

入居者の安心・安全のために

「防災」で空室対策と テナントリテンションを叶える

東日本を襲った未曾有の大震災からこの3月で丸10年。月日が過ぎるのは本当にあっという間ですが、その間にも2016年の熊本地震(震度7)、2018年の大阪府北部地震(震度6弱)、北海道胆振東部地震(震度7)などが発生しており、改めて日本が地震大国であること、さらには台風、水害などの災害と隣り合わせであることを痛感させられます。

いつ起こるか分からない災害だからこそ、いざという時の備えが重要。また、賃貸経営者としては入居者に安心・安全を提供することも考えなくてはなりません。一方で、災害に対する安心を謳えば、近隣競合物件との差別化や入居者満足度アップの効果も。これらの両面から、災害対策を考えてみましょう。

①防災バッグプレゼント

入居者の安全確保と訴求力向上を同時に叶えるのが、災害時のお役立ちグッズの詰め込まれた「防災バッグ」のプレゼントです。セット商品は種類が膨大にありますので、予算と中身のバランスを見て選択しましょう。

また、防災グッズ一式でなくとも、次のようなアイテムを備蓄・提供できれば、万一の際に役立ちますし喜ばれます。

●**水・非常食**… 生きるための基本。非常食には、ガスや電気が使えない状況でもすぐに食べられる缶詰や乾パン、賞味期限の長い栄養補助食品がおすすめ。賞味期限に合わせて入れ替えが必要ですが、期限切れ前の非常食を利用して試食会や防災訓練、入居者交流会などを開催し、防災アピールや啓蒙するのにも有意義です。

●**ハザードマップ・指定避難場所の地図**… 災害時はもちろん、被災後の安全の確保も重要です。地域の避難場所への地図のほか、物件内の避難経路も用意しておきましょう。

●**携帯トイレ**… ライフライン停止時はもちろん、避難所でも問題となりやすいのがトイレ。特に女性には大きな不安要素となります。ウェットティッシュもあると尚良し。

●**防寒具**… 冬場だけでなく豪雨災害などでも体温維持は重要。カイロや毛布、高張らない折り畳み式のアルミ製ブランケットが役立ちます。

②防災倉庫の設置

物件単位での施策として、空きスペースがあれば防災用具をまとめた「防災倉庫」を設置するのも一つです。おすすめは、大規模な災害時の救助活動に役立つ三種の神器「ノコギリ・ボール・ジャッキ」のセット。また、スコップやハンマーといった工具類、ロープや軍手、安全靴、ヘッドライト、ブルーシートなど、いざという時の備えが物件にあれば、入居者に与える安心感は倍増するでしょう。

③室内の安心提供

大地震の際は、倒れた家具の下敷きとなって命を落とすケースも多くあります。「対策をしなかった入居者の責任」と言ってしまうかもしれませんが、一方で賃貸住宅では、壁や天井を傷つけてしまうのを気にして対策のできていない入居者も。あらかじめ配慮があると安心度・満足度に大きな差が生まれます。

●**家具転倒防止策なら原状回復免除**… 本格的に対策するとすると、床や壁に家具転倒防止ベルトをビス留めする必要も出てきます。事前申請制で穴開け・ビス留めを許可し、原状回復を免除すれば、入居者の震災対策も進みます。

●**震災対策グッズの提供**… 前述の転倒防止ベルトや転倒防止突っ張り棒、地震の際に棚類の扉をロックしてくれる「耐震ラッチ」などを提供します。どれも数百円～3千円程度で用意できます。

●**ガラスの飛散防止フィルム**… 地震や台風で怪我をする場合の多くが、割れて飛散したガラスによるもの。防犯効果も兼ね備えた商品なら一石二鳥です。価格は1枚1,000円程度から。

自然災害に備えている賃貸物件はまだまだ少ないのが現状。だからこそ、貸し手側からの積極的な対策は入居者・入居希望者の心に響きます。双方にメリットをもたらす防災対策、この機会に是非ご検討ください。



プロパティ 通信

オーナー様向けニュースレター

03

March
2021

住まいのニーズが変わった! コロナ禍を乗り切るための 賃貸“新ターゲット”戦略

高齢化社会の賃貸経営の味方 「地域包括支援センター」とは

入居者の安心・安全のために 「防災」で空室対策と テナントリテンションを叶える



株式会社 ユーミープロパティ

プロパティ通信 2021年3月号

2021年3月発行(毎月1回発行)

