販売強化で共同事業

資材調達、人材育成も

…ションマンションでの共同事…に、資材調達やサイト開設、中…・ハード両面にわたって協力体…

…術力や販売力の連携によって高品質で適正な価格の優良物件を供給する。具体的には、資材調達やプラットフォームサイト開設、マンション修繕履歴の共同管理などハード・ソフトにわたる協力体制を整備する。コスト低減と販売強化が主な狙いで、中古マンションの資産価値を高める評価システムも確立する方針。

物件確保、施工でシナジー

スターマイカは、インテリックスの施工技術力やアフターメンテナンス力を生かし、保有物件のクオリティーを高める狙いがある。表面的なコスト削減にとどまらず、長期的視野にたち、安心で安全な物件提供が同社にとって得策だと判断した。数年後には保有数の倍増を意図する。

インテリックスは、工事後のメンテナンスとともに、業界では希少な騒音を出さない工事技術など独自ノウハウを蓄積している。このため、共同事業によって施工数を拡大し、リノベーション業界施工トップの地位を盤石にしたい思惑がある。

プレーヤーが増えて市場が過熱し、中古物件の仕入れが高値で推移しているため、物件確保を優位に進めたい側面もある。

また、リノベーションマンションに特化した職人の育成も計画する。今後は施工部隊専門の新会社を設立する考えも打ち出している。会社員同様の勤務スタイルを採用し、職人に対するイメージ向上と専門職人の確保を狙う。

初弾物件は、スターマイカの保有物件をインテリックスが設計・施工した東京都渋谷区の「日興児玉パレス南青山502号室=写真」。東京メトロ銀座線表参道駅徒歩13分。約59平方㍍の1LDK…

打放しのコンクリートお洒落な外観

清水総合開発「ヴィークグラン世田谷千歳船橋」

346

…て10階建ての建…カラーのタイルと…用。一部に打放し…トを使用してい…物を見ると、「一…リート打放しが効…常に強いアクセン…るし、ただ四角い…はなく、変化に富んでいるのも特徴だ。その結果、お洒落なマンションとの印象を受ける。

わかりやすく言えば「デザイナーズ・マンション」を思わせる外観なのだ。設計・監修を手がけるのがIAO竹田設計なので、文字通りデザイナーズ・マンションであるが……。

「コンクリート打放し」は、型枠にコンクリートを流し込んで、乾かし、型枠を外した状態を仕上がりとするもの。タイルを張っていないので、安上がりの工法を思われがちだが、実際はタイル張りや吹き付けタイルでごまかすことができないため、緻密なコンクリート打設が求められる。「一刀彫り」のように、一度つくったらそれでおしまいなので、タイル張りより手間とお金がかかる方法ともされる。そのコンクリート打放しを多用するとは、さすがは清水建設の施工である。

魅力確認できる完成済みの良さ

手間とお金がかかるが、流行を超越した仕上がりのため、何十年経っても時代遅れになりにくい。マンション購入者にとっては、見栄えがよく、資産価値を保ちやすい工法といえる。世田谷であれば、その価値を理解する購入者が多いだろう。ふさわしい場所に、ふさわしいつくりだと思った。

周囲は住宅エリアで、西側は一戸建て中心の第一種低層住居専用地域。そのため、西方向の眺望が開け、住戸によっては富士山の姿を望むことができる。さらに、武蔵小杉や横浜方向の建物も確認できた。

方角を変えれば、西新宿の超高層ビル群が想像していたよりも近くに見えて、新宿に近い（電車で14分）ことを実感させてくれた。このように建物の質感や眺望を実際に見せて売るのが、完成済み物件のよいところ。そして、同マンションは完成したことで、魅力がさらに増した物件だと評価された。

セブ島に投資用ホテル着工

福岡のアイランドら

福岡県を地盤にマンションや戸建て分譲を手がけるアイランド（福岡市中央区、亀頭隆行社長）は、フィリピン・セブで、同社が設立した現地法人アイランドウェイフィリピンと、同じく現地法人ファーストウェルネス・イングリッシュ・アカデミー、日本のさくら事務所の3社による現地法人「IFS Premium Properties Ins」を設立して投資用コンドミニアムホテル「Rumah」（全66室）を着工した。

セブ島での日本法人企画による参画は初めて。IFS社へは、アイランドウェイフィリピンが80%、ファーストウェルネス社とさくら事務所がそれぞれ10%出資する。

セブ市街地中心部から約5キロの高台に位置する9階建て。ビジネス客や旅行客をターゲットに据える。

購入者は客室部を区分所有するものの、ホテルとして運営するため空室リスクを抱えない。

ホテルは、現地で長年にわたって実績のある「Verbena」が運営する。

ホテル運営での売上げから管理費や修繕費などを差し引いた一定割合を購入者に配当するシステムを採用した。

大宮に初の分譲営業所

ポラス 販売70棟 県西シェア拡大

ポラスグループは、分譲部門の営業所として大宮エリア初となる「大宮営業所」を2月に開設した。これまで供給が少なかった川越や上尾など埼玉県以西エリアでのシェア拡大を狙う。東武東上線沿線の分譲を強化して他県からの顧客呼び込みにも力を入れる。

同社の市場調査によって、県西エリアには同社が得意とする南フランス風のデザインを基調にした戸建て供給を望む声が多く、需要は底堅いと判断した。

戸建て街区内の緑化や子育てに配慮したプランなどを導入する。購入したい立地や具体的なニーズを確保して消費者が求めやすい適正価格での分譲を計画する。地元業者との信頼関係を強めた仕入れ網強化も図る。

