

創業46年・600棟の実績と技術力を活かし、顧客満足度の高い不動産事業モデル オーナー本位の多様な解決提案ができる 技術者集団による設計コンサルディング



エスプランス・YAMADA 外観 (2005年9月竣工)

事業性を高める提案

「免震構法の採用」

家具の転倒、設備配管の破損、窓ガラスの落下、火災など、揺れが原因となる多くの不安を払拭する免震構法。それを採用することは、建物の安全性能を向上させ、大地震の災害から人命や財産を守ろうとする意志が感じられる。
免震構法は、建物と地盤の間にアイソレーター（絶縁体＝免震装置）を入れることにより激しい地震力を吸収し、建物全体をゆっくりとした水平の揺れに変化させる方法。
ハウジングプロは、全国初めて、免震構法を採用した高校（都立）の設計経験がある。当然、構造設計には社内構造技術者が責任を持ってその任に当たるといふ。



エスプランス・YAMADA

高い技術力でオーナー本位を貫く 設計コンサルタント会社

マルタ設計は1960年の開設以来、国土交通省や都などの公共建築物を中心に600棟以上の建築設計業務の実績がある設計コンサルタント会社。
その経験と技術力を活かし、オーナー本位のコンサルティングシステム「HOUSING PRO（ハウジングプロ）」を展開している。ハウジングプロは、不動産を所有・取得予定のオーナーの「プライベート・デベロッパー」として、資産価値を極大化するためのマネジメントを行う総合的不動産コンサルティングシステム。また、投資リスクに対するマネジメントでは、建築物の品質（安全性・耐久性を含む）、ファイナンス、不動産の売買、建設（開発）、賃貸（入居率）など項目ごとに多様な解決方法を提案していく。
ハウジングプロは、対象物件の調査結果によっては「現段階では建物を建設しない（例えば時間貸し駐車場とする）」という提案も行う。このように、常にオーナー本位の姿勢を貫けるのは、同社が建設会社などに利益を誘導する必要がない独立系設計コンサルタント会社だからこそ

発揮できる強みとなっている。

「免震構法」採用により安全性・耐久性などの品質を確実に保証 エスプランス・YAMADA

当該事業は、東京都葛飾区の幹線道路沿いの遊休地所有者の、資産分散投資や相続を考慮した収益事業として実施。事業継承を考えた長期に安定した収益確保が目的となるので、オーナーより「地震によるリスク」と「空室によるリスク」「金利動向リスク」への対応が、条件として提示された。それに対し、ハウジングプロはすべてのリスクの解決提案を行っている。

「地震によるリスク」には、予定していたSRC造（鉄骨鉄筋コンクリート造）12階建の耐震構造から、「免震構法」への変更提案をすることで、安全性をより高めるだけでなく、稀に起こる大地震時にも建物が損傷を受ける程度をできるだけ小さくするという大きなメリットを生んでいる。また、「免震構法」採用でコストが増加して事業性が悪くならないように、設計実績による技術力を生かし、平面計画や断面計画を工夫している。「空室によるリスク」は、サブリース会社による一括借り上げを提案。大手数社から見積りを取り、目先の数字だけでなく、細かい条件も検討した上で交渉により10年契約（更新20年間）を実現し、長期間



高級感を保ちながらスタイリッシュな外観デザイン



ソシオ町田 外観 (2005年6月竣工)



サイン計画 (ロゴデザイン含む) も担当

の安定した収入が保証された。「金利動向リスク」には、首都圏不燃建築公社（住宅金融公庫）の斡旋・調達により長期（全期間）固定金利が利用でき、返済金額が確定。金利上昇リスク解決の提案が行われた。さらに、「東京都優良民間賃貸住宅」認定を受け、10年目まで20%、11年目から20年目までは10%の「※優良民間賃貸住宅利子補助助成」を受給し、収益性の向上にも成功している。
※現在、東京都は本助成を行っていない

