



『20代の若者のDIYに対するイメージ調査』

DIY(Do It Yourself)に対するイメージ

	全体	20代	30代	40代	50代	60代以上
日曜大工	86.6%	81.4%	87.2%	87.2%	90.1%	90.2%
お金が安く抑えられる	59.5%	55.3%	63.0%	63.0%	52.6%	63.2%
インテリア	57.1%	59.9%	54.4%	54.4%	53.4%	57.1%
時間がかかる	56.0%	53.6%	57.0%	57.0%	56.5%	56.4%
男性向き	54.6%	43.6%	62.5%	62.5%	58.2%	54.9%
特別な道具が必要	51.9%	51.6%	52.1%	52.1%	53.9%	57.1%
楽しい・ワクワク	49.0%	54.7%	46.6%	46.6%	40.5%	48.1%
技術の習得が必要	46.8%	40.4%	51.6%	51.6%	54.3%	51.9%
気軽・手軽	42.5%	43.8%	43.8%	43.8%	37.5%	51.1%
おしゃれ・かわいい・カッコいい	33.5%	50.1%	26.3%	26.3%	17.7%	27.1%
簡単	23.9%	26.9%	25.0%	25.0%	16.8%	24.1%
女性向き	23.1%	37.0%	20.8%	20.8%	12.9%	14.3%
お金がかかる	20.4%	28.1%	19.5%	19.5%	18.1%	16.5%
プロ向け	17.4%	20.6%	14.6%	14.6%	18.5%	17.3%

※グラフは全国賃貸住宅新聞より抜粋

物件検索サイトの Suumo 掲載物件の中で「カスタマイズ可・DIY可」物件はここ一年で5倍以上に増加し、Googleトレンドの検索ボリュームでも「DIY」賃貸の検索数は「日曜大工」に迫る勢いです。特に顕著なのが20代のDIYに対するイメージです。他の年代と比較して「楽しい・ワクワク」「おしゃれ・かわいい・カッコいい」などのポイントが高く、好意的な印象を持っています。これまでDIYと聞くと技術の習得や高度な道具が必要なイメージがありましたが、専門ショップや初心者がDIYを練習できるショップ、物件見学とワークショップをセットにしたイベントも開催され、敷居が下がっています。また、国土交通省から「借主負担DIY型賃貸借契約」発表からはじめてのオンシーズン。グラフからも読み取れる通り、20代の若者をターゲットとする物件については「カスタマイズ可・DIY可」という条件は物件の成約にプラスの影響を及ぼすのではないのでしょうか。

弊社でも兼ねてより「カスタマイズ賃貸」を行っております。DIYやカスタマイズ賃貸は入居者の好みをお部屋に反映でき、その入居者のための“特別なお部屋”を作り出します。その結果、DIYが物件の成約の後押しとなったり、お部屋への愛着がわき長期間ご入居頂けるなどのメリットがあります。ご興味ございましたら弊社：物件担当者までお気軽にご相談下さい。

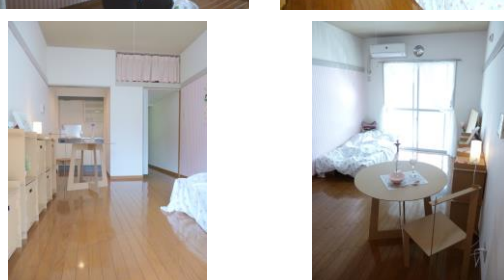
弊社物件でのDIYの作業風景

(張って剥がせるクロス施工)



完成

(段ボール家具も設置し、住まい方の提案も実施)



『川崎市 寺子屋の取り組み』

川崎市内の小・中学校で始まっている地域の寺子屋をご存じですか？ 地域の方や元教員、学生などが先生になり、小・中学校で週に1回学習支援を行う取り組みです。参加すると子供たちに勉強を教えたり、一緒に調理実習、野菜収穫体験等の体験学習をしたりと、普段の生活の中では味わえない体験ができます。子供達も幅広い世代の人と触れ合うことで学習意欲が増すそうです。

核家族が増え、地域のつながりが薄れる傾向にある中で、この取り組みは住みやすい街づくり、明るい地域を作るきっかけとなると期待されています。現在は市内8か所の小・中学校で行われていますが今後は開催校を増やしていくそうです。オーナーの皆様もぜひ一度、先生を体験してみたいかがでしょうか？

※参加するためには事前のお申込みが必要です。

お問い合わせ先：川崎市教育委員会生涯学習推進課

TEL 044-200-3309



業務管理課 石郷岡

『オーナーページ』

今月は川崎市川崎区にあります平成19年築の鉄骨造10階建マンションのオーナーT様にインタビューさせて頂きました。元々その土地では車の修理工場を営んでおりましたが将来的に『オーナーT様自身に何かあっても奥様に苦勞させない為』にご自宅兼賃貸マンションの建築を決意。

建築にあたりオーナーT様の要望としては1つ『川崎駅で一番良い物件』というコンセプトを基に当社が中心となり川崎駅周辺の賃貸市況をふまえ当時、最新設備であるインターネット無料化、設備の要否グレード等、新築時だけではなく将来的なニーズを捉えた提案をし導入頂きました。

全国的にも退去後、長期空室になる事が多い中(全国平均の空室率が約18.9%)、Tオーナーの建物は入退去があり再募集となった際も比較的短期間でご契約頂け長く住んで頂いております。

賃貸経営において空室期間の最小化、収益の最大化は重要な事です。それを実現された大きな理由は、『賃貸マンションは経営、入居者様をお客様と考え少しでも満足度を上げ長く住んで頂ける環境を提供しお互いに信用できるか』という強い思いからだと思えます。その強い思いを追求された事が基本となりエントランス、エレベータ等の共用部分について普段からTオーナー自身で清掃されており尚且つ定期的に清掃業者に依頼し全体の清掃、メンテナンスを行なっています。

又、空室期間の減少にもこだわり川崎駅周辺の賃貸市況はもちろん解約理由等、入居者様の生の声を積極的に取り入れ、再募集時の礼金0ヶ月、契約後賃料1ヶ月無料で住む事ができるフリーレント等のキャンペーン、アクセントクロス(クロス一部を色や柄付きにする)等、早期実施されています。

賃貸経営手法に『テナントリテンション(入居者保持：賃貸住宅の稼働率を高め、優良入居者を確保)』という言葉があります。Tオーナーの考え方、行動そのものが『テナントリテンション』の考え方に精通していると強く感じました。



企画室 江川



営業
高橋 宏幸

出身：神奈川県
趣味：読書・バドミントン



企画室
江川直樹

出身：大田区
趣味：ダンス・人間観察



業務管理課
石郷岡 美月

出身地：川崎市中原区
趣味：お菓子を食べる・作る