

ポラス、子育て世帯向け高仕様商品

長期安定入居狙う

ポラスグループのポラスグランテック(埼玉県越谷市、中内セイコ社長)はこのほど、共働き子育て世帯を入居ターゲットにした賃貸マンション商品「デュークスクロウ」外観イメージ」を発売した。需要が高いにもかかわらず供給数の少ない居室面積70平方メートル以上で、設備・仕様のグレードが高いものを提案して法人社宅需要などを取り込む。

法人社宅需要取り込む



近年单身向け物件の増加で世帯向けを希望する土地所有者が増えていることに対応した

近年、税制改正や低金利などの影響で賃貸住宅が大量供給されており、とくにワンルームや1LDKが多い。同社の既存オーナーから近隣物件との差別化のため「1LDK以上の間取りで作ってほしい」という注文が増えたため、昨年7月開発に着手した。

賃賃ポータルサイトで営業エリア主要駅の間取り調査をしたところ2LDKは全体の7〜18%を占めているが、70平方メートルを超えるものは1〜2%しかないことに着目。グループで賃貸住宅仲介・管理を手掛ける中央ビル管理の退去調査でも、今より広い部屋や設備の優れた部屋に住みたいという理由が多かった。

物件のグレードを上げた場合、ポラスグランテックが賃貸建設を手掛けるエリア(埼玉・南越谷、川口、武蔵浦和など)でも70平方メートルを超えると、賃料は十数万円になる。そこで家賃全額負担が多い法人需要に目を向けた。中央ビル管理は年間平均985件の法人反響があり、その多くが海外や地方高級物件からの転居。埼玉に來ても同じグレードを求めると高い設備・仕様採用を決めた。法人需要以外に30代前

半の住宅購入層も入居者に据える。商品開発に携わった同社営業課の鎌田一輝氏は「1980年代半ば以降に生まれた物の所有にこだわらない、いわゆる『ざとり世代』が住宅購入時期になり始めた。物の所有にはこだわらないが、質の高い賃貸住宅が少ないため購入に流れてしまう。そこで『一生賃貸』をコンセプトにできる質の高い商品をつくり、住宅購入層を取り込み長期安定入居を狙う」と話す。