



逆境の不動産時代を生き抜くためのお役立ち情報便

レントライフ便り

レントライフ便りは、オーナー様に安定した賃貸経営を築いていただくため、最新の市場動向・入居者ニーズ、またレントライフの取組などを発信しています。

管理物件入居率 **95.83%**
(2024年5月時点)

レントライフの『賃貸オーナーサポート専門サイト』 www.rentlife.co.jp/owner

編集発行



株式会社 **レントライフ**

本社 マーケティング課

レントライフ オーナー



《レントライフ便り専用アンケート》

レントライフ便り専用お問合せフォームからオーナー様のご意見をたくさんお待ちしております。

rentlife.co.jp/inquiry/rentnews

vol.97 専用お問合せフォーム



今号のお題目

《特集》賃貸住宅経営、収益最大化の分かれ目「リフォームする・しない」でこんなに差が出る将来収入

- 〈連載 アパートマンションリフォーム事例紹介〉2つの特選事例をご紹介・リフォーム失敗事例から学ぶ
- 〈オーナー様限定セミナー開催情報〉満室経営の秘訣を探るセミナーを開催します！

ここからは、一般財団法人住宅改良開発公社のアンケート調査を基に、居住者の動向について解説します。賃貸住宅市場の今後の見通しを立てる際に活用できると思います。

今の賃貸市場はどのように変化しているのでしょうか。満室経営を目指すオーナーにとって、市場の動向を知って自身が所有するアパートやマンションのリフォームなど、どのように行っていくべきかを知る手がかりを掴んでいく必要があります。それには賃貸住宅の居住者がどう変化してきているのかを分析していかねばなりません。そこで賃貸住宅の居住者動向について次のような分析結果が出ていますのでご案内したいと思います。



居住者の世帯構成

賃貸住宅居住者の世帯構成を、2015年と2020年で比較します。

2015年と2020年を比較すると、『単身者』と『夫婦のみ』の世帯が増加傾向にあることが分かります。単身者はなんと5割近くにも及んでいて、やはり賃貸需要は単身者世帯に支えられていることが分かります。

賃貸住宅の居住者動向から不動産賃貸市場の現状と今後の見通しを予測する。どのような部屋が好まれるか？

賃貸住宅経営、収益最大化の分かれ目

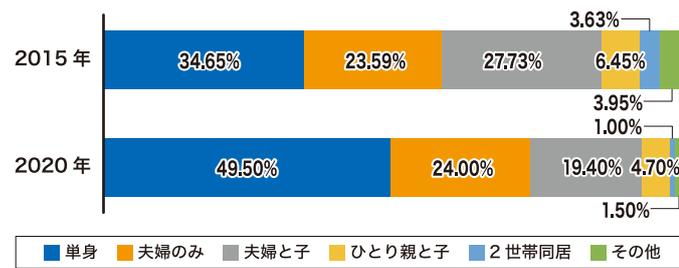
「リフォームする・しない」でこんなに差が出る将来収入

失敗... 成功!

ご用命・ご相談は、お気軽に各店にご連絡ください。

- 長野店 長野県長野市栗田 2007 TEL.026-219-5580
- 伊那店 長野県伊那市中央 4561-7 TEL.0265-77-2580
- 松本店 長野県松本市島立 940-1 TEL.0263-40-5001
- 飯田店・飯田ショールーム 長野県飯田市北方 1157-2 TEL.0265-25-8050
- 諏訪店 長野県茅野市ちの 2767-2 TEL.0266-82-5101
- 横浜支店 神奈川県横浜市港北区新横浜 2-5-10 TEL.045-470-3213

■世帯構成



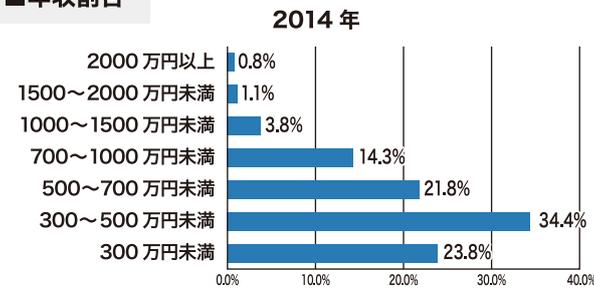
世帯構成	2015年	2020年
単身	34.65%	49.50%
夫婦のみ	23.59%	24.00%
夫婦と子	27.73%	19.40%
ひとり親と子	6.45%	4.70%
2世帯同居	3.63%	1.00%
その他	3.95%	1.50%

りとした洋風リビングを備えたシンプルなワンルームや1LDKなどの間取りが好まれます。もちろん

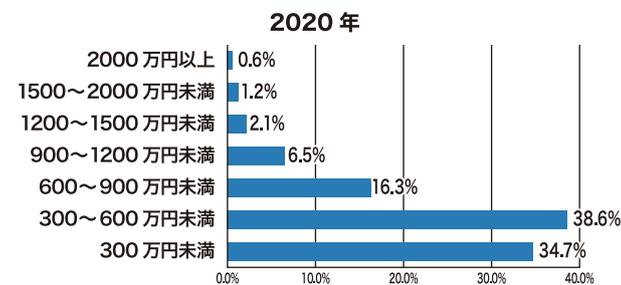
また、2015年では『夫婦と子』の割合が『夫婦のみ』よりも高いのに対して、2020年では『夫婦のみ』の割合が『夫婦と子』よりも高くなっています。さらに、『夫婦と子世帯』については、2015〜2020年にかけて8.3%減少。今後、未婚化や晩婚化による少子化が進めば、単身者・夫婦のみの賃貸住宅の需要がさらに高くなっていくと考えられます。

