

ART TIMES

May 2024 **05**

改正案提出で再注目
「住宅セーフティネット」と
**少子高齢化時代の
経営戦略**

お手軽便利な「室内物干し」
タイプ別解説

解約は「次の一手」のチャンス
原状回復の前に検討したい
4つの選択肢



改正案提出で再注目

「住宅セーフティネット」と少子高齢化時代の経営戦略

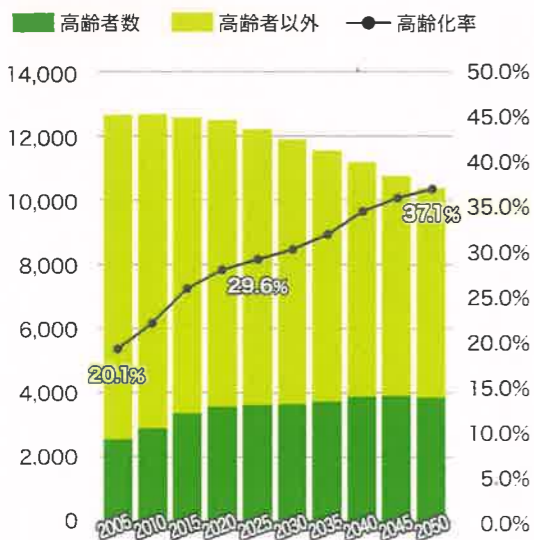
今年3月、「住宅セーフティネット法」の改正案が国会に提出されました。同法は、障がい者や低額所得者など「住宅確保要配慮者(以下、要配慮者)」の居住安定確保を目的に制定された法律で、今回の改正では特に「単身高齢者」への賃貸住宅供給支援が図られます。今後、高齢者ニーズの増大は確実ながら、病気や孤独死等のリスクを懸念して受け入れに二の足を踏む賃貸経営者は少なくありません。改めていま、高齢者ニーズにどのように向き合っていくべきでしょうか。

■ 既に総人口の約3割が65歳以上

そもそも、なぜいま住宅セーフティネット法が改正されるのかといえば、それだけ日本の少子高齢化が抜き差しならない状況となりつつあるからでしょう。出生数が過去最低を更新し続ける中、総人口に占める65歳以上人口の割合を示す高齢化率は、2022年に29%を記録。既に約3割である高齢者の割合は、人口減少と併せて今後も上昇、2050年には37%に達すると予測されています(内閣府「令和5年版高齢社会白書」)。

人口の4割が高齢者といわれても想像の難しいところですが、昨今の空き家の増加や相続関連の法整備、介護保険料・後期高齢者医療保険料等の値上げに、高齢化の進行を実感されている方は多いはず。そして、そんな深刻な高齢化社会が25年後にやってきます。10年、20年と安定的に賃貸経営を続け、事業を承継していくためには、「高齢者の受け入れ」について今のうちから戦略を立てておくことが望ましいと言えます。

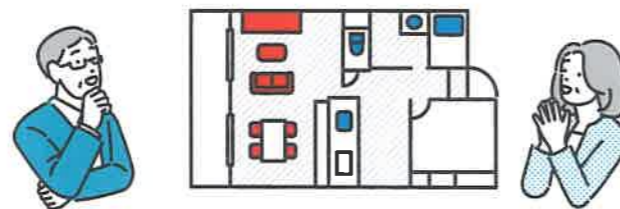
総人口と高齢者割合



■ 積極的に受け入れに活用したい住宅セーフティネット制度

リスクばかりが取りざたされる高齢者ですが、「長期入居が期待できる」「駅近でなくとも需要がある」「過熱必至の“若年入居者の獲得競争”に参加せずに済む」など、受け入れるとなれば経営上のメリットは十分に期待できます。そして受け入れを積極的に進める際には、前述の「住宅セーフティネット制度」はぜひ活用を検討したい選択肢です。

高齢者をはじめとする「要配慮者」への賃貸住宅提供を推進する同制度は、「要配慮者の入居を拒まない賃貸住宅」として物件を登録することで、入居希望者のマッチングや、住宅改修費用の補助などの行政支援が受けられます。登録要件は①耐震性を有する、②床面積が原則25㎡以上、③台所・トイレ・浴室等の一定設備を有する等で、さほど高いハードルではありません。



