

全国貸地貸家協会新聞

発行 全国貸地貸家協会事務局
東京都中野区野方一丁目二九番一〇二
(株)耶馬台コーポレーション内
TEL 〇三(三三三八) 七五一五
FAX 〇三(三三三八) 七五二三

《訪問インタビュー》

私の貸家業成功記

—— 極限をきわめる! ——

有限会社 鷺宮地所 代表 榎本 和夫

聞き手 協会専務理事・本紙編集長 宮地 忠継

賃貸住宅の経営が様々な工夫なしにはやっていけなくなりつつある状況下、一歩突っ込んだ感覚でマンション経営を成功させている地主さんがいます。中野区の鷺宮の榎本氏のお話を伺いました。

少子化・高齢化を見据える

宮地 今、賃貸住宅の経営が、ある意味で、大変厳しい時代になってきております。私どもの新聞の二月号で書いたのですが、不動産会社の皆さんはひた隠しにしているらしいのですが、東京の首都圏だと実際には二五%ぐらい空室率があるとのことです。今後、世間でいわれているように、少子化になってきたり、日本経済も新しい段階に変わって行くと、従来のようなただ賃貸のマンショ

ンやアパートを造ればテナントが入るとい段階と全く違ってきて、正にある意味で、それぞれの賃貸住宅経営の企業としてどのようにユーザーにマッチするか、どれだけのものを安く出来るか、という勝負になる方向にきていると思うんです。地主さんにとって、経営そのものはやっぱり事業的な気構えがなければやっていけないはずで、そういう意味では、今日の榎本さんのお話は大変有意義なものではないかと思えますので、よ

ろしくお願いします。

榎本 こちらこそ、どうぞよろしく。

宮地 先ず、榎本さんは昨今の賃貸市場をどういうふうに見ておられますか。

榎本 そうですね。この賃貸業はある部分、木造なり鉄筋なり古い物件から最近の新しい物件まであるわけですが、競争力を如何に持ち、また賃貸経営に対して明るく勉強していくオーナーが最終的には勝つであろうと考えます。これは勝ち組負け組の大企業も零細企業も同じようなものであって、そこに如何に腐心していくかということだと思えますね。

宮地 これからいろんな話をお伺いするのですけれど、その前に、テナントのニーズがどんなものであれ、当然消費者のニーズというものが一番大事なことなのですが、それが大きく変わってきているという話があるんですよ。その辺については如何にお考えですか。

榎本 自分では、最終物件を建てるときに、広めのワンルームそれから2LDK、それも六〇㎡前後で、それは将来、先ほど出たように、少子化あるいは高齢化という中で対処していく部分ですから、本当の家族四人とか五人とかの物件については、公庫融資を使っている地主さんにユーザーを向けなければいけません。しかし一方、若い人、あるいは高齢になって一方に旦那さんを亡くしたような方。あるいは一軒家で子供さんが独立されて、もう戸の開け閉めがきつくなつたので鍵一つでいいので、バリア・フリーの賃貸マンションのような所に移りたいというニーズが今後ますます増えていくでしょう。そういう方向で腐心してやれば、これから競争力のある建物になるかと思