このように、一時期は主流であった核家族世帯の中の『夫婦と子』世帯も今や少数派になってきていて、今後は単身高齢者世帯も含めた小家族が増えていくのです。しかし、高齢単身者の賃貸需要が増加するとは言え、やはり単身者の多くは30代以下の若年層になりますから、生活空間は昔風のいわゆる田の字型で部屋数が多いという2Kなどの間取りより、ゆとり

■年収割合



2014年	割合
300万円未満	23.8%
300〜500万円未満	34.4%
300〜700万円未満	21.8%
700〜1000万円未満	14.3%
1000〜1500万円未満	3.8%
1500〜2000万円未満	1.1%
2000万円以上	0.8%



2020年	割合
300万円未満	34.7%
300〜600万円未満	38.6%
600〜900万円未満	16.3%
900〜1200万円未満	6.5%
1200〜1500万円未満	2.1%
1500〜2000万円未満	1.2%
2000万円以上	0.6%

部屋は和室でなく洋室にしなくてはなりません。また、ネットやIoTなどの充実した設備のある部屋や築浅物件、またはきれいにリフォームされた部屋を好む傾向にあります。

居住者の年収
賃貸居住者の年収について、2014年と2020年で比較します。2014年では世帯年収約300〜500万円

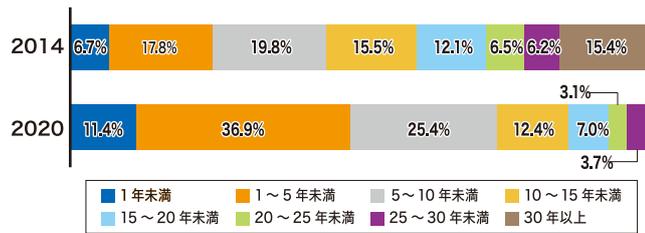
が3割以上、2020年では、世帯年収約300〜600万円が、4割近くの割合を占めていることが分かります。また、年収300万円未満については、2014年から比較して10.9%増加している状況です。これらの結果から、今後、年収600万円未満の方が借りられる賃貸物件を充実させるとよいと考えられます。2020年の年収と世帯のボリュームゾーンを組み合わせてみると、年収では600万円未満と、世帯では単身世帯とカップルの世帯で7割以上(内単身者は5割近く)もの居住を占めていますから、年収が600万円未満の単身者が多いことが分かります。但し、2020年には300万円未満の居住者が35%をも占めていますから、低所得者向けの家族向きリフォーム住宅の需要も一定程度はあると考えられます。

収入に占める賃料割合は一般的に30%ぐらいが妥当と言われています。(家賃は毎月の収入の3割が目安とされています。例えば、毎月の収入が20万円であれば、6万〜7万円程度の家賃の部屋を探すのが一般的)東京都心などでは賃料が高いため賃料割合は50%なんて方もざらにいますが、長野県などの地方都市では30%で十分な部屋を借りることができません。ですから、単身者や若年層をターゲットにした場合は、広さよりもコンパクトで、最新設備を備えたきれいな部屋造りが求められることになるでしょう。また、年収の低い家族世帯には古い2Kや3Kのアパートなどでも、リノベーションにより清潔感を感じられる低家賃の部屋を提供すれば喜ばれますから、古い木造アパートなどはリフォームで再生させれば大きなチャンスが生まれるでしょう。

居住期間

賃貸住宅の居住期間を、2014年と2020年で比較します。

居住期間



居住期間	2014	2020
1年未満	6.7%	11.4%
1～5年未満	17.8%	36.9%
5～10年未満	19.8%	25.4%
10～15年未満	15.5%	12.4%
15～20年未満	12.1%	7.0%
20～25年未満	6.5%	3.1%
25～30年未満	6.2%	3.7%
30年以上	15.4%	

2014年では、もともとも多い割合は居住期間5～10年未満、次いで1～5年未満です。2020年では、居住期間1～5年の割合がもともとも多く、次いで5～10年となっています。2020年では1年未満の割合も増えていて（2014年比170%）賃貸の居住期間が短くなっていることが分かります。そして、短く暮らす人ほど、生活や居住空間の利便性を重視しますから、期間が短ければ賃料は多少高めでもハイスペックな設備や今風のデザインの部屋を求める傾向にあり、きれいにリフォームされた部屋に人気が集まるのです。また、1年未満の居住者には、お洒落に模様替えした家具家電付きの部屋を提供するのも有効な空室対策となります。

世帯、年収、居住期間において、今後はこのようなターゲット層の賃貸住宅需要が高くなることが予想されます。そして、これ

らを参考に、設備刷新やリフォームをどのように行っていくことが良いのか

増え続けるアパート新築供給

全体的に新築住宅の供給戸数は減り続けているのですが、アパート・マンションなど貸家の新築は減ったとは言え、過剰気味に供給されています。アパートなど貸家の「造り過ぎ」はなぜ止まらないのでしょうか？

アパートが増加している主な原因は：

かを検討していかねばなりません。



レントライフ便りの続きが気になる方は
こちらから無料でご請求いただけます

レントライフ便りを請求する →