資産価値の極大化の実現と建築物のデザイン・品質を同時追求 ソシオ町田

東京都町田市での当該事業は、資産の分散投資を進める個人オーナーが初めて取り組む不動産事業だった。そこで、土地購入からスタート。同じ時期にハウジングプロでは、ある上場会社の子会社が借り上げ住宅を探している情報を得たため、対象エリアの中から社宅に適した土地を優先的に探し、事業地として選定。土地購入に際しては売買の媒介業者として参画し、仲介費用の削減にも貢献した。事業では大手信託銀行と大手銀行の2行の資金調達を斡旋し、支援も行った。当該事業の主体は税務対策上、オーナーの資産管理会社だった。調達の難易度は高かったが、土地購入費も含め総事業費3億5000万円、全額を30年返済で借り入れすることを実現。この結果、すべての費用を控除した毎年の余剰金（手取収入）は1400万円に。また同時に不動産保有リスク回避の出口戦略として竣工時の売却を検討し、大手ファンド系会社による4億円（売却益5000万円）での買い取り予約も確保している。最終的には予定通り、上場会社の子会社との20年間の建物賃貸借契約の締結にいたり、リスクが軽減され、オーナーは当該不動産を中長期で保有することとなった。

東京23区内の狭小地で リスクを回避した事業構築 エスプランス・YAMADA

また、耐震性を高め、設備機器・配管等の更新の簡易化を図ることで建物の品質も向上させた。デザインもタイル貼りコンクリートの質感が美しくまとめられ、設計コンサルタント会社の強みが遺憾なく発揮された建物が実現し、オーナーの満足度は非常に高いものとなった。
当該事業において、建物の運営・管理保守（PM業務）はマルタ設計が受託し、ハウジングプロというコンサルティングシステムによって業務別に分発注を行っている。

当該事業は、新たに不動産事業を始める土地を所有していない個人オーナーが、土地を購入することから始めた事業だ。まず、資産（不動産）管理会社の設立補助から始まり、ハウジングプロが東京23区内の二つの狭小地を紹介した。都区内でマンション（集合住宅）を建設する場合、各区の規制がまちまちで、収益性が見込めるエリアと難しいエリアがはっきり色分けされている。土地を新規取得する場合は、基礎データを基に土地情報を入力し、事業の可否を瞬時に判断することが事業成功のポイントだ。
事業としては、オーナーは銀行との付き合いが乏しく、自己資金を少なくして

事業性を高める提案

「自動販売機の設置」

オーナーと大手メーカー（ベンダー）との直接契約の斡旋を行っている。自動販売機の設置は、設置工事（販売機）費が不要で、商品の補充や運営管理はベンダーが行う。オーナーの負担は光熱費だけ。しかも、純収益が月に2万円～7万円ほど見込めるという。このような案件に対して、ハウジングプロは、計画段階で市場を調査し、設計時にはすでに設置場所を確保している。同様のケースとしては、「携帯電話会社のアンテナ設置」があり、こちらは月10万円～12万円の収益が見込めるという。



ソシオ町田

http://www.housing-pro.com

お問い合わせ先 企画本部 担当/林

☎ 0120-202402

株式会社マルタ設計

〒102-0094
東京都千代田区紀尾井町3番8号
第2紀尾井町ビル1階
TEL. 03-3556-6688
FAX. 03-3556-6663
E-mail info@malta.co.jp

会社概要

●設立/1960年7月1日 ●資本金/7,000万円 ●代表者名/丸田潤 ●従業員数/37名(2007年1月現在) ●事業内容/建設事業におけるコンサルタント業務全般、建築物のエネルギーシミュレーション、耐震診断・補強設計、不動産(ファンド)開発事業の設計コンサルタント ●支所/増玉県さいたま市 ●主要取引銀行/三井住友銀行東京中央支店・三菱東京UFJ銀行神田駅前支店・中小企業金融公庫・国民生活金融公庫 ●建築設計戸数/629棟(2007年1月現在) ●一級建築士事務所/東京都知事登録第2850号・宅地建物取引業者/東京都知事(1)第81777号 ●所属団体/(社)日本建築学会・(社)日本建築士事務所協会・(社)全日本不動産協会・(社)不動産保証協会・(社)建築振興協会・(社)空調調和・衛生工学会

サービス内容

●不動産の選定・調査・登記事務
●資金(銀行、信託銀行、住宅金融公庫等)調達の斡旋・支援
●事業企画・立案、建築設計、コスト管理、工事監理業務
●建設工事の発注業務(CM・VE業務)
●建物の運営・管理保守(PM業務)など

