

地元の相談拠点「まちはぶ」開設 暮らしか方提案、「高性能賃貸」も推進

岡庭建設（東京都西東京市）は1月20日、同市の東伏見駅前に「おかにわ賃貸」を開設した。テーマに『ひと・まち・暮らし』を掲げ、地元の拠点となる“まちはぶ”として、賃貸事業を軸に住生活のあらゆる相談を受ける拠点として活用する。賃貸管理や資産活用、東京ゼロエミ住宅仕様（水準1：UA値0.7W/m²K程度、一次エネルギー消費量30%以上削減）以上の高性能賃貸を提案していく。

おかにわ賃貸は、西武新宿線・東伏見駅前にある。創業以来、初めて賃貸の店舗を構えたという。同部門の社員2人が常駐する。以前は地場の不動産会社が入居していたテナントをリノベーションした。延べ床面積は95m²。床は無垢材、棚は大工が建具職人とコラボして制作。テーブルは、執務室や接客ゾーンを含めて、制作で統一している。

「生活者に地元の魅力ある街を発信し、資産価値を守りながら、住みたい街していく。地域工務店だからこそ、暮らしあらゆる接点を通じて生活者と関わりながら、この街に住む価値を提供できる」。同社専務の池田浩和さんは力を込める。

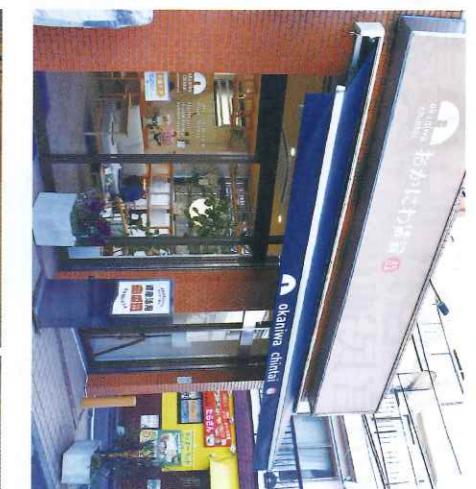
同店舗の最大の特徴は、賃貸物件を借りたい顧客に、まず伝えるのが物件情報ではなく、「街のボテンシャル」というところ。店舗に入ると左手には、東伏見駅を中心とした街の地図[Oh! sampo map]がある。地元でデザイン事務所兼駄菓子屋を営む「ヤギサワベース」が制作。インターネットでは探し出せないローカルなカフェや飲食店、穴場的な居酒屋、ながら、住みたい街していく。

地域工務店だからこそ、暮らしあらゆる接点を通じて生活者と関わりながら、この街に住む価値を提供できる。同社専務の池田浩和さんは力を込める。

「生活者に地元の魅力ある街を発信し、資産価値を守りながら、住みたい街していく。地域工務店だからこそ、暮らしあらゆる接点を通じて生活者と関わりながら、この街に住む価値を提供できる」。同社専務の池田浩和さんは力を込める。

同店舗の最大の特徴は、賃貸物件を借りたい顧客に、まず伝えるのが物件情報ではなく、「街のボテンシャル」というところ。店舗に入ると左手には、東伏見駅を中心とした街の地図[Oh! sampo map]がある。地元でデザイン事務所兼駄菓子屋を営む「ヤギサワベース」が制作。インターネットでは探し出せないローカルなカフェや飲食店、穴場的な居酒屋、ながら、住みたい街していく。

左から同社責任者さん、専務取締役の池田浩和さん、茅根信行さん



店舗。床は無垢材、棚は大工が建具職人とコラボして制作した。テーブルは、執務室や接客ゾーンを含めて、制作で統一



見駅を中心とした街の地図[Oh! sampo map]がある。地元でデザイン事務所兼駄菓子屋を営む「ヤギサワベース」が制作。インターネットでは探し出せないローカルなカフェや飲食店、穴場的な居酒屋、ながら、住みたい街していく。

賃貸から 注文住宅受注の事例も

東伏見エリアを中心に貸し出しているのが、地元のアパートオーナーと連携し、同社が設計施工する高性能賃貸[ROEMI(ロエミ)]。木造軸組工法で、東京ゼロエミ住宅仕様（水準1：UA値0.7W/m²K以上、一次エネルギー消費量30%以上削減）、耐震等級3以上をベースとする。

東伏見エアリアを中心に貸し出しているのが、地元のアパートオーナーと連携し、同社が設計施工する高性能賃貸[ROEMI(ロエミ)]。木造軸組工法で、東京ゼロエミ住宅仕様（水準1：UA値0.7W/m²K以上、一次エネルギー消費量30%以上削減）、耐震等級3以上をベースとする。

特にこの1~2年では電気代高騰の影響もあり、断熱性能の高い賃貸に対する関心もじわりと増えている状況だという。同高性能賃貸の居住者だった夫婦が、契約満了で退居するにあたり、より高性能な住まいを求めて、同社で新築注文住宅を建てた事例もある。同社では、そのほか高性能賃貸以外にも、地元密着の賃貸物件を200室程度管理。アパート建築では、2021年は4棟、2022年は2棟とコンスタントに受注している。

もちろん、生活者は最初から高性能賃貸を目的に来店するわけではない。物件見学を行い、「夏は涼しく、冬は暖かい」住環境を体感しそれが付加価値となって契約を後押しする要素になっている。

市場変化に機敏に対応

同社は、今後の賃貸の市場変化に対応するための施策として「高性能賃貸」を進めている。2022年6月に「建築物のエネルギー消費性能の向上に

近い人同士が住めば、地元に定着し、エリアの人口が増加するとも期待でき

もちろん、生活者は最初から高性能賃貸を目的に来店するわけではない。物件見学を行い、「夏は涼しく、冬は暖かい」住環境を体感しそれが付加価値となって契約を後押しする要素になっている。

もちろん、生活者は最初から高性能賃貸を目的に来店するわけではない。物件見学を行い、「夏は涼しく、冬は暖かい」住環境を体感しそれが付加価値となって契約を後押しする要素になっている。

同社は、今後の賃貸の市場変化に対応するための施策として「高性能賃貸」を進めている。2022年6月に「建築物のエネルギー消費性能の向上に

これから家を建てる人が知つておくべき住宅ローンとは――

新築は 「今」が買い時？

特集2
住宅業界に特化したファイナンシャルプランナーが解説する

住宅の買い時は

だんご14

説明資料に最適
暖か、回らん、高断熱住宅
「今」が
買い時？

昨年新築した2人の施工主に
ローン計画や予算などインタビュー

予算計画・種類・年数・基準は？

いまどきの
高性能住宅ローン事情

好評
発売中

お問い合わせ
新建新聞社 住生活メディア事業部 □ support@shinkenpress.co.jp

書誌情報 | A4変形 72ページ 定価500円(税込)