



第一ハウジング株式会社



2013年人気設備ランキングトップ10 ～10年の変遷～



2013年9月 人気設備ランキング トップ10

絶対条件	家賃アップ可能
1位 独立洗面台	1位 インターネット無料
2位 TVモニター付インターホン	2位 エントランスオートロック
3位 温水洗浄便座	3位 エコキュート
4位 システムキッチン	4位 ホームセキュリティシステム
5位 エントランスオートロック	5位 ウォークインクローゼット
6位 エレベーター	6位 独立洗面台
7位 ガスコンロ(2口)(3口)	7位 宅配ボックス
8位 備え付け照明	8位 追い焚き機能
9位 BS・CS放送、ブロードバンド	9位 防犯カメラ
10位 屋内駐輪場	10位 TVモニター付インターホン

絶対条件	家賃アップ可能
1位 追い焚き機能	1位 追い焚き機能
2位 インターネット無料	2位 TVモニター付インターホン
3位 エントランスオートロック	3位 独立洗面台
4位 エコキュート	4位 温水洗浄便座
5位 システムキッチン	5位 備え付け照明
6位 ホームセキュリティシステム	6位 ブロードバンド
7位 太陽光パネル	7位 エントランスオートロック
8位 ウォークインクローゼット	8位 ガスコンロ(2口)
9位 床暖房	9位 BS・CS放送
10位 24時間利用可能ゴミ置場	10位 宅配ボックス

2013年9月に、全国賃貸住宅新聞(以下、同新聞)にて“人気設備トップ10”が発表されました。さらに今年1月には過去10年の人気設備ランキング特集が生まれ、10年間の変遷が明らかになりました。入居者のニーズは様変わりし、それに合わせて住宅設備メーカーも息もつかせぬ程に、快適さを追求した製品を開発し、供給しています。入居者が求める生活の理想は年々高くなっています。設備のグレードの善し悪しだけが入居率を左右するとは言い切れませんが、少なくとも、賃料を下げて決まらない場合には、設備面で魅力をつくる必要があります。

ランキングで気になるのは、浴室、洗面所等の水回り。2004年に「80%がバス・トイレ別を望む時代に」の記事が同新聞にて発表されました。それが2007年になると「ここ1～2年、足が伸ばせる1坪タイプが人気」となり、バブル期に大量供給された3点ユニットは廃れ、「癒し」が求められるようになりました。2009年以降必須となったのは「浴室換気乾燥機」、そして2010～2013年にかけては「追い焚き機能」「洗面台」の記事が目立ちます。

ファミリー向けでは家賃がアップしてでも、絶対条件で人気なのは、「追い焚き機能」で、7年間トップです。「独立洗面台」は、単身者向けでここ2年間1位です。

このほか、賃貸マンションでも「ミストサウナ」、「浴室テレビ」等で付加価値を付け、差別化を図るケースも登場。

お部屋の広さは多少狭くなくても、実用性を重視して、ゆとりがあって使い勝手の良い浴室、洗面所を希望される方が増えています。また10年前の賃貸市場にはなかった「エコキュート」は、単身者、ファミリー共に昨年4位以内にランクイン。環境に配慮し、節約も出来る設備が人気のようです。

またセキュリティ関連も進化を続け、オートロック、TVモニター付インターホンは10年前から不動の人気ですが、ホームセキュリティシステムや電子錠、指紋認証等の高機能も登場し、今後もグレードアップの一途をたどっています。

そして言うまでもなく、インターネットの普及を背景に、面倒な手続きが不要の「インターネット無料」は単身者向け家賃アップ可能設備、人気ナンバー1、ファミリーでは、2位です。

「あったら嬉しい」、が「あって当たり前」になる日はそう遠くないかもしれません。オーナー様の負担が多く、金銭的に踏み切るには難しい設備もありますが、長い目で検討してみたいはいかがでしょうか。入居率アップの為に人気設備ランキングを一つの判断材料にして頂きたいと思えます。

市場動向 ～ 首都圏の居住用賃貸物件(2013年12月) ～

居住用賃貸物件成約数

	13年12月	前年比
東京23区	8,000件	3.4%
東京都下	1,499件	0.3%
神奈川県	4,551件	▲ 13.1%
埼玉県	1,622件	22.4%
千葉県	1,471件	5.4%
首都圏計	17,143件	▲ 0.3%

