

## 賃貸物件(アパート・マンション)お部屋探し2021年春傾向と結果



コロナ禍で転職などが見送られ、引越しの動きがなくなるかと思いましたが、そこまで大きな変化はなく例年と変わらない結果でした。

お部屋探しの希望条件で特に必須条件として「無料wifi(インターネット使い放題)」が挙げられます。近年の希望設備ランキングでも上位に位置しておりましたが、在宅ワークや大学のオンライン授業増加に伴うことであってか、今後の必須設備になると思われます。

仙台では契約条件として「敷金2ヶ月、礼金1ヶ月」がまだ主流ではありますが、他県では「敷金1ヶ月(若しくはゼロ)、礼金ゼロ」が主流となっております。「退去時に原状回復費用が敷金から相殺できず、振り込んでもらえるか心配」という意見はあるでしょうが、そもそも敷金は家賃不払い時の担保ですので、当然に相殺できるものではございません。更に、敷金がゼロであっても、保証会社加入が必須であれば、オーナー様の賃料は保証会社に立替えていただけます。

つまり、これからの時代は、退去時のことを考えるよりも、初期費用を押さえて契約、お客様に選ばれる可能性を重視することが必要となってきます。



敷金1ヶ月  
礼金なし

敷金2ヶ月  
礼金1ヶ月

お客様から選ばれる物件に!!

## 事業用出店企業(テナント物件)コロナ禍の現状

現在、賃料の減額や条件の交渉に応じない(応じられない)オーナー様が増えてきており、やむなく仙台撤退の決断をするビルテナント様が増えてきております。

「テナントの解約」→「オーナー収入の減少」→「賃料交渉の却下」→「テナントの解約」...  
このような負の連鎖に陥っているビルが非常に多いように思います。

解決策としては、例として以下が挙げられます。

- ① 適正賃料まで減額に応じる(元々の契約賃料が相場より高い可能性有)
- ② ビルの支出項目の見直し(無駄な経費が掛かっていないか)
- ③ 借入れがある場合、返済計画に無理がないかの確認。

上記を踏まえた上で、③とのバランスがマイナスになる場合は不動産事業として成り立っておりませんので、売却も視野に入れた上で根本的解決を図らなければなりません。



必要なことは、時代に合った募集や条件を整えることに尽きます。具体的には、設備が弱ければ投資をして可能な業種の幅を増やしたり、賃料などの条件面を大きく下げることが必要です。

弊社では不動産の投資分析や系列会社で経営コンサル業務も行っておりますので、諦めたり放置する前にご相談いただければ幸いです。マネージャー 土屋将範

### 仙台市中心部エリア 出店に前向きな業種

医療関係



美容室



エステサロン

## ◆土屋社長のひとりごと◆

『夢と希望がある街を  
これからの人達に残したい!』

一昨年に還暦を迎え、今年は62歳になります。系列子会社を次男に引き継ぐ手続き『事業承継』を現在行っており、会社は次の世代へ着々と進んでおります。

また、長年に渡って手掛けている『街づくり』が、今後自分の大きな仕事になりそうです。

現在のコロナ禍の後に、

- ① 商店街は、どのような機能・構成になるべきか?(主にハード面)
- ② 商店街振興組合は、市民・組合員のために何をすべきか?(主にソフト面)

この2つを両輪のように駆動させないと、仙台の商業エリアの将来はないと思います。

仙台市の経済・アーケード商店街の活性化・地権者の将来・ここで働く人・  
仙台市民へ、『夢と希望がある街』を残したいと微力ながら思います。

