

ココに
注[◎]目[◎]!!

vol.92

「注文住宅のノウハウ 生かした戸建て賃貸」

デザイン性や機能性に配慮し
完全フリープランで設計。
長期入居による安定経営を訴求

ポラテック(株)

戸建て賃貸事業の強化のきっかけとなったさいたま市北区の初弾物件。大型のゲートを設けて入居者のプライバシーを守り、敷地中央に設けた広場では住民交流も図る

ココに 注◎!!

ポラスグループで注文住宅事業を手掛けるポラテック(株) (埼玉県越谷市、代表取締役・中内 晃次郎氏) は、高いデザイン性や機能性、周辺環境との調和など、注文住宅のノウハウを生かしたデザイナーズ戸建て賃貸住宅ブランド「fulfee (フルフィール)」を2013年より展開。16年末までに累計40棟を受注、順調に実績を積み上げている。

コストだけの追求に疑問。競争力ある商品を

相続対策などで供給が増している賃貸住宅だが、エリアによっては供給過剰が叫ばれている。ただし、戸建て賃貸に限れば、子育てファミリーなどの入居需要がある一方で、供給絶対数は少なく、特に郊外部での土地活用の手法として近年人気が高まっている。

注文住宅事業を展開する同社にも、数年前から相続対策による土地活用の方法として、戸建て賃貸の相談が寄せられることが多くなっていた。しかしコストを優先し延床面積を小さくした画一的なプランの戸建て賃貸を供給することについては疑問を抱いていた。

「今後、分譲マンションや戸建てを

賃貸化するケースは増えてくるでしょう。そうしたライバルに対して、狭小機能性に乏しい建物では競争に勝てず、次第に入居者獲得は難しくなる。

また、まち並みを考えた場合も、周囲の景観にマッチした建物をつくる必要があるです。コストだけを追求した画一的な戸建て賃貸では、そうした課題は解決できないと考えていました(同社PO HAUS Dvアセット営業課営業所長・鈴木 怜氏)。

事業のきっかけとなったのは、12年にさいたま市内の土地で行なった戸建て賃貸3棟とオーナー宅の一体建築。オーナーは計画に当たり、アメリカのゲーテッドコミュニティのようなプライバシーが守れる空間を要望。鈴木氏の抱いていた疑問とオーナーの考えが



「長期入居による安定経営ができる物件づくりを目指しています」と語る、同社PO HAUS Dvアセット営業課営業所長・鈴木 怜氏

一致し、その要望に応えるべく、まち並みへの配慮も含めて、同社が注文住宅『PO HAUS (ポウハウス)』ブランドで蓄積したノウハウを結集した。

「デザイン性はもちろん、プライバシーを守るための配慮もしています。注文住宅では隣戸や周辺環境に合わせた設計面での配慮は当たり前ですが、従来の戸建て賃貸はコストだけを追求しているものが多いことから、そうした細かな点にまで配慮しているケースは多くありませんでした(同氏)。

13年9月に竣工した同物件は、戸建て4棟をコの字型に配置。4棟中3棟には、戸建て賃貸では珍しいビルトインガレージを設けた。さらに、敷地の入口には大型のゲートシャッターを設

置、ゲート脇に各住戸のポストを設け、郵便配達等も敷地内に入らずに済むようにするなど、入居者のプライバシーを徹底的に守る工夫を施した。敷地中央には広場空間を設け、オーナーが呼び掛けてイベントを行なうなど住民同士のコミュニティ形成を促す。その一方、隣戸同士の窓の位置や大きさをずらすなど、「家の外では交流ができ、中に入ればプライバシーが守られる」(同氏) 配慮をしている。

こうした工夫を盛り込んだ同物件は、早期に入居者が決まり、その後転勤によって1住戸の入居者が退去したものの、募集即日で次の入居者が決定するなど人気物件となっている。また、別の入居者はこの物件の満足度が高いため、転勤中も退去せずに契約を継続、週末を過ごすために使用しているという。

