

東急不動産

リノベ後、賃料35%増で成約 子育て世帯をターゲットに

東急不動産（東京都渋谷区）は、東京都江戸川区西葛西にある築34年の賃貸マンションをリノベーションし、賃料を35%引き上げた。募集開始から5カ月で、リノベした16戸のうち、14戸が成約した。



▲奥に設けたキッチン・テラス

同物件の事業主は東急不動産。リノベーションはフラットホームを運営するリノベ（東京都港区）がプロジェクトマネジメント担当として企画から設計、施工までを行った。物件は「コンフォリア北葛西」でRC造8階建ての全57戸。東京メトロ東西線の西葛西駅から徒歩15分の場所に位置する。今回リノベを実施したのは、共用部と空室だった16戸。共用部はエントランスと階段室を中心にバリエアップした。エントランスにはデックスペースや植栽を設けたほか、近隣の公園の位置を示した「公園マップ」を設置。入居する子どもたちにも愛着を持ってもらえるようにした。階段室には、子どもが見て楽しむよう動物をモチーフとしたグラフィックデザインを施した。リノベを実施した専有部は、平均専有面積67・3㎡の2SLDK・3LDK。16戸の賃料は管理・共益費込みで平均19万3000円だ。改修は水回り設備を一新し、玄関脇にあった納戸にエアコンを設置できるように設計を変更した。そのほか、玄関先にベビーカーなどが置ける広いスペースを設けた。リビングにある壁紙の一部に黒板クロスを採用。室内にはインナーテラスを設け、フランターなどが置けるようにした。

リノベするにあたり、コンセプトは「暮らしに愛着を」と定めた。同物件の周辺にファミリー層が多く住んでいたことや周辺に保育園や小学校があることを考慮して、ターゲットをファミリーに設定したという。周辺には同程度の築年数のリノベ物件がなかったことから、バリエアップにより賃料を35%引き上げることができた。今後の方針について、住宅事業ユニットの大栗実佳主任は「エリアは特に限定せず、良質な物件があれば取得してバリエアップを図る。対象は、中規模から大規模の物件を想定している」と話す。ワークスペース付きや子育て向け設備の設置など、コンセプトを持たせて、専有部と共用部をリノベしていく予定だ。

外国人入居、年間50件成約

もちくん不動産 自動翻訳機使い対応

もちくん不動産（岡山市）
藤原秀斗社長

約750戸を管理するもちくん不動産（岡山市）は、約200戸に外国人が入居する。同社には外国語が堪能な従業員はいないが、クレームやトラブル時の対応に定評があり、外国人入居者数が拡大している。

外国人入居者の国籍は中国、ベトナム、バキスタン、インドなど。6割が法人契約、4割が個人契約だ。個人契約のほとんどは留学生で、岡山大学や岡山理科大学、岡山商科大学などの学生が多い。自社管理物件での受け入れを進めており、多い年には年間50件の成約があるという。同社では、外国人の受け入れに対応するため、二つの取り組みがある。

一つ目は入居中の迅速なトラブル対応。外国人入居者はごみの捨て方がわからなかったり、騒音クレームの発生源となったりする可

能性が高い。蛇口からの漏水や、水が出ないといった設備トラブルが生じることもある。こうしたトラブルは週に3〜4件発生するが、連絡があり次第、対応している。社員の手が空いていない場合は提携する工事全般に対応可能な内装業者に連絡し、即日の対応を依頼している。

二つ目はトラブルの事前防止策を講じていることだ。メイン商圏の岡山市が作成している、ごみの出し方に関する多言語対応の小冊子を入居時に渡す。未対応の言語が母国語となる入居者の場合は、日本語案内に自動翻訳

機で翻訳した文章を添える。入居者への回覧物や掲示物なども、自動翻訳機を使って多言語で作成している。これらの取り組みの結果、大きなトラブルを未然に防ぎ、またトラブルが起きた際も深刻化する前に解決できているという。

