

“おもてなし”の心を持つ

持家減退の受け皿に

鍵握るオーナー意識

賃貸住宅市場は、中古住宅市場と並んでこれからの不動産業界にとって大きな成長が望める分野である。これまで新築持家が住宅市場をけん引してきた。しかし、経済のグローバル化で日本の勤労者の所得環境が大きく変化している。新築持家は普通、長期の住宅ローンを組まなければ取得できない。そのため将来の所得不安が高まることからこの時代は、その需要が大きく減退する。代わって価格の安い中古住宅と、賃貸住宅に対するニーズが強まらう。



東京・北区にライダーズマンション

業界変革に挑む

モダンアパートメント

リンベーションで賃貸住宅市場の変革に挑むモダンアパートメント(渡邊勇三社長)の最新事例を紹介しよう。

東京都北区・西ヶ原3丁目1番1号に挑むモダンアパートメント(渡邊勇三社長)の最新事例を紹介しよう。

盗難防止用のカメラと電動シャッターが装備されて、カメラはインターネ

「サービス業に脱却」ファーストロジック社などのユーザー・アンケート調査によれば、新築分譲マンションを購入する動機は「賃貸の家賃もつたないない」。

「借りていたい」という賃貸経営者の意識ではなく、「貸してやりたい」という上からの目線である。

その証拠に入居してから退去するまでの間に、家主が賃貸住宅経営の原点となる。

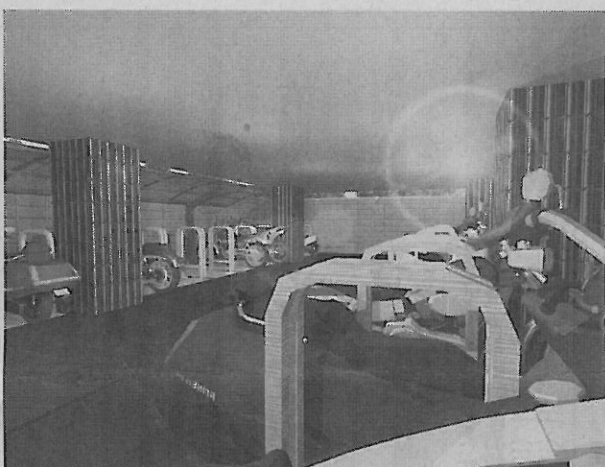
このミスマッチはどこから生じているのだろうか。多くの借家人がそう感じていることは、個々の物件の問題ではない。

おそろく多くの賃貸住宅オーナーが共通している「意識の問題」だと思おう。

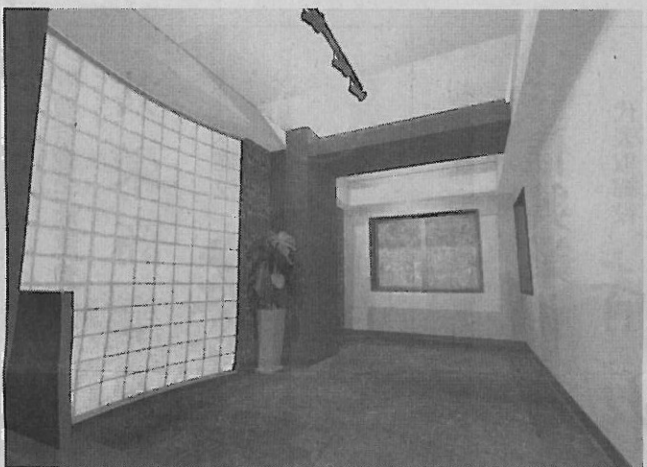
から一度でも「ありがたう」ございました」と言われた経験のある借家人がこの日本に果たしてどれくらいいるのだろうか。

コソ、大型下駄箱などが標準装備されている。リンベーション前は、1階は車2台が置けるだけで、オーナーも大満足している。収益性はなかった。それが

年間260万円の駐車料を稼いだスペースに变身。住戸も満室入居が見込まれ、オーナーも大満足している。収益性はなかった。それが



1階は1台ごとに柵が付いたオートバイ駐車場



壁面がガラスブロックの部屋が一番人気か