

◆ 住宅エコポイント再開！ ◆

平成 23 年 10 月 21 日に閣議決定され、国会審議を経て平成 23 年度第 3 次補正予算として成立し確定しました。また、今回の住宅エコポイント制度は被災地への復興支援という側面を持っております。

予 算	予算規模 1,442 億円 ※旧住宅エコポイントは 2,442 億円。
対象物件	平成 23 年 10 月 21 日～平成 24 年 10 月 31 日に工事着手したエコ住宅（賃貸住宅含む） が対象。 ※エコ住宅は、省エネ法に基づく「トップランナー基準」相当の住宅等。
発行ポイント	住宅 1 世帯当たり 15 万ポイント (賃貸住宅の場合は、世帯数 × 15 万ポイント)
ポイントの交換方法	被災地の産品・製品、被災地の商品券、被災地への義援金・寄付。工事費への即時交換も可能。 ※即時交換に充当できるポイント数の上限は 1 世帯当たり 7.5 万ポイント

ハートホーム携帯サイト開設！

携帯電話からハートホームのお部屋探しができるようになります！

入居希望者にとって、携帯電話からお部屋探しをすることは日常的になってきております。そのため、入居促進の一環として、携帯電話からもハートホームを検索できるよう、携帯サイトを開設しました。

空室物件の写真や間取りも掲載しており、簡単に物件を検索できるようになっていますので、是非一度ご覧下さい。

http://www.ja-aichi.or.jp/hearthome/m/

を入力するか、
QRコードを読み取って
アクセスして下さい。



開運！ お年玉プレゼント！！

読者の皆様に日ごろの感謝を込めて、ふるるちゃんが大盤振舞♪♪
正解者の中から抽選で豪華賞品が当たります！抽選から外れた方にももれなくクオカードをご用意しております。間違いさがしゲームをクリアして、豪華な賞品を手に入れましょう！！

Q.
右の 2 つの絵には、**5 つ**間違いがあります。
ゆっくりじっくり探してみてください。

間違いのある箇所の英数字を答えてね！
(例：A-1 等)



ふれあい商品券 30,000 円分 1 名様

鳳来牛ステーキ肉 5,000 円相当 3 名様

QUO カード 正解者の方全員に！

官製はがきをご用意の上、記入例をご参考いただきながら、奮ってご応募ください。

記入例▶
平成 24 年 2 月 29 日 (消印有効)

※当選者の発表は賞品の発送をもってかえさせていただきます。

ふるるちゃんのワンポイントデータBOX

ハートホーム空室率

昨年はデータを取り始めて一番の厳しい一年でした。今年は一番改善された年になるよう何か新しい“仕掛け”を始めてみませんか？

	今年	昨年	この1年の平均	2年前の平均
	H23.11.1(1ヶ月前との比較)	H22.12.1	H22.12.1～H23.11.31	H21.12.1～H22.11.30
名古屋市	9.2% (0.1%悪化)	7.6%	8.8%	7.7%
尾張	9.9% (変化なし)	10.7%	10.2%	9.7%
西三河	9.6% (0.1%悪化)	9.8%	10.5%	9.9%
東三河	12.9% (変化なし)	12.1%	13.0%	11.6%
合計	10.0% (0.1%悪化)	9.9%	10.3%	9.6%

(管理戸数 27,712戸) H23.12.1現在

お問い合わせフリーダイヤル 受付時間(月曜～金曜) 9:00～17:00

0120-363-370

ハートホーム通信/バックナンバーは WEB でご覧いただけます

ハートホーム 検索

愛知県下 J A 経済連

愛知県経済農業協同組合連合会 建設部 地域開発課
〒446-8506 安城市今本町東向山6番1(西三河センター内) TEL (0566) -96-0025



HEART・HOME 通信

J A が組合員のみなさまにお届けする資産管理情報誌【ハートホーム通信】

vol. 20



明けましておめでとうございます

旧年中は格別のご厚情を賜り誠にありがとうございました。

昨年、東日本大震災は、日本経済に大打撃を与えるとともに、景気低迷に拍車をかけることとなり、賃貸住宅への影響もはかり知れないものとなっています。

J A グループとしましては、この厳しい状況を打開するべく『住まい手目線』への取り組みを更に強化し、皆様の賃貸住宅の健全経営をサポートしたいと考えています。

本年も「ハートホーム通信」を通じて、賃貸住宅に関する様々な情報提供につとめてまいりますので、引き続きご愛顧くださいますよう宜しくお願い申し上げます。

愛知県経済農業協同組合連合会
建設部長 扇谷 招弘



新春対談

今回は新春特別対談ということで、(株)コミュニケーションリサーチセンター代表取締役 鈴鹿規子氏と(株)娛住創 代表取締役 清水勝氏に対談いただきました。

対談の前に、下記にて両氏をご紹介します。

株式会社コミュニケーションリサーチセンター 代表取締役 鈴鹿 規子 氏



「人と住まいを考える主婦会議」に 2 期生として参加。5 年間にわたり住まいづくりに関する調査・研究を行う。その活動の中から「対面式キッチン」「リビングに一度入ってから 2 階に上がる階段」「間仕切り可能なワンルーム 2 ドアの子供室」などを開発した。