スタッフ(技術者)概要

■企画(企画本部) 計画担当 調査担当 PM担当
■デザイン(デザイン・ラボ) デザイン担当
■資格者数
一級建築士 16名
建築積算資格者 1名
宅地建物取引主任者 5名
ファイナンシャル・プランナー 3名
インテリアコーディネーター 1名
建築構士(一級建築士) 3名
工学博士 1名
不動産コンサルティング技能士 1名
司法書士 1名
マンション管理士 1名
建築設備士 3名
弁護士 1名

■技術(技術本部) 計画担当 構造担当 設備(電気・機械)担当 工事監理担当 工事監理担当
■技術監査(技術監査委員会) 監査役・顧問 (工学博士・弁護士・建築構士・一級建築士)



ハウジングプロのエントランス



プレゼンテーションルーム
オーナーに対する各種提案・ヒアリングを
最適に進める専用室



HOUSING-PROチーフコンサルタント



丸田 潤
一級建築士・宅地建物取引主任者
ファイナンシャル・プランナー



久保田 正則
一級建築士・建築積算資格者



安藤 暢彦
一級建築士・宅地建物取引主任者
ファイナンシャル・プランナー
マンション管理士



伊藤 一郎
一級建築士・建築構士



角田 隆
一級建築士・建築設備士



草野 佳世子



高橋 保夫
一級建築士



岸本 進史
一級建築士・建築構士

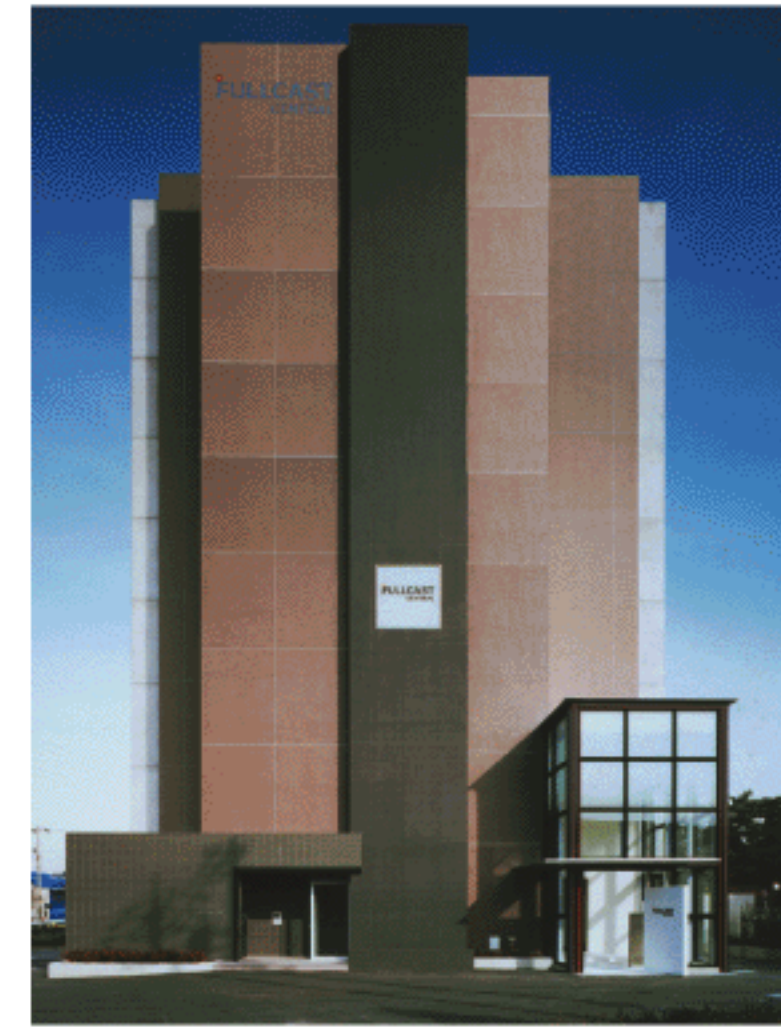


レジデンス・フォンテーヌ



Gru-ne 白山

個人のお客様の店舗やクリニックの建替えに伴い、収益性の向上を図るために、上層に賃貸住宅とオーナー住宅を数設した事業



ソシオ刈谷東新町



ソシオ御殿場神場

上場子会社の依頼で自己保有しないで、本社・社員業として1棟利用するため、上場系大手ファンド会社に依頼したファンド物件



Kマンション新大橋外観(2006年11月竣工)