物件の登録方法は2種類あり、要配慮者のみが入居可能な【専用住宅】と、それ以外の方も入居できる【登録住宅】のどちらかを選べます。高齢者のみ、障がい者のみと受け入れ範囲も設定でき、1部屋からでも登録できるため柔軟な運用が可能です。

■ 制度活用で集客強化 改修コスト減のメリットも

制度活用が一番のメリットは、やはり集客効果でしょう。メインターゲットである若年層が減少し、稼働率維持が難しくなるエリアにおいては、行政という集客チャネルを持てることは大きな強みです。また、【専用住宅】として運用する場合には、住宅改修に補助金が利用可能。バリアフリー工事や断熱・耐震改修などに対し、戸当たり50万円・工事費の3分の2までの補助が受けられます。

さらに、今回の改正案には、要配慮者の安否確認や見守りを社会福祉法人等が行なう「居住サポート住宅」の創設、生活保護者の住宅扶助費(家賃)を貸主に直接支払う「代理納付」の原則化、居住支援法人による「残置物処理」の推進など、賃貸経営者の不安軽減を図る工夫が盛り込まれています。こうした仕組みを活用

できれば、通常よりも負担なく高齢者の受け入れを実現していけるでしょう。

■ 高齢者受け入れ準備は小さな改修から

とはいえ、制度の利用には「要配慮者の入居を拒まない」という条件がつくなど、心理的なハードルがあることも事実。また、エリアによって高齢者受け入れの必要度は異なる以上、まずは市場のニーズを確認しながら物件自体に少しずつ手を加え、高齢者受け入れを段階的に進めていく戦略も有効です。



高齢者に評価される部屋づくりをする場合、第一に進めるべきは「バリアフリー化」です。といっても難しく考える必要はなく、最初は階段や廊下などへの手すりの設置、クッションフロアなどの柔らかい床材の導入などから始めて、段差解消工事や車椅子対応などは、市場のニーズや集客の手応え、コスト等を考慮して実施の是非を決めていきましょう。

また、昨今増えている「暖房機能付きの浴室乾燥機」の導入も高齢者向け賃貸には有用です。これは「ヒートショック対策」としてアピールできるためですが、高性能の浴室乾燥機は若年層にも支持される設備であり、ターゲットを絞らずに柔軟な集客に役立ちます。

■ 見守りサービスなど運用面で対策

一方で、高齢者受け入れには運用面のリスクヘッジも必要です。身寄りのない単身高齢者の入居となれば「家賃保証会社」の利用は欠かせませんし、万一に備えて「見守りサービス」も導入したいところ。気をつけていても悲しい事故は起こるものであり、「孤独死保険」に加入する、賃貸借契約に「残置物撤去の特約」を盛り込むなど、最悪の事態を想定したリスク対策も検討すべきでしょう。

今後ますます少子高齢化が進む以上、賃貸経営においても高齢者を積極的にターゲットとして捉えていくことは必須です。市場動向や制度改正など社会の動きにアンテナを張り、時代に適した経営のかじ取りをしていきましょう。



空室対策コラム

お手軽便利な「室内物干し」タイプ別解説

まもなく訪れる梅雨の時期は、洗濯物を干す場所や乾きの悪さが悩みの種。そんな天候の問題だけでなく、昨今は花粉・黄砂対策や時短・効率化が叶う点からも部屋干しが人気です。入居者の満足度アップ・内見時の印象アップにつながる手軽な空室対策として、「室内物干し」の導入をタイプ別に紹介しましょう。

■ 基本の天井吊り下げ型

部屋干しを叶える最もスタンダードなアイテムが、天井吊り下げ型の室内物干しでしょう。工事は、物干しポールを支えるための2つの台座を天井に取り付けるだけ。難点は室内の美観を多少損ねるところですが、台座とポールが一体となった「天井収納タイプ」であれば、使う時だけポールを引っ張り下ろして、普段は邪魔にならない天井付近に収納しておけます。施工費は材工費で30,000円程度からです。



■ 省スペースな窓壁設置型

間取的に吊り下げ型が難しい場合は、窓壁部分に取り付けるタイプの室内物干しがオススメです。メリットは、窓への設置とあって日光で洗濯物を干せること。商品によってはポールを取り外せたり、目立たないように折り畳むことが可能で、使わない時のお部屋の見た目もスッキリします。こちらの施工費も30,000円程度からです。

