



東急池上線・荏原中延駅より徒歩3分で第二京浜に面している。7月初旬の更地に近い状態。



オーナーズ・インタビュー特別編 ◆ 基本計画／着工 ◆

「公社譲渡システムを利用して 建設計画を進めました」

東京都品川区／東邦モーターズ株式会社

自ら事業主になって賃貸マンションを建てるためには、資金調達、設計、施工会社の選定、経営計画など、クリアすべき大小さまざまな要件があります。この設計プランは市場ニーズに合っているのか、長期的に安定収益が上げられるのか等々、悩みはつきません。不燃公社の「公社譲渡システム」は、オーナーのそうした不安を解消して、スムーズに賃貸住宅事業を始められるよう総合的にバックアップしていくものです。

今回は現在賃貸マンションを建設中のオーナーにご協力いただき、公社譲渡システムをどのように活用しているかを説明しながら、竣工までの歩みを同時進行で紹介していきます。

◆ 公社譲渡システムの流れ ◆ (総合コンサルタントコース)



※今回の取材は上記2工程まで

31年前の物件が今も高い入居率
企画が評価され公社がコンペに参加

東邦モーターズは、本業である高級輸入車販売のかたわら目黒区内で賃貸マンションを長年経営していましたが、先ごろ本格的に不動産賃貸事業へ進出。現在、不燃公社の「公社譲渡システム」を利用し、品川区の自動車ショールームおよび整備工場の跡地に、14階建て総戸数111戸（1LDKタイプ90戸、2LDKタイプ21戸）の大型マンションの建設を進めています。

同社は当初、3社（ゼネコン、賃貸マンション中心の建設会社、設計事務所）に設計を依頼しました。しかし、いずれの案もイメージ偏重で、数値化した経営的な視点を欠いていたために決定に至らなかったそうです。代表取締役社長である大森一男氏は、それ以前から各種の賃貸住宅セミナーに参加。そこで、築30年を経過した自社所有の賃貸マンションがほぼ満室状態であることについて、きわめてまれなケースであることを知ります。「講師の方は築20年以上になると入居率は6割、7割で御の字。空室を埋めるためには、間取りの変更やバス・トイレの独立といった大掛

かりなりリフォームが必要だといのですが、幸い当社の物件にはその必要がありませんでした。セミナーを通じ、何十年経っても競争力がある建物であるためには、建築企画が重要であると気づきました」。その目黒区のマンションを企画・設計したのが、不燃公社でした。30年以上の時を隔てて、再び東邦モーターズから設計コンペに参加するよう声がかかりました。

早くから知りたい数字を示し 提案してくれたことが決め手に

不燃公社では設計に先立ち、まず周辺のリサーチを行いました。採算効率のよい25㎡の部屋は需要が少ない上にすでに相当数が供給されており、競合が多いこと、そして駅から近く幹線道路に面しているなど交通アクセスもよいことから、それより広い部屋の方でも受け入れられる可能性が高いと判断し、それらを踏まえて、1LDKタイプ・35㎡の部屋中心のプランを設計しました。また、修繕積立金等の必要額や、仮に地域の最低水準の家賃に設定した場合でも安定して収益が期待できることを示した事業計画を添付しました。

「当社は法人ですので、指標となる数字が

なければ役員会は通りません。公社さんから早い段階から、私たちが知りたい数字を計画書に入れていただき、安心しました。また、長年高級輸入車を扱っており、経済的にもゆとりのあるお客様を相手に商売をしまいいりましたので、ワンルームではなく、もう1ランク上で勝負をしたい。私どもの想いに一番近かったのが公社さんの案でした」。このような点が評価され、不燃公社がパートナーとして採用されるに至りました。

