

木造3階建て投資用アパートに注力 賃貸併用にも積極的に

千葉県船橋市を拠点に事業を行うアメニティジョイハウスは木造3階建て投資用アパートの建築提案に注力、高品質ながらもローコストを実現し、高い利回りを実現している。一方、賃貸収益で住宅ローンを返しながら都心に家を持ちたいという人のニーズに応えるため、賃貸併用住宅の提案にも積極的に取り組む。

——家づくりの特徴や、特に力を入れている点について教えてください。

田脇 私たちのメイン事業は投資用の木造3階建てアパートの設計・施工・管理です。投資用であることから、お客様の多くはアパートの建築用地を所有していません。このため、土地の購入からサポートしています。

アパート投資においては立地が非常に重要ですが、私たちは首都圏の国道16号線より内側エリアに絞って事業を展開しています。このエリアは東京都心への通勤圏内であるため、高い賃貸需要が見込めるからです。

また、建築するアパートについては、主に「木造3階建て」としている点も、私たちがこだわっているポイントです。投資用アパートの中でも、木造3階建てのものに積極的に取組んでいる事業者はそれほど多くありません。その理由の一つは、木造3階建てアパートを建てようとすると、用地が絞られてしまうということです。斜線や採光、防火などの建築条件が厳しいのです。しかし、他社が取り組まないからこそ、工夫することで商機があると思っています。

建物については、比較的狭い敷地に対応した都市型デザインを採用しています。シンプルモダンで、片流れ屋根といったスタイリッシュな外観デザインは狭小の都市型アパートと相性が良く、国道16号より内側エリアの厳しい建築規制にも対応しやすいからです。また、入居者のメインターゲットが20代半ばから40代の社会人ということも都市型のデザインを採用している理由の一つです。

専有面積や設備の仕様については、アパートとマンションの間くらいのレベルに設定しています。

投資用アパートではあるけれど、ある程度の広さとしベックを備えた比較的グレードの高いものを提供することで、オーナーと入居者の満足度を高めます。

専有面積については、共用部も含めて設計を工夫することで、一戸あたり25平方メートル以上（東京都においては20平方メートル以上）としています。また、住宅設備については、バス・トイレ別であることに加え、オートロックや、浴室暖房乾燥機、独立洗面台、システムキッチンなども標準とし、建築してから20年経っても、入居率が維持できるような仕様に設定しています。

——開口部については、どのように取組まれていますか。

田脇 一般のアパートよりも、クオリティーが高いものを採用しているのではないのでしょうか。単身向けのアパートでは一般的に単板ガラスの窓を採用しているものが多いと思いますが、私たちは、Low・E複層ガラスの窓を採用しています。冷・暖房費を抑えられますし、快適な住環境を実現できますから。

YKK APの窓も採用していますが、商品のラインナップが豊富で、様々な建築条件に幅広く対応できる点が入っています。私たちが提案しているアパートは自由設計でオーダーメイド型であるため、非常にありがたいですね。

例えば、都市型アパートでは建築規制のために設計が制約され、他社の窓では避難経路を確保するための有効開口幅を確保できないこともあります。その点、YKK APの窓についてはラインナップが豊富であるため有効開口幅を確保でき、

都市型のアパートを建築していく上ではありがたいですね。

ちなみに、こういった設備・建材も含めて、私たちの提案するアパートの品質を実際に目で確認していただくため、検討段階に入ったお客様には、アパートのモデルルームにご案内するようにしています。アパートのモデルルームを設けている事業者はあまりないのではないのでしょうか。既存物件の空室を内覧するというのが一般的ですが、当社が施工・管理しているアパートは入居率が高いため内覧できる部屋をタイムリーに案内できない場合が多く、モデルルームはお客様に私たちのアパートの品質を確認していただくために重要だと思っています。

一方で、私たちはアパートの品質にこだわりながら、建築コストを抑えることで利回りを高く設定できています。一般的には、不動産事業者が工務店に建物の施工を依頼しますが、私たちは自社で施工する体制を整えています。中間コストが不要で、建築コストを下げられるというわけです。

—— 賃貸併用住宅の提案にも注力されているようですね。

田脇 賃貸収益で住宅ローンを返しながら都心に家を持ちたいという方のニーズが高いため、積極的に取り組んでいます。東京都世田谷、目黒区、豊島区などで建築実績があります。賃貸併用という点、大手ハウスメーカーが強い分野ですが、建築費が少し高いということもあります。一方、私たちはオーナーに高い居住環境を提供しつつも、投資用都市型アパート事業のノウハウを生かして、建築コストを抑えた収益性の高い提案ができる。



アメニティジョイハウスは木造3階建アパートに商機を見出し、積極的に取り組む。専有面積や設備機器において、アパートとしては比較的高いレベルの商品を提案している



賃貸併用住宅の提案も積極的に行っている。オーナーに高い居住環境を提供しつつも、投資用都市型アパート事業のノウハウを生かし、建築コストを抑えた収益性の高い住宅を供給



アパートの品質を実際に目で確認してもらうため、投資用アパートとしては珍しいモデルルームを設けている

そういったところに強みがあると思っています。例えば、居住空間を広く感じてもらうため、あまり部屋数を多く設けず出来るだけ居室を広くとって、必要に応じて間仕切りで区切るという提案をしています。

—— 今後はこういった家づくりを。

田脇 まだ、首都圏の3割程度にしかな事を展開できていないので、残りの7割のエリアに進出していきたくですね。まず、東京の城東エリアに出店し、その後、城南、城西にも出店する。そして、最終的には、国道16号の内側エリアを全てカバーしたいと思っています。

商品については、耐火木造アパートの商品化を急いでいます。商品としてシステム化することで、課題となっているコスト面などにおいて取り組みやすいようにしていきたいですね。東京は防火エリアが多いため、ニーズは高いと思っています。また、将来的には、アパートに加えて、ワンルームマンション事業にも着手していきたい。インターネットなどを駆使して、販売経費を抑えたローコストなワンルームマンションを提案していけたらと思っています。



代表取締役
田脇 宗城

株式会社アメニティジョイハウス
資産活用事業部
〒274-0825
千葉県船橋市前原西2丁目30-7
AJ津田沼ビル2F
TEL. 047-470-3300
E-mail: apart104@amenity-group.co.jp
http://www.賃貸経営専門館.jp/