大宮営業所では今年度、仕入れ・販売ともに70棟を計画する。ただ現在、土地の動きが少なくなっていると見ているため、ひとまずは2～3棟や4～6棟の小規模現場を中心に数多く分譲する戦略を立てる。仕入れ・販売数は、今年度目標の70棟を順調に進めたのち、1年ごとに10棟ずつの上乗せを見込む予定。

新卒社員の子育て支援

6子計30万円支給を検討

オンズHD

マンション分譲のオンズホールディングス（東京都千代田区、新井健太郎社長）は、社員定着化と少子化対策に向けた取り組みの導入を検討している。

同社では新卒採用が活発で、10数人程度を定期的に採用している。今後、導入の検討段階にあがっているのは、入社した新卒社員を対象に子ども手当てを手厚くするものだ。

支給月は未定だが、1子から3子までそれぞれ1万円を支給する。4子以降は1子をもうけるごとに支給額を増大。6子生まれた場合の子ども手当て合計支給額は30万円を予定する。中途採用者は対象外という。

他社へ移ったり独立したりして異動が激しい不動産業界にあって、優秀な社員の確保と定着化を目指して手厚い福利体制を整える方針だ。

ただし広報担当者は「あくまで導入を検討している段階」で詰めの作業が必要だと話しており、実施にはまだ時間がかかりそうだ。

女性の社会進出に意欲的な同社は、社内制度や人材制度面で女性に配慮し、育休や産休後でも復帰しやすい職場環境を確保している。復帰した女性社員から主婦目線の意見をくみ取り、商品やサービス面に反映させたい考えだ。

リー型供給増へ

利益率確保に期待

…る。代のワンルーム購買意欲…る資…の高まりも一因と見ている。掛け捨てでない生命…ルー…保険としての効果を求めた購入も広がっている。…景に…今期分の事業用地の仕入れは完了しており、来期分は仕入れの最中。

ただし、東京五輪開催を背景に不動産価格上昇に期待が高まり売り控えが続いていることから用地取得は困難を極めている。

更地が少なく解体後の事業着手となるため、工期が遅れ資金回収にも時間がかかるなど懸念材料が増えている。

建築コスト増に加えて売り物が少なく供給量を伸ばしにくい環境下では、販売は好調だが利益率は下がる。

このため同社は、減少する利益率に歯止めをかけるため、今後都心部でコンパクトやファミリータイプマンション開発を段階的に手がける姿勢を示す。住宅取得政策も後押しして分譲マンションの販売環境は好調と分析する。

4月下旬に販売したコンパクト分譲「アジールコフレ新中野」（総戸数46戸）は、第1期販売24戸のうち22戸が申込み済み。相場価格より高値の設定でも好調な売れ行きを示す。独自調査をもとにディンクスや単身世帯のニーズを反映した開発に手応えを見せる。

和田興産 神戸広域・大阪北摂に進出

神戸や阪神エリアで開発を手がける和田興産は、主力の神戸市中心部から周辺地域に供給エリアを拡大する。

1棟30～50戸の中規模マンション開発を兵庫県広域と大阪北部で始めている。

伊丹市では「ワコーレ新伊丹ハウス」（総戸数18戸）、「ワコーレ伊丹西鈴蘭台駅前」（総戸数22戸）を分譲する。姫路市でも「姫路市城東町プロジェクト」が進む。

大阪では豊中市や池田市など兵庫県に隣接する北摂エリアに進出する。豊中市では「ワコーレ豊中曽根東町」（総戸数28戸）を分譲。池田市では「池田満寿美町プロジェクト」の開発を計画する。

来期については、供給戸数792戸のうち7割となる507戸が契約済みで年度内に引き渡す。

残りの事業用地約300戸の仕入れは4月に完了している。16年2月期には900戸以上の供給を予定する。

頭を悩ませる建築コストは約2割上昇していると見る。利益率は低下するものの、コストを一部負担することで販売価格への転嫁を抑えたうえで粗利を確保する。ゼネコンとは資材価格や労務費など採算悪化のリスクを上乗せして契約済みだという。

一方で、昨年6月には戸建て事業部を設置して本格的な拡大を図る方針を示す。景気変動に左右されにくい戸建て事業を強化することで経営基盤を円滑に整備する狙いがある。

ターゲットを神戸市西エリア周辺で働く工場勤務者層に据える。消費増税による消費者の先高感と住宅取得政策が奏功して購入を後押しするとみている。来期の事業用地取得もほぼ完了しており、今期供給数のほぼ倍増となる115戸・売上高39億円を目指す。

スポーツ施設取得

2店舗バリューアップ

トーセイ

トーセイは、郵船不動産子会社でスポーツ施設を運営するクリスタルスポーツクラブの全株と敷地を取得した。スポーツ施設の取得、運営は初めて。スポーツ施設運営事業は6月25日から経営体制を一新する。クリスタル社が運営する2店舗の事業を継承してバリューアップを図る考え。

トーセイグループでは、オルタナティブインベストメント事業として不動産取得を目的に不動産担保付債権投資や不動産保有会社のM&Aなどを手がける。今回の株式と敷地取得はその一環。

■事務所を移転／ハチハウス

都市再開発コンサルティングのハチハウス（青木歩実社長）は事務所を移転した。東京都渋谷区千駄ヶ谷5の1の9 1階。電話03・6273・2241

JAPAN SPECIALIZED NEWSPAPERS ASSOCIATION
あらゆる産業分野から厳選された専門新聞・通信社が加盟
読者総数 1,200万人
公益社団法人日本専門新聞協会
平成24年4月1日、公益社団法人になりました。
〒105-0001
東京都港区虎ノ門1-2-12 第2興業ビル
TEL03-3597-8881 FAX03-3508-8888
www.senmonshinbun.or.jp/