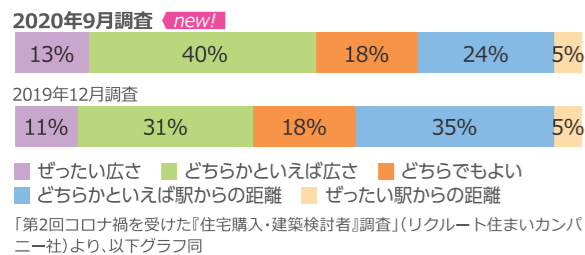
発行元・株式会社ユーミープロパティ

〒175-0094 東京都板橋区成増3丁目23-1 大室ビルディング4F
TEL.03-5967-0860 FAX.03-5967-0861

住まいのニーズが変わった! コロナ禍を乗り切るための賃貸“新ターゲット”戦略

日本で新型コロナウイルス感染症が騒がれるようになって、既に一年。新しい生活様式に合わせて、住まいに対するニーズにも大きな変化が起こったことは、皆さんもご承知の通りです。2020年11月発表の「第2回コロナ禍を受けた『住宅購入・建築検討者』調査」では、住まいの条件として「駅からの距離」よりも、「住居の広さ」「性能」を求める声がコロナ禍以前より高まっていることが明確な数字として表れました。購入・建築ニーズの変化は当然賃貸にも及ぶため、物件のターゲットを見直してみるべきタイミングかもしれません。

▶住居の広さ・駅距離の重視意向



立地より働きやすさ重視で「ワークスペース」「通信環境」のニーズ増

業種によってはすっかり定着したテレワークという働き方。今や住宅には住みやすさだけでなく「働きやすさ」も求められています。前述の調査でも“住宅に求める条件の変化”として「仕事専用スペースが欲しかった」は1位に挙がっており、関心の高さがうかがえます。賃貸市場でも「職住一体」を叶えるさまざまな空室対策が登場していますが、特に注目を集めているのが「ワークスペース」の設置です。室内にワークデスクを設置・造作するだけでも競合との差別化に貢献してくれますし、新築であれば住民専用の共用ワークスペースつき物件を企画してみるのも面白いでしょう。

また、2位の「通信環境」も見逃せないニーズです。市場にはインターネット無料の物件が増えていますが、最近ではその「速度」を気にされる方も増えてきました。いくらネット環境が整っていても、回線速度が遅いのでは仕事・プライベート双方に支障が出ます。快適なネット回線を確認し、入居者に長く住んでもらえる環境を整えたいものです。

そのほかでは「遮音性」(8位)もテレワークには大事な条件。二重サッシや防音マット、吸音材などを設置して防音対策を充実させれば、「働きやすさ」で物件の訴求力を高められるでしょう。

▶コロナ拡大による住宅に求める条件の変化

- 1位 仕事専用スペースが欲しくなった
- 2位 通信環境の良い家に住みたくなった
- 3位 換気性能の良い家に住みたくなった
- 4位 日あたりのよい住宅が欲しくなった
- 4位 省エネ性(冷暖房効率に優れた)住宅に住みたくなった
- 6位 通風に優れた住宅に住みたくなった
- 6位 部屋数が欲しくなった
- 8位 広いリビングが欲しくなった
- 8位 遮音性に優れた住宅に住みたくなった
- 10位 宅配ボックス・置配ボックスを設置したくなった

家賃債務保証も利用可。

今後も増加する「フリーランス」をターゲットに

在宅ワークという点では、「フリーランス」と呼ばれるライターやデザイナーなどの自営業者へのアプローチも検討できるかもしれません。

フリーランスの人々は、サラリーマンよりも収入が不安定に見えるために入居審査を通過できないこともあり、転居したくとも部屋が見つからない、ということが起こりがちです。一方で、働き方の多様化に伴い、フリーランスという形態で働く人の規模は今や全国数百万と急拡大しているとも言われます(※)。

市況の読めない現状、そしてアフターコロナでは、フリーランスは無視できない存在となりそうです。最近では、フリーランスを主な対象とした家賃債務保証事業も登場。滞納リスク等への具体的な備えもできるなら、新ターゲットとして検討の余地は十分にあるでしょう。

