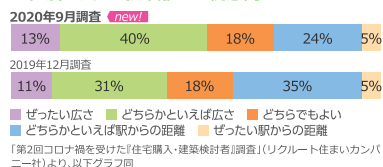




住まいのニーズが変わった! コロナ禍を乗り切るための賃貸“新ターゲット”戦略

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」を求める声が増え、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がもたれません。

▶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

業種によってははっき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、新築であれば住居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」も見逃ごせないニーズです。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保し、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いわれます(※)。

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

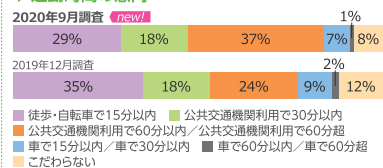
現役世代は広さを求めて郊外へアクティブシニアは駅近物件に

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



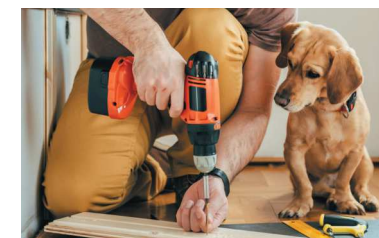
DIYやペットをコンセプトとした企画で特定ターゲットを狙い撃つ!

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。

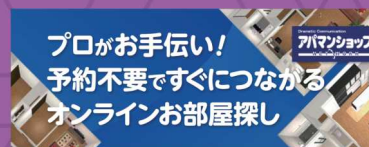
珍しいものでは、スポーツジムを併設したジム付き賃貸や、前述の「フリーランス」専用シェアハウスなど、アイデアはさまざま。また、「姫部屋」「北欧風」「カフェ風」など、コンセプトを決めた内装デザインで差別化を図り、競合と勝負する方法も。改めてターゲットを設定し、そこに訴求するコンセプトを考えてみることで、物件に新しい魅力を付与するチャンスが生まれそうです。



コロナ禍における安心安全のお部屋探し Safety First への取組に関して



コロナ禍の影響にて「オンライン接客」の対応が広がっておりますが、弊社ではお客様から部屋さがしのご希望をいただいでから約10分程度で対応可能なweb窓口「オンラインお部屋探し」を開発いたしました。



「オンライン接客」までの流れ

1. 下記のボタンを押すだけ
ボタンを押して、名前、メールアドレス、電話番号を入力
2. メールにてご案内
オンライン接客に必要なURLをメールにてお送りいたします。メールの案内に従って、ご準備ください。
3. オンライン接客スタート!
お約束いただいた時間になりましたら、店舗からのメールの案内に従って、オンライン接続します。店舗と接続できたら、オンライン接客スタートです。

【VR内見システム Spacely】
また当社管理物件においては事前に「VR画像」を撮影しておりますのでお客様がご自宅にいながら「VR内覧」が可能となっております。オンライン接客の需要が少しづつ高まっておりますので、Safety First を心掛け、お客様に喜んでいただけるサービス提供に努めて参ります。