藤原秀斗社長は「言葉が通じない外国人入居者にに対し、自動翻訳機や片言の英語であっても相手に寄り添った対応をすればトラブルは起きない。オーナーから『何かあったも対応してくれる』と信頼を得ることで、外国人入居者の受け入れが進んでいる」と話す。

賃貸住宅の展示場開設へ

日本住宅 26年に開業、関東で受注促進

年間571棟の賃貸住宅を建設する日本住宅（岩手県盛岡市）は、2026年の春をめどに、自社の賃貸住宅商品を展示する住宅展示場を埼玉にオープンする。これに先立ち、25年7月18日に起工式を開催した。実際の商品を見学できる展示場を建設し、受注促進を図る。賃貸住宅に特化したモデル棟の建設は、同社初の試みとなる。新たにオープンする住宅展示場「Bize（ビーズ）ハウジングモデル棟（仮称）」は、埼玉県戸田市に建設中だ。広さは1454・37㎡で、同社の賃貸住宅商品5種類を展示する。8月18日に着工し、建物部分の完工は12月26日を予定。来春のオープンを目指す。

起工式後に開催されたパーティーでは、滝村照男会長兼社長が登壇した。同社は中期経営計画において、28年度に売り上げ2500億円を目指している。滝村会長兼社長は「賃

婚活事業を開始

エリッツホールディングス 不動産事業とのシナジー狙う

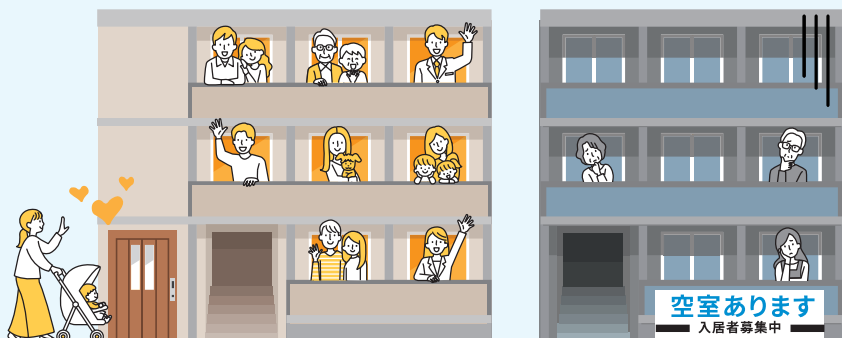
エリッツ（東京都）
横野常美社長

約2万7000戸を管理するエリッツホールディングス（京都府）は、婚活事業を開始した。5月から本格的に会員募集を始め、9月末までに40人の入会を目指す。成婚後に新居の提案などを行うことで、不動産事業とのシナジーを狙う。結婚相談所「SOAI（ソウアイ）」に加盟した。加盟する婚活事業者は、会員を相互に紹介できるフラットフォーム「CONNECTSh（コネクトシップ）」を使用する。同プラットフォームの有効会員数は約2万7000人（2024年9月時点）。入会した顧客は、会員情報の中から相互にお見合い相手を探すことができる。横野常美社長は「入居者をサポートし、幸せな人生を送るお手伝いをしていきたい」と語る。

同社は居住者サポート事業として、仲介や管理事業の顧客を対象にさまざまなサービスを提供。従来の保険代理業や家賃債務保証事業のほか、電気、ガス、インターネットの取り次ぎや、シェアサイクル事業などを手がけている。

Panasonic

エレベーターがあれば、 低層賃貸住宅の入居率アップに貢献



子育て世帯から高齢者まで、みんなに優しい賃貸住宅

- ・省スペースで木造にも直接設置可能
- ・製造から納品まで約1か月^{※1}

小規模共同住宅用エレベーター
リベルタージュロングUi

資料請求はコチラ



※1 件名により納期が異なる場合があります。
※2 小規模共同住宅用エレベーター業界において、2025年5月現在当社調べ。

くらしの「ずっと」をつくる。

