

工務店でもアパート経営を提案できるシステムを発売
～ アキュラ・アパートメント・システムを新開発 ～

株式会社アキュラホーム（埼玉県さいたま市、社長：宮沢俊哉）（※1）は全国の工務店・ビルダーを対象に、賃貸住宅事業のノウハウをパッケージングした「アキュラ・アパートメント・システム」を6月10日に発売します。このシステムは高品質でありながら大手住宅メーカーに比べて2割程度安い坪単価34万円台からの木造アパート建築を可能とし、収支計画から運営管理までをトータルでフォローするものです。

<開発の背景>

経済的な先行き不安や価値観の変化などによる理由から、持ち家にこだわらない賃貸住宅志向の住まい手が増えています。なかでも結婚適齢期を迎えた団塊ジュニア世代は、たとえ賃貸住宅であってもデザインや快適性、安心感など、より豊かで質の高い暮らしにこだわるのが特徴といえます。

一方アパート経営では、景気に左右されにくく安定収入を得やすいという理由から、従来の税金対策に加えて、家賃収入を目的としたサラリーマン大家をはじめ、団塊世代などの退職金利用による利回り重視型の新しいユーザーが増加しています。

<システム利用のメリット>

土地所有者のアパートに関する相談先として、主に農協、銀行、大手住宅メーカーなどがあげられますが、戸建住宅を手がける工務店の多くは、技術力は高くてもアパートに関するノウハウを持たないため、これまで相談先の選択肢に入れませんでした。

アキュラホームは、持ち前の低価格ノウハウに加えて大手メーカーからスペシャリストを迎え、2年前に賃貸住宅市場に参入しました。「アキュラ・アパートメント・システム」は、そこでの実践から得られたノウハウをまとめ、立ち上げから展開までを強力にバックアップするものです。

間取りは、ワンルームからメゾネット、流行の重層長屋タイプまで、あらかじめ50プランを用意。組み合わせにより高い自由度を実現することができます。オーナーの収支計画、設計プランや見積り、プレゼン資料までを短時間で完成できるソフトに加え、アパート営業を確実にを行うためのアプローチブック、アパート経営に関するノウハウ集、導入のための研修や6ヶ月間の無料サポートなどがパッケージングされています。

一般的な賃貸住宅への入居は進学や就職、結婚などの理由から、3月と6月の時期に集中します。逆算すると受注の時期は3月入居は8～9月頃、6月入居は12月頃と、戸建受注が厳しい時期に受注活動が行えることになり、賃貸住宅、戸建住宅を合わせると、1年を通して波のない受注を実現することも出来ます。

アキュラホームでは、1994年に供給を開始した工務店支援システム「アキュラシステム」、昨年末に発売した土地を持たない一次取得者層に対応できる「アキュラ・ランドシステム」（※2）、今回発売の「アキュラ・アパートメント・システム」など、住宅市場（マンションを除く）を広くカバーする工務店支援体制を展開しています。

<セミナー開催>

「アキュラ・アパートメント・システム」は今期販売計画を100本としており、今後システムの理解のためのセミナーを東京、大阪、名古屋で開催する予定としています。

<お客様からのお問い合わせ先>

株式会社 アキュラホーム ビルダー開発事業部 TEL：048-631-2340

<報道関係からのお問い合わせ先>

株式会社 アキュラホーム 広報課 堀越

Email：horikosi@aqura.co.jp TEL：048-631-3020（ダイヤルイン） FAX：048-631-2334