

不動産投資の基本は場所選びから

CPM[®]がもたらす
高い職業倫理と
プロフェッショナルスキル
第10回

不動産投資に関して一番大切なことは何か。これは我々不動産業者の中でも永遠のテーマです。私が学んだ講師の中で、不動産投資とは、一に場所、二に場所、三、四が無くても五も場所である。一と言った方がいます。これは言葉の綾ですが、まさにそのとおりと言えます。「場所」は買った後、建てた後に努力や工夫によって変えることができます。そして「場所」の違いによって、定期的に入居する家賃、購入や売却といった人口出口戦略に大きな影響があるからです。つまり、「場所」の分析や選定は、不動産

統計データを用いた市場分析が肝要

【北海道札幌市北区における空室率/吸収率データ】

	平成15年	平成20年	平成25年	平成27年7月	差引 (H27年-H15年)
人口数	265,872	276,681	281,604	284,421	18,549
世帯数	115,444	124,701	131,740	136,179	20,735

※札幌市のHPより抜粋
※札幌市に対する賃貸住宅の割合 48.90% ※HOME'Sより抜粋

	平成15年	平成20年	平成25年	平成27年7月	差引 (H27年-H20年)
住宅総数	124,360	139,410	150,050	139,350	-60
想定賃貸住宅数	60,812	68,171	7,359	68,142	-29
賃貸住宅空室数	10,820	13,150	2,330	12,090	-1,060
空室率	17.79%	19.29%	-	17.74%	-

※住宅総数、賃貸住宅数は「総務省 住宅・土地統計調査」より抜粋
※想定賃貸住宅数は、HOME'Sの賃貸住宅割合を算出して計算

	H15年~H20年	H20年~H25年	H25年~H27年
期初空室数	10,820	13,150	13,150
期中供給増減	+▲	7,359	▲29
期末空室数	13,150	12,090	12,090
吸収	=	5,029	1,031
年間平均吸収	=	1,006	206

の増減・男女比・年齢・世帯の構造・就業状況や仕事の種類・従業員や通学地・利用交通手段などが非常に多岐に渡っており、これらを用いていろいろな角度から分析をすることが可能です。各市区町村が公表している人口統計データも有用です。私が業務を営んでいる札幌市では、現在87箇所をまわつくり、テナント市が条丁目単位でまとめた208箇所をそれぞれ人口統計データを調べる事が出来ます。また、国立社会

保障・人口問題研究所が提供する必要があり、これらの分析に使える統計データとしては、5年に一度実施される国勢調査があります。今年が調査年であり、インターネットを利用して調査への回答もできるようになるのが調査です。総務省統計局のHPや政府統計の総合窓口であるe-Statというサイトからは、前述の人口統計データ以外にも、分析対象の場所(物件)を中心とした比較的小さいエリア(近隣地域)における、学校・公共交通機関・空室率での便・高速道路までの距離・犯罪率や危険嫌悪施設・騒音・医療施設・ショッピングモール等の買い物施設・雇用の有無などを調べます。さらには、その近隣地域内のリアルとなり得る類似物件群を知ることが必要です。市場分析において、人口統計データ、近隣施設や類似物件のデータと同様に重要なのが、その市場における賃貸物件の供給数や空室率、そして吸収という概念です。空室率は、その地域内の空

室数にその地域の総賃貸戸数×100で計算できます。吸収は、特定の期間内にその地域で賃貸の空室が減少した数です。計算方法は、①期初の空室数に、期中の新築や取壊しなどによる供給戸数の増減を加味、②そこから期末の空室数を引くととなります。吸収が正の数ならば、空室が埋まる傾向の市場、負ならば、賃貸人口の減少や供給過多を原因として、空室が増加傾向にある市場

・世帯数ともに増え続けている地域。平成32年頃から人口が減少に転ずるとの予想がされてはいる。平成15年~25年の10年間における賃貸の空室率および吸収では、最初の5年間は賃貸住宅が多く供給されたことで空室率は上昇したが、空室は年間平均1,000戸ペースで埋まっていく傾向にあった。平成20年~25年は、賃貸戸数はほぼ横ばい、空室の吸収は年間平均200戸のペースで

市場分析を通じて、その場所で物件購入や建築をするべきなのか、辞めるべきなのかといった判断ができるようになりま。すでに所有している物件に対しても、売却か継続保有かの判断、募集条件を強気にいくか緩和するかの判断、既存入居者の退去防止サービスを検討すべきかなど、賃貸経営の戦略判断の材料となります。日常業務から得られる感覚的な市場情報に頼るのではなく、定期的にこのような統計データを用いた市場分析を行ってはいかがでしょうか。データや数値を基にその地域を語ることもさまざまな判断にも自信を持って、顧客からの信頼を一層増すことにも繋がります。このような市場分析手法は、全社PM[®](米国不動産経営管理士資格)公式テキストMK1405という授業を通じて学ぶことができます。



株式会社ロゼット 代表取締役 IREMI JAP AN 北海道支部長 CPM[®] CCI-M

企業の出店移転に

検索

店舗保証

詳しくは

ACS フォーシーズンズ株式会社