※内閣府「日本のフリーランスについて - その規模や特徴、就業禁止義務の状況や影響の分析 -」(2019年7月)より

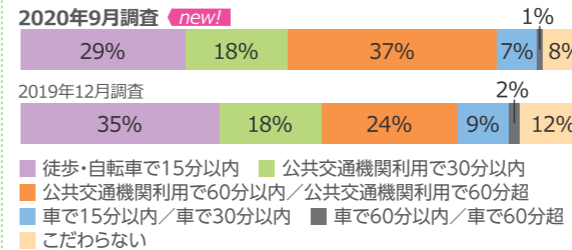
現役世代は広さを求めて郊外へアクティブシニアは駅近物件に

フリーランスと同様、新たなターゲットとして存在感を増しているのが「アクティブシニア」と呼ばれる元気な高齢者です。近年は、高齢者が「住居が広く管理が難しい」「駅・バス停から遠い」という理由で戸建てを売却し、賃貸に引っ越すケースの増加傾向が続いています。アクティブシニアは家族構成の変化に対応した小ぢんまりとした住空間や駅近などの交通利便性、住宅設備の機能性を求めているのです。

一方で、現役世代が大半を占める今回のコロナ禍ニーズ調査では、この高齢者の動向とは真逆の結果が

示されているのは面白いところです。コロナ禍の前後では、既に述べた「駅近よりも広さ」の変化だけでなく、「通勤時間60分を許容する」という層が増加する結果に。現役世代の職住近接志向が弱まり、郊外志向が高まることで、立地がネックだった物件にチャンス到来の可能性も。駅近狭小物件は人気を落としかねませんが、アクティブシニアに裾野を広げてニーズを補うことで稼働率維持を叶えることができそうです。

▶通勤時間の意向



DIYやペットをコンセプトとした企画で特定ターゲットを狙い撃つ!

ターゲット拡大とは逆に、ターゲットを絞り込むことで入居者を得るという手法もあります。それが「コンセプト賃貸」。物件に明確なコンセプトを持たせ、共感した入居者に住んでもらう賃貸住宅です。狭いニーズを狙うことで競合が減り、長期入居や家賃アップが望

めるという利点もあります。

コンセプト賃貸のなかでも、人気を集めているのが「DIY可物件」。DIYとは自力での室内改装のことですが、コロナによる「巣ごもり」から需要が伸びています。自分の手で部屋をカスタムすることで愛着が生じ、長期入居につながる期待も。また、コロナ禍ではペット需要も急増しており、「ペット共生物件」というコンセプトも強力な空室対策になりそうです。

珍しいものでは、スポーツジムを併設したジム付き賃貸や、前述の「フリーランス」専用シェアハウスなど、アイデアはさまざま。また、「姫部屋」「北欧風」「カフェ風」など、コンセプトを決めた内装デザインで差別化を図り、競合と勝負する方法も。改めてターゲットを設定し、そこに訴求するコンセプトを考えてみることで、物件に新しい魅力を付与するチャンスが生まれそうです。



高齢化社会の賃貸経営の味方「地域包括支援センター」とは

少子高齢化を突き進む現代の日本において、「高齢者」は賃貸ターゲット拡大策における重要な属性です。しかし、いざ実際に高齢者を受け入れるとなれば、心配ごとが増えるもの。そんな時、頼りになるのが高齢化社会の相談窓口「地域包括支援センター」です。

全国すべての市区町村にある高齢化社会の総合相談窓口

地域包括支援センターとは、介護保険法に基づき、地域に住む高齢者支援の窓口として介護サービスの導入や健康増進のための支援を行っている機関です。全国すべての市区町村に設置されており、その数は5,167にもなります。(平成31年4月末時点)

センターには主任ケアマネージャー、保健師、社会福祉士が在籍し、相談内容に応じて医療機関や行政との連絡調整等を行なってくれます。高齢者本人だけでなく、家族や地域の関係者でも相談が可能です。



地域の関係者である賃貸経営者や管理会社もセンター活用を

高齢者受け入れにあたって、まず心配なのは本人の健康面でしょう。重度の認知症を発症して賃料や光熱費の滞納、迷惑行為(ゴミ出し、騒音、隣人トラブル)などが発生しないとも限りませんし、病気による孤独死という不安も脳裏を過ぎります。もちろん、通常であれば独居の高齢者は市区町村が把握しており、地域の民生委員によるサポートが行なわれているはずですが、家主でなければ気づけないような変化もあるでしょう。

そんな高齢入居者の変化や異常に気づいた時、相談に乗ってくれるのが地域包括支援センターです。家族でなくても賃貸経営者や管理会社スタッフが直接相談できますし、電話相談したうえでセンター担当者の様子を確認してもらうこともできます。

状況によっては、高齢入居者本人の住み替えや施設入所などの手続きも進めてくれます。高齢者が入居した場合、いざという時に備えてあらかじめ物件の属する地域のセンターを押さえておくこと心強いでしょう。