

成瀬についての話題を提供する「きめたハウジング NEWS Paper」。今回は昨年と今年の同時期の顧客動向比較について取り上げます。

バス便物件が人気あり？

【2008年と2009年の契約物件動向（9月～11月）】

		2008	2009	差額
間取り	1R～1DK	16.3%	15.1%	-1.2%
	1LDK～2DK	40.0%	35.6%	-4.4%
	2LDK～	43.8%	49.3%	5.6%
面積	～30㎡	19.2%	17.3%	-1.9%
	～50㎡	38.5%	32.0%	-6.5%
	～70㎡	29.5%	32.0%	2.5%
	70㎡～	12.8%	18.7%	5.8%
家賃	～4万円	2.5%	1.3%	-1.2%
	～6万円	21.0%	22.5%	1.5%
	～8万円	34.6%	30.0%	-4.6%
	～10万円	23.5%	25.0%	1.5%
	～12万円	9.9%	11.3%	1.4%
	12万円～	8.6%	10.0%	1.4%
平均契約面積		48.84㎡	57.01㎡	8.17㎡
平均契約賃料		79,295円	82,905円	3,610円
㎡単価		1,623円/㎡	1,454円/㎡	-169円/㎡

【2008年と2009年の来場者動向（9月～11月）】

		2008	2009	差額
来場者家族数	1人	30.53%	43.64%	13.1%
	2人	43.16%	34.55%	-8.6%
	3人	10.53%	14.55%	4.0%
	4人以上	15.79%	7.27%	-8.5%
バス便可		8.75%	15.53%	6.8%
ペット飼育希望		18.75%	17.48%	-1.3%

●昨年の

リーマンショック以降

昨年の9月15日に投資銀行リーマン・ブラザーズが連邦倒産法を申請したことに端を発したいわゆる「リーマン・ショック」。すべての悪の根源がこの言葉によって解決されるがごとくに、様々な場面で使われていますが、このリーマン・ショックによる影響が成瀬の賃貸住宅市場にどのような影響を与えたのかを考察していきたいと思えます。

「リーマン・ショック」によって、企業収益が圧迫され、企業給与・賞与が〇〇%減少し、その影響で賃料相場が〇〇%減少して、とまでの分析をすることはできませんが、昨年と今年の同時期（H20.9～11とH21.9～11）を比較するとある傾向がわかりました。

ひとつ目の傾向としては、契約面積の増加と㎡あたり賃料単価の減少です。ふたつ目の傾向としては、バス便に対する許容度の増加です。

●契約面積の増加と㎡あたり賃料単価の減少

H20年とH21年の9月から11月の2ヶ月間に成約した成瀬エリアの賃貸物件のデータが右上の表です。

昨年の同時期に比べると、平均契約面積は 8.17㎡増加しているのに対して、契約賃料は 3,610 円の増加に留まっています。つまり、契約面積が広く、契約賃料も高くなってはいますが、㎡あたりの賃料単価は 169 円減少していることとなります。㎡当り 169 円ということは、45㎡であれば 7,605 円の賃料ダウンに相当します。

そのほかの数字の傾向を見ると、単身用の間取り（1R～1DK）よりもファミリー用の間取りの方が、契約率が増加していますし、広さも広めのタイプ（50㎡超）の方が契約率が増加していることがわかります。

●バス便物件の契約数の増加

駅からバスを使ってアクセスするバス便の物件の契約数が増加しているのも、昨年比較においては特徴と言えます。成瀬台の物件は、こどもの国駅から歩ける物件もありますが、成瀬駅から見ればバス便物件となります。

