ドラマのような空間演出 -CB柏KAJIN-



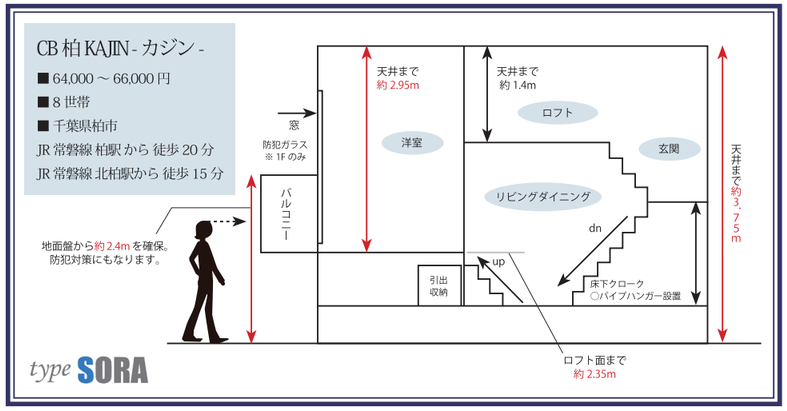
天井まで約4mのデザイナーズアパート “圧倒的開放感”

コンフォートベネフィス

CB柏KAJINに訪問！

CB柏KAJINの魅力

「友達を呼びたくなる部屋」をコンセプトに生まれた三和エステートのブランド『typeSORA（ソラ）』 関東エリア第１棟目として建てられた「CB柏KAJIN」の魅力とは？



魅力その１ 大きな開放感と明るさ

天井まで約 4m、部屋に入った瞬間アパートとは思えないような空間が広がります。大型のアクリルパネルを採用したことで、室内に十分な採光を取り入れます。

魅力その２ プライベートを守るロフト

ロフトは、リビング・洋室から独立したスペースになっており、自転車やサーフボードなどの大型の荷物も収納出来る広さを確保しています。

魅力その３ 高い収納性と防犯性

空間の高さを生かした構造は大きな収納スペースを生み出しており、バルコニーにも高さがでるため女性入居者も安心して暮らすことができます。





CB柏KAJIN　林オーナー

＼ お邪魔しま～す♪ ／

＼ スタート!! ／

玄関

キッチンの横を通って
階段を上がると…



洋室





奥には洋室がありました。寝室にちょうどいい広さ。天井まで約 3m。ハイサッシの窓からはしっかり光が差し込むので、気持ちよく朝を迎えられそう。



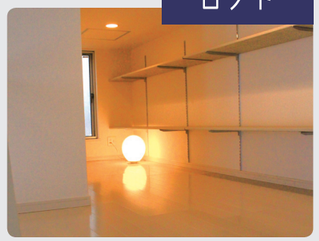
階段下には
収納スペースが!!



リビングを通り、玄関のほうへ戻ります。

玄関の前を過ぎると…奥にロフトを発見しました！

ロフト



天井高を 1.4m に抑えながら、収納スペースとして十分に使える広さです。

リビングに戻って…



空間を最大限に使って開放感を演出しながらも、収納スペースも多く確保しているため、実用性の高いお部屋でした。

バス・トイレ





トイレもお風呂も広々。洗面所にはタオルラックなど工夫を凝らした収納が！



奥の 2 つの扉は
右がトイレで、
左が洗面所です。
洗面所の奥には
お風呂があります。

リビング







トントン…
階段を下ります…

階段を下りるとこんな感じ！
高い天井と真っ白な壁が
開放感を演出しています。

空室対策は『建築』から始まっている！

入居者が住み続ける「住まい」とは？

女性起業家・女性ライフスタイルデザイナーとして活躍される林志英オーナーと九州エリアでトップクラスに入る不動産会社の三和エステート。両者を繋いだ『typeSORA』はどのようにして生まれたのか。賃貸経営業界で生き残る「建物」とは？

三和エステートさんを初めて知ったのは、沢孝史さんの出版記念パーティーに出席した時です。その際、三和エステートさんと沢さんが共催しているセミナーがある事を聞き、後日セミナーに参加させていただいたのが三和エステートさんとの出会いでした。亀田常務ともそのセミナーの時に初めてお会いしたのですが、不動産についてさまざまな知識をお持ちで、日々勉強されている事がひしひしと伝わってきました。またセミナーの会場にいらっしゃったスタッフの方々も親切で礼儀正しく、信頼できる会社だと感じたことを覚えています。

不動産投資を始めて7年が経ちますが、多くの不動産会社・管理会社と接してきた中でも、三和エステートさんはとても真面目で、不動産業界の最先端を走っている会社だと思います。空き家問題が深刻化し、賃貸住宅が供給過多になろうとしている今、インターネットが普及しているにも関わらず、活用しないままアナログな方法でしか対応できない会社は未だ数多く存在します。一方で、三和エステートさんは、入居者とオーナーの双方が満足する「建物」を作るためにどうしたらいいのか、常に情報を集めながら創意工夫されています。

私が購入したブランド『typeSORA（ソラ）』は、まさに創意工夫されて生まれたものです。今までに見たことがない、まるで映画のワンシーンにでてきそうな間取りに私自身が「住みたい！」と思いました。入居者からすれば、飽きがこないで長く住みたいと思える、希少価値の高い物件だと確信したんです。