■ エアコンハンガーなど工事不要な簡易型

上記のいずれも設置が難しい場合には、エアコンに引っかけて使う「エアコンハンガー」という製品もあります。場所を取らないうえにエアコンの風で短時間で乾かせるのが特長で、商品自体も1セット2,500円程度からリーズナブル。あまり多くの洗濯物は干せませんが、文字通りエアコンに引っかけるだけなので工事不要です。

その他、室内物干しには突っ張り棒型や据え置き型など、エアコンハンガーと同様に工事不要の安価な商品が数多く登場しています。まずはお試しで始めたい、という方は、こうした簡易物干しを「プレゼント」という方法で導入し、効果を測ってみても良さそうです。

＼解約は「次の一手」のチャンス／

原状回復の前に検討したい4つの選択肢

賃貸経営は長期にわたる事業ゆえ、いつか必ず「運用へのテコ入れ」が必要な時期がやってきます。借主からの解約連絡は、実はそんな「テコ入れ=次の一手」を検討する絶好のタイミング。物件をどのように運用していくのか、選択肢は大きく分けて4つあります。

①設備導入で「バリューアップ」

解約連絡を受けてまず考えたいのは「そのまま貸すか、バリューアップして貸すか」の選択です。経営者としては、ハウスクリーニングや簡単な原状回復工事だけで安価に済ませたい…と考えがちですが、そのまま貸す場合は家賃減額や数ヶ月の空室損が発生するリスクもあり、一概にバリューアップ工事をしないことが「安上がり」とは言えません。特に、10年を超える長期入居だった部屋は、設備が陳腐化して現代のニーズにマッチしなくなっている可能性大のため要注意。新製品の導入や入れ替えを前向きに検討しましょう。

【10年入居後の設備確認】

温水洗浄便座…今ではあって当然の人気設備ですが、2010年時点の世帯普及率は7割程度。未設置であれば是非検討を。安価かつ即日設置も可能なお手軽対策です。

インターネット無料…現在は鉄板の対策であるネット無料も、10年前はまだマイナーな施策でした。無料化が難しい場合、せめて高速回線を使用できる環境の整備を。

エアコン・給湯器…10年以上稼働する設備ながら、10年でメーカーの修理部品の供給は終了します。次の入居者が気持ちよく住めるよう、先手をうって退去タイミングで交換しておくのも手。

②「リノベーション」で新築同様に

設備の入れ替えだけでは訴求力の回復が難しいという場合は、内装や間取りの刷新まで含めた「リノベーション」を検討することになるでしょう。和室を洋室へと変更したり、2DKを1LDKへと変更する等の施策はもちろん、内窓を追加して断熱性・防音性を高めるなど、部屋の性能向上に取り組むのも集客・長期入居促進に有効です。

バリューアップもリノベーションも、費用を抑えたい場合は原状回復工事にタイミングを合わせ、「一度で」

「内見者が入居を即決するくらい徹底的に」改装するのがコツ。できれば解約連絡の前から検討を始め、解約連絡を実施の是非を決断する機会としましょう。相場は建物構造・面積によって異なりますが、壁・床・建具等の表層刷新は平米3~5万円程度から、水まわりまで手を入れる場合は平米8~10万円程度からが目安です。



③「運用方法変更」で狙う収益改善

立地などの条件次第では、「居住用」の考えに縛られず周辺のニーズに合った運用方法に変更するという選択肢もあります。例えば、大胆なリノベーションをしてレンタルスペースとして時間貸ししたり、入居者専用の共用スペースにして建物全体の価値をアップしたり。コロナ禍明けで急回復しているインバウンド需要をターゲットに、「民泊」に挑戦してみるのも面白いでしょう。

④「売却」で差益獲得&資産組み換え

もし物件が戸建てや分譲マンションなら、解約連絡は「売却」を検討できるタイミングでもあります。アパート等の一棟モノは“満室”で売りに出すほうが有利と言われますが、戸建て・分譲一室の場合は“空室”で売りに出すことで、投資用だけでなく実需(=居住用)での買いが見込めます。

また、空室での売却は、自社で取得した物件にリノベーションを施して販売する「買取再販業者」の購入も期待できます。リノベーションすることが前提の業者にとっては、入居中よりもすぐに工事ができる“空室”のほうが都合が良いのです。ピンチになりがちな解約連絡が、思わぬキャピタルゲインにつながる可能性も。経営者としては、貴重なチャンスを見逃さず広い視野で最良の選択をしたいものです。