

設備で差別化

収納

ガレージハウス

音楽

長期入居者獲得策

子どものおもちゃ、全部、まるごと収納



手塚進一オーナー (56) [横浜市]



▲居室の大容量収納。引き出しが便利

約11畳の圧倒的床下収納

入居者が気になるポイントとしてまず挙げられるのが収納だ。これにかなえるのが手塚進一オーナー（横浜市）のマンションで採用している工法である。「ルネス工法」と呼ばれる床下に60cmほどのスペースを設けたRC造専用のものだ。一般的に、二重床における空洞は20センチ程度なので、実に3倍。そのスペースを床下収納として活用することで、大容量の収納が実現する。手塚オーナーは横浜市営地下鉄ブルーライン線「仲町台」駅周辺でマンション1棟、アパート3棟、戸建て10棟を所有しており、このうちマンションの全10戸（3LDK）は、現在満室経営中である。10戸のうち9戸が法人契約となっている。退去理由の

車好き、仲間、と出会えるガレージハウス



▲「B-BASE」外観。米軍基地をイメージした

オーナーの「好き」を具現化

あなたは自分の物件を愛していますか？ 賃貸経営は楽しいです

単身4年以上、ファミリー6年以上が長期入居の目安だ。設備・工法にこだわって、入居者を離さない、こだわりの4物件を取材した

か？—高塚文彦オーナー（埼玉県久喜市）は、そう問いかける。高塚オーナーがガレージハウス賃貸を始めた理由は、ずばり「好き」だから。ガレージそのものの魅力もさることながら、自分の「好き」を物件に反映して楽しむことが、結果的に、同じ志向を持つニッチな層の心をわしづかみにし、長期入居につながるという。

埼玉県久喜市にあるガレージハウス「B-BASE」（ビー・ベース）。1階は28・12㎡のガレージで、2階は30・13㎡の1ルームの住居空間になっている。2008年完成の軽量鉄骨造2階建てのテラスハウスである。家賃は10万円で新築時から変えていない。3戸のうち2戸は、車のカスタマイズを行う会社の社長の自宅と社長の応接室として、残りの1戸

ほとんどが転勤といったやむを得ない事情であり、10年以上住んでいる人もいる。築21年ながら賃料は14万円程度高い。また、新築時から、賃料を一切下げないにもかかわらず、空室が出るとすぐに申し込みがある状況だ。

3LDKの居室のうち、LDと浴室・トイレ以外すべての部屋に床下収納がある。床下収納だけで、11・34畳もの容量を誇り、住人からは「子どものおもちゃを全部床下にしておけるのでいい」といった声も寄せられている。

なお、床下に空洞があることで振動をシャットアウトし、防音効果も期待できる。

徹底した入居者目線

収納という目に見えない部分にコストをかけるのはコストパフォーマンスが低いようにも思える。しかし、それは違うと手塚オーナーは断言する。「利回りにこだわらぬあまり入居者が不満を抱いて空室が続いてしまうより、こだわりの物件に長期入居してもらった方が効率的です。入居者募集のコストも最低限で済みます」

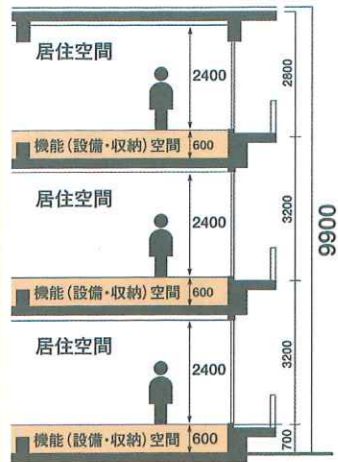
そんな手塚オーナーが重視するのは、徹底した入居者目線。管理は管理会社に委託しているが、住民からのクレームにはすぐに対応する。また、エントランスに宅配ボックスを設置したり、季節の花を飾ったり、

いい香りを漂わせるなどの心配りが入居者の心をつかんでいる。「ルネス工法」というハード面、心配りのソフト面、両方から入居者の満足を追求しているのだ。

「先日、マンションの大規模修繕をしましたが、出先から帰ると本当によろしい。入居者の喜ぶ顔を見ると、賃貸経営って本当に楽しいなと感じるんです」（手塚オーナー）

ここがPOINT

自分で好きなようにカスタマイズしてほしいとの思いから、広々とした空間には、あえて棚などは設置しない



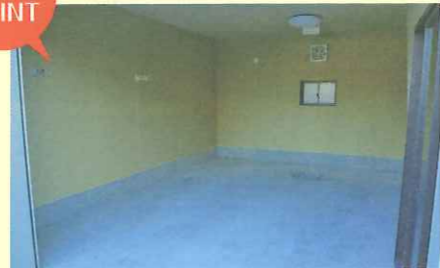
も車好きが5年ほど居住している。

ガレージ部分は、床はコンクリートで壁は石こうのシンプルな空間。住居部分も同様で小さなキッチンを設置しただけである。唯一、浴室は1畳タイプの大きな浴槽を設置した。愛車で遠乗りした後のひと風呂をこよなく愛する高塚オーナーから入居者への心配りだ。

戸数分の人が決まればいい

「B-BASE」があるのは、賃料程度のローンを組めば戸建てが買えてしまうような立地で、賃貸住宅も多くあるいわゆる激戦区。さらに、ガレージハウスが欲しいような高級車の所有者は賃貸住宅には住まないだろうとの理由から、「周囲からは成功しないと思われる」と高塚オーナーは話す。しかし、自らも車・バイクのとりこであるオーナーは、自分がガレージハウスを持ち、好きな車に乗りたい気持ちが強いから需要はあると信じ、また、ライフプランにあわせて住み替える暮

ここがPOINT



自分で好きなようにカスタマイズしてほしいとの思いから、広々とした空間には、あえて棚などは設置しない

らし方には一定のニーズがあるところだ。

新築時には、「40代の男性、世帯年収1000万円、乗っている車は〇〇、雑誌は〇〇」などと、細かくペルソナを設定し、その人を具体的にイメージしてから着工した。個人の賃貸経営者だからこそ、その地域の傾向で数を狙うのではなく、自分の物件に住みたい、少数精鋭を狙いにいる。また、すぐに満室にならなくても返済に困らないような余裕のある資金計画とし、コンセプトに合わない場合は入居を断り、入居者の質にもこだわった。

今日もオーナーは物件に出向き、気の合う「仲間」と車談議に花を咲かせるのであった。