昭和 58 年 1 月、住まいと暮らしに関わる女性ばかりのマーケティング会社として(株)コミュニケーションリサーチセンター (C R C) を設立。

供給者と消費者のパイプ役として約 18, 000 人の主婦の声を背景に、消費者ニーズ(生活者の生の声)を活かして、暮らしにかかわる商品の企画・開発・セールスプロモーション活動を企業から受託し推進している。社員教育や講演、セミナーなどの講師も務め、現在アサヒ・ドット・コム「住まいのお役立ちコラム」連載中。

株式会社娛住創 (ごじゅうそう) 代表取締役 清水 勝 氏

平成 12 年建設会社勤務時代、建設会社がこのまま「箱モノ」を作っているだけでは生き残れないと感じ、新たな価値を提供すべく商品開発部を発足。住まい手の声を聞くマーケティング会議「暮らし会」を継続実施し、住まい手に支持されるマンション作りに取り組む。同時に、普通のマンションの階高でありながらタテのゆとりを生む工法「コロブスの床」を発明し、特許を取得。(注)発明協会平成 17 年度九州地方発明表彰日本弁理士会会長奨励賞を受賞。

平成 21 年(株)さとうベネック執行役員を経て、(株)娛住創を設立。長期満室・安定経営を実現するための、住まい手に支持される賃貸住宅や戸建て住宅創り、マーケティング、商品開発支援などの相談に応えている。(一級建築士)





新春特別対談

手間ひまかかる農作物づくりと賃貸経営のコツは相通じるもの

鈴鹿：新しい年を迎えて、これからの賃貸住宅経営における新しい展望についてのお話をしたいと思います。賃貸経営というと、空室率や再生（リノベーション）に掛かる経費など、あまり楽しくない話ばかりが先行していますが、厳しい環境の中でも安定経営をするにはどうしたらよいかという視点でお話を始めたいと思います。

清水：私は東京都日野市の農家の次男なのですが、小さい頃のある出来事が忘れられません。ある夜半、目が覚めると両親がいないので、雨戸の小窓から外を見ると干し大根を作るために大根を、まるって（縛って）いるんですね。真冬にですよ。その情景を見て、何か普段とは全く違う両親に対する感情が湧いてきた記憶があります。両親の大変さを初めて知ったのは、あの時ではなかったかと思いますが、あの「育てる・作る」という“情”がこれからの賃貸経営に生きると思うのです。

鈴鹿：農家の方々は自然という環境と戦いながら、作物を丁寧に愛情込めて作っておられる、成功する賃貸経営は市場環境と戦いながら、住まい手の幸せに貢献するという愛を持って経営するという点で、その根源に相通じるものがあるように感じますね。

清水：自然は操作できませんし待ってくれないわけですから、単純に手間ひまかけるだけではない苦労があると思います。でも、苦労が多いだけに良くできた時の喜びも大きいと、先日 85 歳になる父が話していました。こういう心の奥底にある思いが、大家さんにとっても大切な時代になったと痛感しています。ほっとらかにしては育たない（満室にならない）ですからね。



ＪＡグループは住まい手目線で、組合員の賃貸住宅経営を支援いたします。

鈴鹿：私たちの調査では、不動産売買も賃貸の契約も成約者の約 8 割は主婦が気に入って「ここに住みましょうよ」と言ったので成約に至ったという結果が出ています。また、一般の調査でも同じ結果なのですが、これは、家に一番長く居て、掃除・洗濯・調理などの家事の大部分を主婦が担っているから、その人に後で「使いにくい」とブーブー言われたくないというご主人の気持ちの裏返しでもあると思います。

清水：確かに主婦が外で仕事をしていても家事や子育ての大部分は、主婦の肩に掛かっている場合が多いですね。家が住みにくい、家事がしにくいでは、主婦の方々は大変でしょうから、男性より女性の方が厳しい目で住まいをチェックする。そこでＪＡあいち経済連では「暮らす会」という試みを 2 年前から始めたわけですね。



