



## コロナ禍における繁忙期の総括から見る これからの賃貸市場への傾向と対策

コロナ禍での繁忙期（1～3月）が終わりました。繁忙期の総括から見る、これからの賃貸市場への影響と対策について、整理してみました。今一度、今後の対策を考える機会にして頂ければ幸いです。

### 【繁忙期の結果について】

- ①新規で部屋探しをするお客様の減少
  - ・学生、法人、外国人需要などの減少がありました。
  - ・外出を控え、引っ越しを控え、現状住まいに留まる傾向がありました。
- ②入居者（親族含）の所得減少
  - ・景気低迷から入居者所得減少傾向がありました。
  - ・家賃滞納微増、生活困窮者需要が増加傾向です。
- ③不要・不急の外出、接触を控える傾向
  - ・居住時間が長くなりご要望数が増えています。
  - ・お客様対応においては、非接触（オンライン）対応数が増えています。
- ④繁忙期でも入居率が上がらない
  - ・退去せず留まる方が多くなったが、新規契約が減少する中で、入居率は減少する傾向です。
- ⑤新たな入居者層の出現
  - ・都心回避客（コロナ感染回避）、高齢者層（賃貸業界での新たな取組）増加傾向にあります。

### 【繁忙期での各種状況】

(株)船井総合研究所調べ

項目	全国平均・昨年対比 (新型コロナウイルス前)
賃貸反響数 ↓	▲0～5%
賃貸来店数 ↓	▲10～20%
賃貸契約数 ↓	▲10～20%
退去数 ↓	▲0～5%
入居率 ↓	▲2～3%
入居者様ご要望数 ↑	+30%
家賃滞納数 ↑	+5～10%
非接触接客数 ↑	+10～20%
学生需要 ↓	▲10～20%
法人需要 ↓	▲10～20%
外国人需要 ↓	▲50～80%
生活困窮層需要 ↑	+10%
高齢者需要 ↑	+10%

### 【これからの賃貸市場の傾向と対策について】

- ①コロナ禍における補助金・給付金対策、賃貸管理業者登録制度、民法改正、各種災害（地震、豪雨）などに、合わせた賃貸経営対策が必要になります。
- ②コロナ禍で増加する、新顧客層（生活困窮者、高齢者等）への受入も考慮して下さい。
- ③コロナ禍に合わせた、必要な新設備（ネット無料、宅配BOX、防犯カメラ等）活用による物件価値向上対策を考えてください。
- ④非接触型賃貸仲介へのニーズが急増する中で、それらを活用できる、賃貸仲介店舗・管理会社との連携を考えてください。
- ⑤常に、ご自身の資産状況（キャッシュフロー、税金、借入返済）の把握を行い、問題点を考慮して、次なる資産対策へと進める機会にしてください。

新型コロナウイルスは、変異型が進行するなど、まだまだ予断を許さない状態が続きます。しかしながら、賃貸経営においては、現状をしっかり把握して、今後を予測し、各種対策を打ち続けなければいけません。最終的には、対策が出来るオーナー様と、出来ないオーナー様で大きな差が出ると考えられます。ぜひ、対策が出来るオーナー様になっていただく事を願います。

空室募集、空室対策、工事、売却・購入のご相談・お問い合わせ  
株式会社野田開発 TEL：0575-46-8711 担当：長屋