同物件の計画中から手ごたえを感じた同社では、13年4月に専門部署を設置し、「fulfee」ブランドとして本格的に営業を開始。延床面積80㎡超のゆとりある広さ、収納量や家事動線といった機能性を重視したプラン

ニングにより、長期の入居を促進する戸建て賃貸事業を本格化した。「注文住宅事業は、施主様に引き渡せば一応のゴール」と言えるでしょう。しかし賃貸住宅は建物を引き渡し、入居者を募集・運営し、オーナー様が投資コストを回収するまでがゴールという、長期的な事業。安定した収益を上げていくためには、競争力の高い商品の供給が不可欠です」(同氏)。



事業のきっかけとなったさいたま市内の物件
①オーナーの要望に応じ、戸建て賃貸では極めて珍しいビルトインガレージのあるプランを設定した(写真提供：ポラテック株)
②敷地中央の広場は、デザイン性を高めるために枕木とレンガを組み合わせた装飾を施した
③賃貸住宅3棟の屋上にはスカイデッキを設けた。「屋上で奥さんが家庭菜園を、ガレージでは旦那さんが車いじりをする生活を想定しました」(オーナーのO氏)(写真提供：ポラテック株)

「案内のしやすさ」を考慮し
設計に工夫

同社の戸建て賃貸事業では、受注に当たり、まず周辺環境を綿密に調査。

ココに 注◎!!

ターゲットを絞り込み、駐車台数等の基本プランを確定する。住戸プランは敷地条件とオーナーの要望に合わせ一つひとつ設計するため、同じプランの建物は存在しない。「オーナー様の意向に加え、当社がこれまで培ってきた『暮らしやすさ』と『案内のしやすさ』



同社グループの営業エリア外の要望にも対応している。写真は東京都西多摩郡瑞穂町の物件。広大な敷地を生かし、広い広場と別建てのガレージを設けた写真提供：ポラテック㈱

のノウハウを組み込んでいます」(同氏)。一般的な注文住宅との違いは、この『案内のしやすさ』を設計に盛り込んでいる点。ある物件では、2階建ての建物内の2階部分を勾配天井のリビングとして、階段から見えて奥の天井を高く設計。階段を上がって2階の室内を眺めた時に空間を広く感じることができるようになることで、内見時の入居希望者の印象を良くし、入居後に友人などを招く際の室内の見映えにも配慮した。

総2階のプランを基本とすることで、コストパフォーマンスも追求。1棟単価はおおむね1100万円程度に抑えている。しかしそれでも一般的な戸建て賃貸に比べると10〜15%ほど高くなるが、その分高い賃料を設定しても利回りは一般的な戸建て賃貸よりも1%ほど下がる。それを、長期入居による安定した賃貸経営で補っていく考えだ。

入居率は100%。 査定より低額の契約ゼロ

事業スタートから16年末までに約40棟を受注。これまでに竣工した30棟の入居率は100%で、周辺の賃料相場

を下回る賃料での契約はゼロ。中には相場よりも4万円近く高い賃料で決まった事例もある。

同社の主要営業エリアである埼玉県南部以外での受注も少なくない。「お客さまが埼玉県内にお住まいでも、保有する土地が県外というケースがあります。そうした当社グループ営業エリア外のケースでは、管理面の不安を解消するため、管理会社選定の際には当社グループの管理会社だけでなく、地域の不動産会社や大手ネットワークなどにも声を掛けて相見積もりを取るなど、より安心して賃貸経営を行なえる環境を整えています」(同氏)。

当面の目標は、5年以内の年間受注100棟の達成だ。「ただ、それを達成する頃には戸建て賃貸の供給が増え、供給過剰になっている可能性もあります。市場の動向を読みながらfulfillerのブラッシュアップを進めるとともに、戸建て賃貸以外の土地活用についても視野に入れ、オーナー様が安定した賃貸経営ができるよう、時宜に応じた最適な提案を常に考えていきます」(同氏)。