鈴鹿：一般公募で集ってくださった主婦の方々の中から住まいに対する意識の高い方にメンバーになってもらい、1グループ7名で、一昨年、昨年と2期が終わりました。清水さんも私も長いこと住宅業界に身を置いているわけですが、その土地の主婦の生の声を聞いて、その土地の気候風土、歴史的背景からくる暮らしの実態と住まいに対する考え方には教えられることが多いですね。

清水：「買う人のことを調べないとモノは売れない」ということではなくて、「お客さんに喜んでもらいたいという心」がないと市場の支持は得られない、その基本姿勢が大事になっていると考えています。「暮らす会」はまさに素直に住まい手の本音を聞き、その声を賃貸住宅の商品開発に活かしてゆくという会ですから、数々の貴重な意見が出ましたね。

鈴鹿：私は「市場に出回っている賃貸住宅の内容がもっと考えられたものだったら、分譲を買わなかったのに！」という発言が一番に残っています。彼女も賃貸を何軒か経験して、どうしても気に入らなかったので、分譲マンションにたどり着いたわけですが、そこに欠落していたのは「住まい手目線」なのですね。さつき清水さんがおっしゃった「心の奥底にある思い」ですよね。

清水：何も「入居者は神様だから、その意見を聞け」ということではなく、入居者の方に『住みたい！』と選んでもらえる価値を提供できるかがカギなのですから、住まい手の声に耳を傾ける必要があるわけですね。

鈴鹿：住み心地を良くするための工夫が「暮らす会」からたくさん出ました。「勝手にボード」と名付けられた釘を打っても何を貼り付けても良い部分壁や、雨の日も洗濯物を干しっぱなしにできるスペースなども、彼女達の日々の暮らしの不満の中から出てきましたね。洗濯は好きだけれどたたんでしまうのは面倒、取り込んだ洗濯物を一時的に置いておけるスペースが欲しい。子どもがお昼寝をする間、キッチンから目の届く位置にゴロ寝場所があると安心、など多方面からアイデアがでましたが、それをプランに起こすのはさぞや大変だったでしょうね。

清水：ワクワク楽しくさせていただきました。でも、儲けようと作った商品は、見透かされますよね。生活者が情報をたくさん持つ時代になってますます賢くなっていますから、これからはどんどん「情」が大切な時代になっていくように思います。

鈴鹿：空室率がどこも上がっていますが、調子の良い物件もあります。それらの物件は、立地が良い、新しいなど一般的な要素で人気があるものもありますが、立地も良くて古いにも関わらず、人気物件もありますよね。住まい手目線が徹底していて住みやすく、退去時にはクチコミで次の人が入る物件もあります。

顧客不在のヒット商品はない

清水：セミナーでもお話させていただくのですが、旅館の女将さんって「おもてなしの心」がないと務まらないと思うのですが、まさに大家さんもそういった心構えが大事になってきたということだと思います。「大家さんも女将さんのように入居者のコトを知っている

と満室になる」というのは、全国賃貸住宅新聞社の編集長と話した時出てきましたし、満室を継続させている大家さんの意見でもありますね。



鈴鹿：賃貸経営って、「快適な日々の暮らしをする器を提供する」という社会的意義のある仕事とも言えますよね。「ここに住んでよかった」は、人を幸せにすると同時に、長い間住んでいただける要因でもありますし、クチコミでその住み心地の良さを宣伝してもらえます。大家さんと住まい手の程よい関係は、暮らしやすさの要素の大事な部分ではないでしょうか。

清水：“大家さんが入居者さんを程よい距離で気遣う”これは、満室を継続するための、これから最も重要な部分ではないかなと思います。また、古い物件をリノベーション（再生）する場合、大家さんが最終判断をし、必要となる費用を支払われるわけですから、この気持ちがないと「何か」を変えていく一歩が踏み出せないんじゃないかとも思うのです。

鈴鹿：年季の入った物件の場合、特に、市場のニーズ（住まい手の暮らし方の変化）に合わせて、または先取りして賃貸物件に手を入れていくということは、賃貸経営成功の秘訣ですね。私も本業の他にささやかながら賃貸経営もやっているの、それは実感しています。それには住まい手の声に耳を傾ける、入居者とならず離れずの関係を保つ、ということが大事ではないでしょうか。

清水：大家さんの喜びが、入居者さんとの関係にもあると感じられたら、入居促進のための動きも変わってくると思います。「自分のアパートに住んでもらって、喜んでもらいたい」と大家さんに思っただけしたら、時代の変化に応じた新たな賃貸経営時代をスタートさせることができる。そう思っています。