仲介営業も行うリノベーション会社

完成後、1カ月以内で入居者が決定

ユースター

ユースター（東京都中央区）岡田繁社長(44)

賃貸住宅のリノベーションを手がけるユースター（東京都中央区）は、年間約30～40件の賃貸住宅のリノベーションを手がける。創業して4年半で累計約250件を工事してきた。同社の強みは計画段階から、地域でリノベーション物件に強い仲介会社につないで客付けに注力しているところだ。創業当初から築いてきた不動産会社との人脈で、同社が直接リノベーション物件の仲介を得意とする会社や各エリアで強い仲介店に募集を依頼。実際に近隣の仲介店を回って営業もする。

オーナーから依頼があれば同社で管理を受託する。現在都内に10棟30戸を管理。オーナーから寄せられる相談には、自社で解決できなくても協力会社のネットワークでフォローする。岡田繁社長は「近年は入居者の物件の好みも細分化してきた。新築物件へのニーズは依然として高いものの、この5年ほどで、リノベーション物件に積極的に住みたいという層も30代の単身者を中心に増えたと感じる」とする。

東京都豊島区の築45年のRC造3階建てをリノベーションした事例では、個人医院だった1階部分をスケルトン工事してテナントに、2、3階の2LDK1戸、1R3戸を住居とする賃貸マンション『canard maison（カナード・メゾン）』とした。築年数もだいぶたっている物件ながら、周辺の築10年程度の物件並みの賃料で、2、3階の4戸すべてが募集後、すぐに満室となった。

▶築45年物件をリノベーション

物件はJR山手線「巣鴨」駅から徒歩4分の立地。数年間空き家になっていたが、同物件を購入した現オーナーから依頼を受けて電気・水道・ガスなどのインフラ設備の交換も伴う工事を実施。基本的な間取りはそのままに玄関や階段、通路などの共用部分と、各住戸内をフルリノベーションした。工事費用は約1500万円。月額賃料は2LDKが15万円、1Rが7万2000～8万1000円（管理費込み）。

岡田社長は「デザイン性などで他社との差別化は難しくなっている。今後はよりコンセプトに特化したリノベーションを提案していかなければならない」とする。

コワーキングスペースで起業支援

ベンチャーの交流・成長の場に

高木ビル

オフィスビルやマンションの開発・賃貸・管理を手掛ける高木ビル（東京都港区）は、コワーキングスペース「BIRTH KANDA（バース神田）」を運営する。法人登記など起業に必要なサービスだけでなく、創業したてのベンチャー企業に交流の場を提供する「成長型フリーワーキングオフィス」をうたう。

2016年12月に取得した7階建てのビルをリノベーションして昨年10月に開業。1～5階と6階の一部をテナント、住戸だった6階の残り半分と7階の計40坪をオフィスに改装した。同社のBIRTH事務局が運営・管理を行い、最高執行責任者（COO）の高木秀邦専務がBIRTHの代表とビルのオーナーを務める。JR神田駅や東京メトロ新御茶ノ水駅、小川町駅に程近い立地でアクセスは良好だ。

7階は商談や休憩に使えるラウンジと7㎡、10㎡、17㎡の計3室の個室がある。6階は席を固定しないフリーデスクで、法人・個人を合わせて現在7契約。最大で15人まで利用できるといい、まずは6階で10契約を目指す。個室は全て契約済みだ。

入会金は1万円、月額賃料はフリーデスクが2万5000円、個室は8万5000円～15万円。24時間稼働で、法人登記、専用のポストとロッカーの利用は無料だ。

▶6階のフリーデスク。水回りは旧住戸から流用

利用者は法人企業だけでなく、副業の会社を登記したい人、フリーランスなどさまざま。職種もIT関連、記者、人材育成支援、転職エージェントなど多彩だ。定期的にイベントを開催し、企業運営のノウハウを互いに伝授したり顧客を紹介し合うなど自然に交流が生まれる。

高木専務は「不動産・ビル業界は利回りや投資運営のテクニックばかり追求し、顧客との関わり、人と人のつながりという部分が薄れてきている。賃貸業は床を貸すだけの仕事ではない。表面的な収益ありきではなく、ワクワク感のあるオーナー業を提案したい」と語る。

