったら届くのかって話で、普通の不動産に言っても響かない場合も多いだろうし、普通オーナーさんってそういうお客と付き合いたくないと思う。面倒くさいし、リスクだけある。【IM】(6) ・普通の不動産屋さんに扱ってもらえない。【GB】(7) ・原状のまま貸すってのはどっちにとってもリスクが高い。何か起こった時に、不動産屋さんが間に挟まれることになる。雨漏りとか水漏れとか。それが原状渡しってなると貸す方も借りる方もリスクが高いし、不動産屋さんもそうだ。結局後々面倒やと思う。【GB】(8)</p>	<p>・仲介業者のデメリットは一般賃貸と比べて手間がかかるということ。【CN】(9) ・貸し手としては、求められていることをしているので意義がある。あとはこちらとしても楽しい。管理会社としても、私も元々建築でだし、楽しんで住もうとしている人、積極的に住もうとしている人のお手伝いができるというのは本望だし、リノベーションの会社なので、できあがった状態ではなく、自分でリノベーションするというのを提案できているし、会社としても理にかなっているし、やって楽しいというのがモチベーションとしてかなりいいと思っている。【CN】(10) ・役員の人に、事業を始めたことで会社のブランドイメージが高くなったから、それはお金に代えがたいねって言ってもらった。【RM】(11)</p> <p>●採算性を超える事業の有用性 ・一般賃貸では、入居者さんと管理会社は入居してから退去まで会わないので関わりはあまりないが、ここは私が担当になるのだが、入居者と世代も近いし改修の申請があったり密に連絡を取ることもあるので、信頼関係なのはある。【CN】(12) ・カスタマイズ化していったり、原状回復しないでお客さんが中に入ってくるこのいいことは工事を行った側が、エンドユーザーを見えること。仲介業者・所有者・施工業者・居住者の関係者4人とかで写真取ったりする。【HG】(13) ・床を全部張り替えて、壁を塗り直して、床を抜きたい、天井も取りたいって言われて、そういうのは業者をお願いした。【YM】(14) ・利益の一部を何%決めてそれを居住者に還元するようにしている。うちの不動産の事業部が何%か考えて決めているんですけど、年1回だいたい見直している。うちの不動産でコミュニティやっている担当がいて、その人が管轄して、この物件に関してこれくらいだなという風にして。それはある種の共有費としてみんな使ってもいいよとか、そういう助成金みたいなものは作っている。【IM】(15) ・基本的に月に一回とか入居者同士コミュニケーションを取るとかあるし、エリア全体として、会社全体としてのイベントがあればそれをお誘いする。入居者がこんなことやりたいっていうコンテンツを出してくれる頻度が高くなってきている。そのときに、僕らは自社で持って運用しているスペースがあるが、そことかを使ってイベントしたり、場所を用意したり、相談に乗ったりします。【IM】(16)</p> <p>●事業性を高める効果・要件 【臨機応変な施工】専属で工事やってくれる工務店がある。【YM】(17) 【特徴ある賃貸づくり】いまは賃貸住宅をやれない人がやってくる。例えばレストランでコンビニの商品をレストランで売ったら誰もこない。それが賃貸住宅で起きると思う。ここは僕のレストランの味。それは他の商売でも当たり前で、賃貸住宅もいずれそうなるっていかず。【CK】(18)</p>
---	---

*大阪市立大学大学院工学研究科 前期博士課程
**日本学術振興会特別研究員 DC・大阪市立大学大学院工学研究科 後期博士課程
***大阪市立大学大学院工学研究科 教授
****大阪市立大学大学院工学研究科 准教授

* Graduate Student, Graduate School of Eng., Osaka City Univ.
** Research Fellow of Japan Society for the Promotion of Science・Graduate Student, Graduate School of Eng., Osaka City Univ.
***Prof., Graduate School of Eng., Osaka City Univ.
**** Assoc. Prof., Graduate School of Eng., Osaka City Univ.