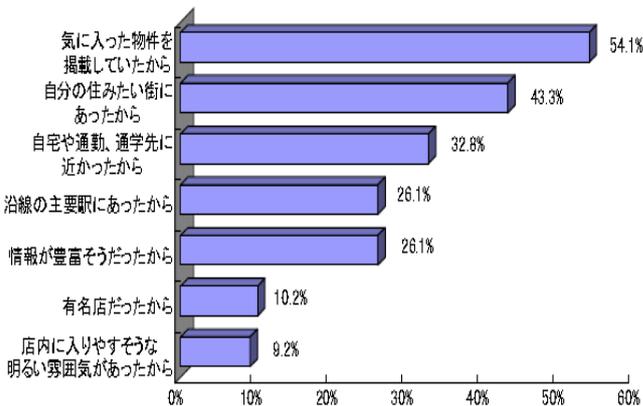
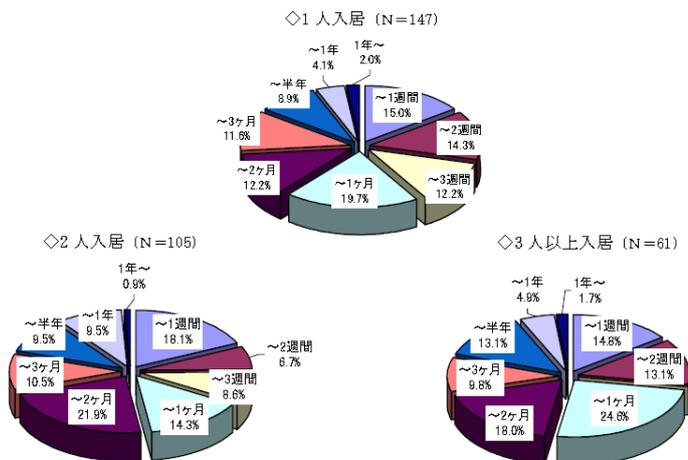
新築・中古別平均成約賃料(1戸あたり)および前年比(12月)

	マンション(万円、%)				アパート(万円、%)			
	新築	前年比	中古	前年比	新築	前年比	中古	前年比
東京23区	10.29	▲ 1.8	10.01	1.6	8.57	7.1	6.78	0.0
東京都下	9.63	14.8	7.06	▲ 7.8	8.32	5.9	5.85	▲ 0.5
神奈川県	8.82	3.3	7.53	▲ 2.5	7.72	3.2	5.84	▲ 0.7
埼玉県	7.93	5.7	6.66	▲ 5.0	6.91	▲ 3.8	5.38	0.2
千葉県	9.76	5.7	7.08	3.4	7.08	▲ 3.0	5.19	▲ 3.7
首都圏計	9.76	0.8	8.79	0.2	7.83	3.0	6.00	▲ 1.0

2013年12月の首都圏の居住用賃貸物件成約数は17,143件で、前年同月比0.3%減少し、4ヶ月連続のマイナスとなりました。これは東京・埼玉・千葉で上昇したのに対し、首都圏の成約の4分の1を占める神奈川県で大幅な減少が続いていることが原因です。また、成約賃料を見ると、神奈川県において新築は上昇傾向にあります。既存物件に関しては下落しており、神奈川県の既存物件が非常に厳しい状況にあることがわかります。

この状況下で入居率向上のため、必要なのは差別化です。例えば、リフォーム・リノベーションにより新築物件に劣らない内装や設備を整える・お客様が部屋の使い方をイメージできるよう、ダンボール家具のステージングをする・費用をかけずに差別化ということであれば、募集条件の見直しをする等、差別化の方法は様々です。弊社営業マンが最適な提案をしていきます。
営業 川島

新居の決定までにかかった日数・不動産屋訪問のきっかけは？



就職、進学…引越しシーズンとなる今、新居決定までにかかる日数はどのくらいなのでしょう？アンケート調査によりますと、最も多い回答は「3週間～1ヶ月」で18.8%、1ヶ月以内の合計は54.9%となりました。新居選びに慎重なのは、2人入居で1ヶ月超の合計は52.3%となりました。

また、訪問した不動産会社に行ってみようと思ったきっかけは、「気に入った物件を掲載していたから」「自分の住みたい街にあったから」という回答が多く、更に不動産会社を訪問した際に店内で得た情報が最も役に立ったと、地元ならではの情報に期待している姿がうかがえます。

当社においても、地元ならではの物件の情報や地域情報をお客様にお伝えし、社員一同オーナー様の大切な物件の入居率向上に努めます。
業務管理課:塩野入

お届けしたのは・・・



業務管理課
塩野入 悠

某CMで「女性は7の倍数の年齢に体の変化が訪れる」とありますが、まさにその年になります。体調管理に気を付け繁忙期乗り越えたいと思います!!



本店営業部
川島 巧

2月に入り、忙しくなってきました。一年で一番お客様が多い時期の到来です。この機を逃さず、オーナー様の物件を満室にできるよう、日々精進します。



営業支援
大塚 桃子

繁忙期に突入しました。忙しさにかまけず、一つ一つ丁寧に迅速に営業のサポートをするべく日々、勉強しながら業務に取り組んでいきます。