

差別化商品で賃貸市場に攻勢 “一生賃貸”のデュークスグロウの第一号を竣工

“一生賃貸”をコンセプトとした賃貸マンション商品「デュークスグロウ」の第一号物件を竣工した。10年先に空き室がないような差別化商品の提案に力を入れていく。

ポラスグループのポラスグランテックは、賃貸マンション、アパートを中心に、企画、設計、施工、アフターまでを一貫して請け負うことが特徴。手掛ける工法もS造、RC造、木造とニーズに合わせて提案する。2018年の受注は28棟、42億6000万円で、対前年度比150%と大きく伸ばしている。

同社が近年力を入れているのが「差別化を図るために、新商品の積極的な発売」（篠田則夫取締役）である。このほどライフステージ適合型賃貸マンション「DEWKS GROW（デュークスグロウ）」の第一号物件「アステール登戸町」を埼玉県越谷市に完工した。

「デュークスグロウ」は“一生賃貸”をコンセプトに、ライフスタイルが変わっても住み続けられる賃貸住宅。23畳の大空間を、アクリルパネル間仕切りや稼働間仕切り収納で区切ることで、1LDKから2LK、3LDKへと、家族のライフステージの変化に対応する。重量鉄骨造で高い耐震性や遮音性を持つ。

設備機器は分譲マンションレベルのものを採用。2550サイズのファミリー向けキッチンには食洗機がつけられる。バスルームは戸建住宅並みの1坪タイプで、浴室乾燥機付きだ。

収納も2wayウォークインクローゼット、土間クロークのほか、共用部に外部ストレージも設置している。

「デュークスグロウ」のコストは通常の賃貸マンションに比べて15%程度の上乗せとなるが、オーナーにとっては長期入居が見込め、高家賃設定が可能、高付加価値で周囲との競争に巻き込まれにくいといったメリットが見込まれる。



“一生賃貸”をコンセプトとする「デュークスグロウ」の第一号物件を竣工

「アステール登戸町」は、当初、1LDKのみの提案であったが、オーナーから「長く住める賃貸住宅を」との要望を受け、「デュークスグロウ」をまぜる形で、3階建て9戸（2LDK 3戸、1LDK 6戸）のプランとした。

賃貸住宅市場は厳しいが、ファミリー向けの賃貸はまだ不足しており、2LDK、3LDKの広い住まいへの要望が強いという。「入居率が厳しいエリアなどで積極的に提案し、大手プレハブメーカーの一步先に行く商品提案で差別化を図っていく」（篠田取締役）と注力していく考え。「デュークスグロウ」で12世帯の賃貸マンションを建設した場合、平均賃料は1830万円弱となり、利回りは8%程度になるという。

「ワンルームの方が利回りが大きい」が10年後の空き室率が高まる。利回りよりも、10年、20年先に空き室がないような提案、家賃下げ競争に巻き込まれないような提案がオーナーのメリットとなる」と、差別化を強く打ち出した商品開発、営業提案に力を注ぐ考えだ。