現在、空き家が増えている一方で、賃貸住宅は次々に建っています。新築は入居が決まりやすいものですが、なんの変哲もない物件ではそのあとが大変なんです。他の物件と差別化できず、競争に巻き込まれ、いずれは「家賃を下げないと人が入らない！」なんてことが起きてしまいます。

対して、三和エステートさんが生み出す物件、特に私が購入した『typeSORA（ソラ）』は退去があったとしても家賃を上げて募集ができる物件です。「友達を呼びたくなる部屋」というコンセプトで作られたとお聞きしましたが、まさにその通りですね。完成した「CB柏カジン」の写真を見た友人達から、なにより娘から「住んでみたい」と言われたときにより実感しました。

7年前に比べて多くの方が不動産投資に参入されており、これからの賃貸経営はより競争が激しくなると思います。首都圏でも供給過剰になり、反対に郊外や地方では空室リスクが高まるでしょう。自分自身が住みたいと思えるような物件でなければ競争に負け、運用がままならなくなってしまうと思います。

今後、三和エステートさんには、物件の創意工夫だけではなく、管理会社とオーナーとを繋ぐ新たなシステムを生み出してほしいです。入居希望者や業者から出た要望、管理担当者が感じた事、管理会社とオーナー間でより密な情報共有ができる仕組みがあると、所有する物件の事をより把握できると思います。新たな次の一手、期待しています。





株式会社 KAJIN（カジン）

林 志英 ■ 代表取締役

中国蘇州生まれ。中国上海復旦大学日本語学科卒。大分大学大学院経済学研究科修士課程修了。現在、日本に帰化。日本の企業での勤務を経て、2001年「フォーマル子供服専門店 KAJIN」を創業。不動産投資家としても活動しており『CB 柏 KAJIN』のオーナー。

激しさを増す賃貸経営業界の競争に巻き込まれない「希少価値の高い物件」

「友達を呼びたくなる部屋」をコンセプトに開発された『typeSORA』



三和エステート株式会社

亀田 征吾 ■ 常務取締役

CPM（米国不動産経営管理士）資格を保有。賃貸仲介事業、賃貸管理事業、また、投資アパート事業と、総合的な不動産のマネジメントに携わる。多くのオーナーとの経営に携わり、業界歴19年で培った「高稼働率を実現する資産運用法」には定評を得ている。

林志英さんとの出会いは、沢孝史さんと共催したセミナーです。とても意欲的であり、行動力もある方で、一番前の席に座り、セミナーが終わった瞬間「購入します」と言ってくださった事は忘れられません。

ご購入いただきました「CB柏カジン」は『typeSORA（ソラ）』というブランドで関東圏内では第1棟目になります。生まれたきっかけは、私がたまたま『typeZIO（ジオ）』シリーズの設計図を枕の横に置き、うたた寝した時、目が覚めると図面が逆さになっていたんです。玄関から階段を上がってリビングに向かう『typeZIO（ジオ）』を逆さまにすると、玄関からリビングまで階段を下っていく入居者の姿が目に浮かびました。まるでドラマに出てきそうなシチュエーションに「これだ！」と思ったんです。

早速、設計士に相談しましたが、設計士からは「それはできない」と首を横に振られました。なぜできないのか、可能にする方法はないのか、私たちは長く議論を続け、設計士とひとつずつ問題を解決しては検証し、構成から開発までに1年半もの歳月がかかりました。完成が見えた時、「これはかっこいい物件になるぞ」と胸が高まった事を覚えています。

当社は賃貸管理を主軸にしている会社だからこそわかるノウハウを持ち、土地の購入から企画立案・入居者募集までを自社で行うため、その地域に合う綿密なマーケティング戦略を基に家賃設定を行います。そのため、利回りを高く見せるような家賃設定はせず、募集しやすくオーナー様の利益を確保しながらも相場より低めに設定しております。退去者が出た後、家賃を上げ募集をかけたとしても『typeSORA（ソラ）』なら入居者が決まると自負しております。

私たちの生み出すすべての商品に共通しているコンセプトは「住み続けてもらえる家」「オーナー様の利益に繋がる」、そして双方から「選ばれる物件」です。『typeSORA（ソラ）』にはそんな私達の理想が強く反映されております。実際の平米数よりも空間を広く実感でき、思わず「友達を呼びたくなる部屋」を入居者に提供できると思います。

2016年度もオーナー様の利益の最大化を図るため「管理会社」の視点を主軸に模索していきたいと思います。そのために東京に管理をメインとした組織を作りたいですね。また、昨年新たにリリースした『typeHAUS（ハウス）』（戸建て賃貸住宅）を含め、建築も常に進化していくことが重要です。事業拡大を見据えながら、拡大した分、入居者とオーナー様によりよい還元ができるよう尽力して参ります。





家賃をサイエンスする。
BRAINZ
三和エステートの賃貸管理・賃貸仲介・資産運用 ブレインズ
三和エステート株式会社

三和エステート株式会社
【本社】
〒812-0016
福岡市博多区博多駅南1丁目6-9　三和ビル3F
TEL：092-477-6333(代)／FAX：092-477-6343

【東京オフィス】
〒100-0004
東京都千代田区大手町1-5-1
ファーストスクエア　イーストタワー4F
TEL：03-5219-1303／FAX：03-5219-1304