

2023年（令和5年）5月10日 水曜日 日刊不動産経済通信（第三種郵便物認可） 禁無断複写・転載

◎荒井商店、新ブランド賃貸Mが軌道に ― 渋谷区幡ヶ谷の旗艦物件、入居率9割

荒井商店が新ブランド名称「リーフコートプラス」を冠して改装開業した東京・渋谷区の賃貸マンション（総戸数80戸）が、昨年11月の入居開始から3月末までに約9割の入居率に達した。相場より高い賃料だが、バイオフィリックデザインなどを取り入れた高付加価値提案が奏功した。

所在地は京王線・幡ヶ谷駅徒歩4分。建物規模はRC造地上5階地下1階建て。88年に竣工した自社開発物件でサービスアパートメントとして運用していたが、昨年フルリノベーションした。住戸は全戸1Rで、専有面積は25・05㎡～35・84㎡。最上級住戸は68・14㎡のウッドデッキの専用ルーフバルコニーが付く35・84㎡の1戸で、賃料は30万円。最上級住戸を除くと、賃料は周辺の新築レジデンス相当の11万5000～13万3000円。共用部はワークスペース、専用カフェ、フィットネスを備える。豊富な植栽と時間ごとに制御される照明で、新生活様式に適した豊かな暮らしを提案している。

入居者募集は模索が続いた。当初は一般的な大手サイトを活用したがサイト登録者と物件内容・賃料のミスマッチがあった。途中からリノベやデザインナーズ賃貸を専門に扱うサイトやウェブメディア、SNS、ユーザーチュートリアルなどを活用する方向に切り替えたことが奏功した。内覧者の契約率は3割と高い水準で、入居率向上に貢献した。入居者は平均年齢が30歳代中盤、新成人もいた。都内からの住み替えに加え、北海道や沖縄から上京した入居者もいる。法人契約は1割で、ほとんどが個人契約だ。リーフコートプラス2棟目の計画は現状ないが、同社は今回の物件で高付加価値提案と新たな集客手法で手ごたえを掴んだ。