第三者の立場で公正に 確かな施工会社を選定

公社譲渡システムは、オーナーから申込みを受けた公社が事業主体となって賃貸住宅を建設後、オーナーに譲渡し、長期割賦で返済する仕組みです。これには3つのコースがあります。東邦モーターズは公社が建築企画から資金調達・施工会社選定・配筋検査等による施工状況確認・竣工検査までをお手伝いする「総合コンサルティングコース」を選択しました。

基本プランが採用された後、大森社長より長期的な視点に立ったリクエストをいただきました。主なものでは、「単身者が多いと、

来訪者があっても自宅へ通すとは限らない」との配慮から、1階の庭に面したスペースに応接セットを置いた共用ラウンジを設けることに。また、「環境負荷を軽減するため太陽熱を利用する設備を導入したい」との意向を受けて現在もエネルギーメーカーと調整を進めている（オーナーズ・リクエスト欄参照）ほか、ソーラーパネル式の外光照明を設置することにしました。さらに、「多様なニーズに対応するため、1LDKタイプの中でもパリエーションをもたせたい。また、ファミリー向けに2LDKタイプもつくってほしい」との要望があり、対応しました。

施工業者の選定作業では、オーナー推薦を受けた2社と、公社実績が豊富で優良と認める2社による「見積合わせ」を行い、最終的に4社を公平に審査し、建設会社を決定しました。

公社が連帯債務者になることで 経営者の視点で計画をチェック

公社譲渡システムでは、資金調達に伴うオーナーの不安も解消します。たとえば、住宅金融支援機構の融資を利用する場合、公社がオーナーと連帯して債務を負います。オー

■概要

工法・構造……鉄筋コンクリート造
 敷地面積……約 1,700㎡ (514坪)
 延床面積……5,630㎡ (1,700坪)
 総戸数……111戸 (1LDK×90、2LDK×21)
 竣工予定年月…平成 23年 11月
 所在地……東京都品川区



敷地約 1,700㎡。地上 14 階建て、総戸数 111 戸。
 平成 23 年 11 月の竣工を予定している。

ナーによれば、「公社は常に『借入金を確実に返済できるか』という経営者の視点で、全体をチェックしてくれます。オーナーとすれば、つい、あれもこれも取り入れたいとグレードアップを希望してしまいがちですが、費用対効果が合わなければ厳しい意見をいっていただけです。おかげで賃貸経営の経験が少なくても、安心してわがままが言えます」。

また、工事中は工事代金や諸手続きの代金支払いは全て、公社が代行します。代金支払

いの都度に資金繰りをする手間が要らず、工事の金利もかかりません。そのうえ、「住宅金融支援機構からの借入れは長期固定金利のため、将来の経営計画も立てやすくなりま

す」と高く評価していただきました。

このようにして建設をスタートした東邦モーターズのマンションは、現在順調に工事が進捗。平成 23 年 11 月の竣工を目指しています。次回は秋以降に、施工状況取材し報告いたします。

Owners Request

—オーナーズ・リクエスト—



太陽熱利用ガス温水システムをバルコニーの手すりに導入

東邦モーターズは以前より環境負荷の軽減に取り組んでおり、今回の賃貸マンション建設に当たっても、大森社長から積極的な提案をいただきました。

代表的なものが、環境負荷を減らすための太陽熱利用ガス温水システムの導入です。

東京ガスが今年 2 月に開発した「SOLAMO (ソラモ)」は、各住戸のバルコニーの手すりです太陽熱を集め、給湯や風呂のお湯張りに利用するもの。南向きに設置した場合、標準的な 3 人家族の給湯使用量の約 16% をまかなうことができます (東京ガスの発表より)。

当然、この設備の導入は建築コストを押し上げますが「長年排気ガスを出す商売をしてきた会社の責任として環境貢献を果たしたい。入居者にも理解していただけるのでは」との大森社長の意向でした。東京ガスも初めての事例ということで、現在調整しながら準備を進めています。また、これとは別に、将来の電気自動車の普及を視野に入れ、駐車場内に充電スタンドの設置も予定しています。