

(株)愛和地所

市場変化に対応し 新展開図る業界の風雲児

居住空間広げた 新シリーズ誕生

アパートの1棟売りで、累計120棟の実績を持つ愛和地所。この春、人気の「ピュア」シリーズに加えて、2種類の新企画シリーズを打ち出した。どちらもロフトつきのメゾネットに1室を加えた2Kタイプだが、土地の広さや形状に合わせて使い分けできるシステムになっている。

その一つ、「クレオ」シリーズは



「クレオ」シリーズの断面鳥瞰図



「ピータス」シリーズの間取り図

床下に居住空間を持つのが最大の特徴。最近、他社でも床下収納付きのメゾネットタイプを見かけるが、床下に高さを確保したことで、収納ではなく居室を実現した。いわゆる狭い用地でも縦の空間を生かすことで、居住空間を広げている。しかも、1階と2階をつなぐ階段ははしごタイプでなく、固定階段を設置。ロフトと呼ぶよりも、完全に居室の感覚といっても良からう。

一方、「ピータス」シリーズは、横の空間を生かしたタイプ。従来型の1Kアパートに3~4畳の別室を作り、専有面積を広げた設計で、比較的余裕のある用地に適している。部屋の仕切りは開閉式で、オープンにして広いフロアを演出するか、クローズして居室を増やすかは自由。もちろん、2階にはロフトが付いている。

両シリーズとも、外観は黒とブラウンを基調としたシックなデザインで、とても木造アパートには見えない。4月には、福岡市西区内浜地区で第一号物件を着工する。両シリーズを合わせた複合型の物



黒とブラウンを基調とした「ピータス」シリーズの外観

件で、今年中にはそのシックな姿を見せてくれるだろう。

利回りよりも入居率 重視でニーズに対応

同社は1998年春に不動産売買・仲介から、アパート企画・設計・施工に進出。福岡市内の都心部近郊で自社企画の「ピュア」シリーズを展開し、後発組ながら入居率では常に他社を1歩リードしてきた。インターネット常時接続環境をいち早く導入し、入居者へのメール配信や提携店での割引サービスなど付加価値を高めた「ピュアネット」も構築した。また、木造アパートでは珍しいペット共生にも取り組み、セキュリティ整備でも定評を持つ。1Kタイプの入居者の中心となる若い単身者層から圧倒的な支持を受け、高い入居率

を維持してきた。

しかし、ここ数年でワンルームタイプの賃貸市場は大きく変化した。いわゆる供給過多の状況に加え、地価高騰の影響を真っ向から受けている。特に、同社が展開する東は箱崎、西は姪浜、南は大橋を境とする公共交通機関沿線のエリアは、各社が



家具・家電付きの居室

鏑を削って競争が激化している。その影響で、96.42%の高さを誇っていた同社の入居率も、一時は90%を割り込むことさえあった。ここに至りて90%台に回復してきたものの、「収支に見合う土地自体の仕入れが困難になっている」という。

こうした市場変化を背景に誕生したのが、今回の新シリーズ。居住空間を広げたことで、単身者だけでなく新婚者などに顧客層を広げることができ、展開するエリアの拡大も可能となった。その分、建設コストが上がり、利回りも落ちるが、「若干利回りを落としてでも、入居率の不安解消の方が得策と考えている」と入居率重視の方針を示す。この考えは、堅実な資産運用を重視するオーナー側のニーズにも合致しているといえよう。ちなみに、同社物件の06年度の利回りは平均9%。07年度は8.5%にまで落ちており、今期はさらに0.2~0.3ポイント下がる予想とか…。それでも、他社に比べれば0.5ポイントほどは高いという。

業界初の家具付き物件で ソフト面も強化

入居対策は、ハード面だけではない。同社は、この春からソフト面でも新しいサービスを始めた。居室に家具や家電などの生活必需品をすべてセットするもので、1棟売りの業

界では初の試みという。入居者は月々の家賃に加え2万円が必要だが、3年すれば通常の家賃に戻る上に、所有権が入居者に移るという仕組み。もちろん強制ではなく、入居時に家具の有無を選ぶことができる。このサービスは既存の「ピュア」シリーズにも導入し、新規入居者にアピールする。既存物件の入居率アップにも一役買いそうだ。

同時に会員制を導入し、同社の物件であれば敷金無料で住み替えできるなどの会員特典を設ける。入居募集も個人から法人へとシフトし、顧客の囲い込みで入居者の安定的な確保を図る考え。資産運用のパートナーとして、物件管理はもちろん一括借上げで、オーナーをサポートする同社らしい展開といえよう。

コンテナレンタル事業も開始

アパート事業で新展開を見せる一方で、新しい資金運用手法としてコンテナレンタル事業も始めた。名称は「ピュアストレージ」。すでに福岡市内の賀茂、野方、奈多と粕屋町の長者原で展開し、新たに数カ所で準備を進めているという。大きなマンションや団地の近くで分かりやすい土地であれば展開でき、福岡市内に限定する必要もない。アパート経営では成り立たない立地でも展開が可能で、土地の有効活用と資産形成



阿部 浩二 (あべ こうじ) 社長

1954年11月5日生まれの53歳。福岡市出身。87年11月に同社を設立し、社長就任。91年10月に大学進学を目指す外国人のための日本語学校の愛和学園・愛和外語学院を設立し、理事長に就任した。趣味はゴルフ。

の新たな手法として注目される。

高い稼働率はすでに実証済みで、そのデータを踏まえた上で、投資利回りを13%の高さに設定した。アパート経営と同様に借上げ制度も設けているが、その違いを「借り入れで将来の資産形成を考えた場合はアパート経営だが、手持ちの現金の運用であればコンテナの方が有利」と説明する。

市場の変化に対応し、ハード、ソフト両面で新たな展開に転じた同社。アパート経営だけでなく、新たな事業展開にも乗り出した。資産運用・資産形成の身近なパートナーとして、今後もその動きから目が離せそうもない。

企業 DATA	(株)愛和地所
[所在地] 〒812-0053 福岡市東区箱崎3-34-6	
[TEL] 092-632-3280	
[FAX] 092-633-3341	
[創業] 1987年10月	
[設立] 1987年10月	
[資本金] 1,000万円	
[事業内容] アパート・マンション企画・設計・ 施工・販売・賃貸管理	
[年商] 10億円(07年3月期)	
[代表者] 阿部浩二	
[出先] (売買企画本部) 福岡市東区馬出1-15-37 TEL 092-632-3800	
[URL] http://www.aiwachisho.co.jp	
[E-Mail] info@aiwachisho.co.jp	