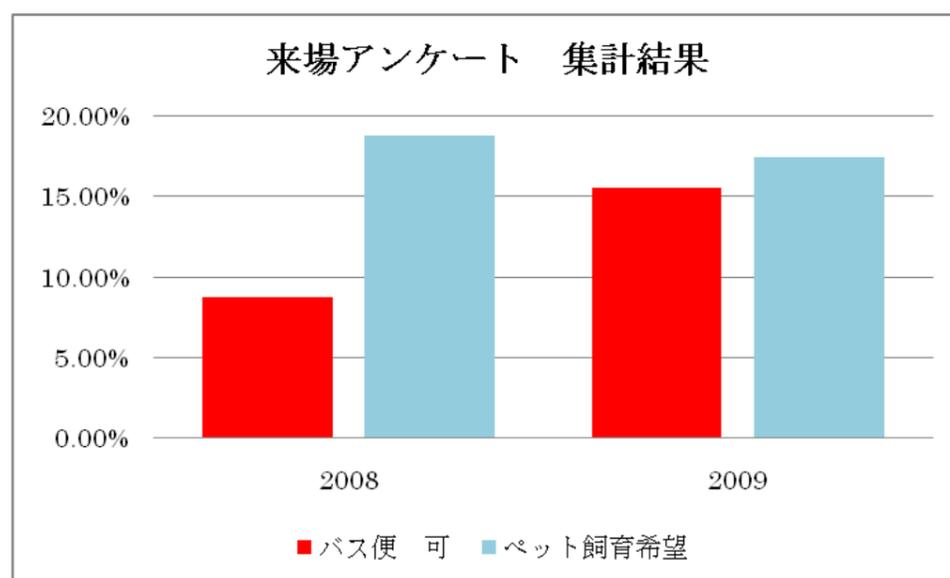
成瀬台物件の昨年の契約者に占める

割合は、6.1%に対して今年は 11.2%となっていますし、来場者にご記入いただくアンケートにおいても変化がありました。

例えば、ペット飼育希望に関しては、昨年のアンケートでは「希望する」の方が来場者の 18.7%だったのに対して、今年は 17.4%とほとんど変わりはありませんでしたが、バス便も「検討可能」の方は、昨年が 8.7%だったのに対して今年は 15.5%となっており、ほぼ倍近くになっています。

●二つの傾向から推測されること

契約面積が増加しているということは、ファミリー層の方が動いているということ。昨年末から今年初め頃は、ファミリー層よりも単身者・新婚さんを含む夫婦の方のご契約が多かったように思われますので、景気後退の波もひとまず落ち着き、ファミリー層が動いてきたけれども、二番底があるのでは？という懸念からか賃料は抑える方向に向いているのでは。通常、賃料を抑える方法としては、立地条件をあまり変えずに面積を狭くする、か、面積をそのまま（もしくは広くして）立地条件を変更する。来場者・契約者の傾



向を見てみると、後者を選択している方が多くなっていると考えられます。

●今後の傾向

今年の1月から3月の賃貸市場における繁忙期は、成瀬エリアでは昨年と比べて契約件数がかかなり増えました。一方で都心エリアや田園都市沿線・東横線沿線の業者はかなりの苦戦を強いられたと聞きました。これは、上記と同じように家賃の高いエリアから立地条件を変えて、家賃の低いエリアへと流入があったことが一つの要因として考えられます。しかし、都心エリアも東急沿線のエリアもかなり家賃の調整を行ってきており、最近では割安感すら感じるようになってきました。

価格を抑えようという消費者の動向は、賃貸住宅だけではなくあらゆる商品に関してその動向が見られますが、賃貸住宅に関して顧客の低予算化は今後も続いていくのは間違いなさそうです。

今年の繁忙期は、高額家賃エリアとの比較から成瀬エリアに検討顧客が流入いたしました。来年に関しては高額家賃エリアの家賃調整が進んでいるため、今年に比べると顧客が減ることになると思います。

大事なことは臨機応変に価格を見極めること。家賃の調整時期を逸して、空室期間が長くなるよりは、早めの家賃下げの方が得策になる場合があります。

例えば家賃8万円の部屋が3ヶ月間の空室期間後に成約したとします。逸失利益としては8万円×3ヶ月＝24万円となります。この逸失利益は2度と還ってくることはありません。年間家賃収入は8万円×9ヶ月＝72万円となります。もし、3ヶ月前に家賃を3千円下げて成約していたとすれば、年間家賃収入は7.7万円×12ヶ月＝92.4万円となり、差額は20.4万円となります。3ヶ月空室後の8万円の家賃と7.7万円の家賃の収益が同じになるのは、24万円÷3千円＝80ヶ月後、つまり6年6ヶ月後。通常の入居期間はおよそ4年3ヶ月なので、ひと組のお客様が退去するまでこの差額が埋まることはないといえます。

貸し手は高く貸したい、借り手は安く借りたい。現在含めて今後は借り手市場と言われています。早めの家賃見極めが重要になってきます。