▶開放的なデザインが特徴の7階ラウンジ

民泊新法を見据えたリノベ戦略

35㎡以上のマンスリー併用で高収益狙う

今年6月15日に施行される住宅宿泊事業法（民泊新法）に先立ち、3月15日より対象となる物件の事前登録の受け付けが始まりました。いよいよ、新しい民泊の幕開けとなりますが、新法による180日の営業日数制限や、各自治体による上乗せ条例により、これまで急速に広まってきた従来の民泊物件のほとんどは経済的に成り立たず、撤退していくものと思われます。一方で、逆の見方をすれば民泊市場においては競合物件が大幅に減るため、残り185日の稼働や収益性にめどがつけば、引き続き賃貸住宅以上の高収益が得られる可能性が高まります。

具体的にはマンスリー運用をメインに行い、空室期間を民泊で運用する手法が考えられます。マンスリーと民泊の併用運用でいかにマンスリーの稼働や収益性を高められるかが鍵となります。

エイムズでは民泊新法を見越し、自社でリノベーションからインテリア設営までプロデュースしたマンスリー賃貸の運営や、マンスリー部屋探しサイト「マンスリー百貨」の運営を手掛けることで、高収益化を実現してきました。そのノウハウの一部をご紹介していきます。

一概にマンスリーといっても、価格帯には大きな幅があり、一般的なマンスリー物件は、駅徒歩5分以内の築浅1R（20㎡程度）マンションで、賃料は15万円／月（光熱費、清掃費別）ぐらいですが、その一方で、築古でも35～40㎡程度の広さがある物件では30万円／月～といった高価格で常時満室のお部屋もあります。ビジネス滞在に広さは必要ないという印象を持つかもしれませんが、インテリアや住空間に思い入れが強く、東京での生活を楽しもうとする、優良企業のサラリーマン、外資系金融機関勤務者や個人事業主らが利用します。彼らは金銭的にも会社負担で賄えるため、東京生活を満喫しようと、ビジネスホテルのような狭く味気ない部屋ではなく、高くても広い部屋を借りる傾向があります。

▶生活満喫のためには高くても広い部屋を借りる傾向

◀インテリアや住空間にも思い入れが感じられる

次回以降は、マンスリー・民泊市場で競合物件と差別化し、高稼働、高収益を実現できるリノベーションやインテリアコーディネートのポイントについて、ご紹介していきます。

（毎月第1週掲載）

松島　力
エイムズ（東京都渋谷区）代表取締役

東京大学工学部卒。2002年三井物産入社。化学品本部に所属し、事業規模100億円程度の輸入、輸出を推進。2008年ボストンコンサルティンググループ。2011年ハプティックの立ち上げ参画、取締役兼リノベーション事業部長。2015年エイムズ設立。

サラリーマン投資家・家主業の皆様、必見!
その『不動産投資』『アパート建築契約』ちょっと待った!
具体的実例を公開
契約前にあなたが知っておくことは？
知っている人だけが得することとは？
法人設立を活用した節税対策・消費税還付のノウハウを教えます
4月26日(木)
18:30～20:00
会場　新宿センタービル42階
講師　沖田不動産鑑定士・税理士事務所
所長　沖田（おきた）豊明（とよあき）先生

完全予約制
限定50名様
参加費無料
過去に参加されたお客様の声
消費税還付で720万円返還されてキャッシュフローが良くなったので、次の投資への資金源になりました。　埼玉県 A氏
全く知らなかった消費税還付の話を聞く事ができて、自己資金分を早期に回収でき、今後のメンテナンス費用を確保できました。　千葉県 B氏
税理士による実際の不動産オーナーの体験談を聞くことができたので、賃貸経営に対する不安も解消された。　東京都 C氏
契約前に法人設立のメリット等を聞き、建築計画を見直しました。　埼玉県 D氏
レオハウス
主催　東証一部上場 ナックグループ
株式会社レオハウス
〒163-0637 東京都新宿区西新宿1-25-1 新宿センタービル37階
セミナーのお申込みはこちら
ホームページでのお申し込み ▶▶ http://www.leohouse.jp/chintai/
メールでのお申し込み ▶▶ tokken@leohouse.jp
お電話でのお申し込み ▶▶ TEL 03-3348-7976（担当：高橋・櫻井）
レオハウス 賃貸　検索