ナリーが安心して最良な判断を下すことができる、同社が考えているからだ。

既存建物のリノベーションやコンバージョンによる活用も

また、老朽化や顧客のニーズに合わなくなった既存の不動産の付加価値を高める新たな事業を組み立てるため、リノベーションによって安全で快適な居住空間を

提案したり、オフィスビルや寮からマンションなどへのコンバージョン(用途転換)等の建物再生事業も提案している。

耐震診断や補強設計の技術を活かし、既存の建物を有効活用することは、「建設リサイクル法」の施行に伴う解体・廃棄のコストアップへの対応だけでなく、省資源、省エネルギー等の環境面からも注目されている手法である。

あらゆる局面で顧客満足度の最大化を目指す、コンサルティングサービス

ハウジングプロは、オーナーのプライベート・オペレーターとして、事業の煩わしさをすべて排除している。

例えば、税務対策上、法人(資産管理会社)での事業が適している場合には、会社設立の補助から少しでもオーナーに有利な条件で融資が受けられるよう、金融機関でのプレゼンテーションも行う。もとより建設では、競争原理が機能する公募形式で発注を行い、仕様・工法等

設計コンサルタント会社なので、「事業地の調査(マーケティング)・分析・企画、法規制・経済(金融・マーケット)分析・予測、リスク検討、税務(相続対策など)をオーナーの立場に立って、事業構築が行える。事業化が妥当でない場合は何度でも無償でコンサルティングを行う。これはオーナー

投資効率(レバレッジ効果)を高めることも望んだため、大手信託銀行を斡旋し、長期資金を得ることに伴い長期保有でも短期売却でも可能なように構築した。

現在の不動産マーケットが良いことと長期保有のリスクを回避するため、2棟中の1棟を竣工後すぐに売却することを決めた。PM業務も担当し、竣工後2ヶ月以内に2棟共すべての部屋の入居者が確定した。売却先は、多くの会社の中から一番高額の提示をしたワンルームマンション販売会社に決めた。土地代や建設費やコンサルタント費、公租公課などの事業費総額1億8000万円(自己資金4000万円)に対して、2億1000万円での売却がなされ、3000万円の売却益を得ることができた。

ハウジングプロは、46年・600棟以上の実績と経験を活かし、さまざまな分野のスペシャリストとの連携で、建設(不動産)事業を行うオーナーに、総合的な高品質のサービスを提供。建物をストック財として捉え、常に資産価値の向上を目指す姿勢が貫かれている。自然災害(地震)などの「不動産特性リスク」についても、顧客の立場で、さまざまな角度から分析・解決し、長期における「建物の安全性・耐久性」などの品質を保証している。

事業決定までを無償コンサルティング

ハウジングプロのコンサルティングの大きな特徴の一つが事業決定までを無償でフォローするところにある。事業の収益(キャッシュフロー)を左右する事業化の検討段階では、偏らない判断と粘り強い試行錯誤が必要とされる。ハウジングプロは独立した設計コンサルタント会社なので、「事業地の調査(マーケティング)・分析・企画、法規制・経済(金融・マーケット)分析・予測、リスク検討、税務(相続対策など)をオーナーの立場に立って、事業構築が行える。事業化が妥当でない場合は何度でも無償でコンサルティングを行う。これはオーナー

を検証。品質保持のための変更もいとわず、工事費を削減しながらスムーズな工事発注業務を行っている。もちろん、近隣(苦情)対応や官公庁への手続き業務も、事業の代理者として行っている。

建物の資産価値(品質)の保証

ハウジングプロは、46年・600棟以上の実績と経験を活かし、さまざまな分野のスペシャリストとの連携で、建設(不動産)事業を行うオーナーに、総合的な高品質のサービスを提供。建物をストック財として捉え、常に資産価値の向上を目指す姿勢が貫かれている。自然災害(地震)などの「不動産特性リスク」についても、顧客の立場で、さまざまな角度から分析・解決し、長期における「建物の安全性・耐久性」などの品質を保証している。

ハウジングプロは、46年・600棟以上の実績と経験を活かし、さまざまな分野のスペシャリストとの連携で、建設(不動産)事業を行うオーナーに、総合的な高品質のサービスを提供。建物をストック財として捉え、常に資産価値の向上を目指す姿勢が貫かれている。自然災害(地震)などの「不動産特性リスク」についても、顧客の立場で、さまざまな角度から分析・解決し、長期における「建物の安全性・耐久性」などの品質を保証している。