

テーマのある買取再販に注力

街に合わせた暮らし方を提案



リノベーション事業部
リセールグループ
サブマネージャー
佐々木洋尚氏

刺激される街でクリエイティブなことをしたい人だ。リノベーション費用は2000万円ほど。

もう一つ販売している

2LDKの物件で、販売価格は約1億円。リノベーションのテーマはアトリエのある暮らし。洋室はアトリエ・工房をイメージしてインテリアアスタリングをした。ターゲットは、原宿というトレンドを発信し、想像性を

が東京都世田谷区の物件だ。築24年約79平米、3LDKの物件で、販売価格は1億980万円。テーマは上質な海外の暮らし。こだわったポイントには、キッチンスペースに造作のアイランドカウンターを設置したこと。タ

ターゲットはゆとりあるハイグレードな暮らしをしたい人。リノベーション費用は2500万円ほど。リノベーション事業部の佐々木洋尚氏は「原宿ならカルチャーの発信、学芸大学駅前なら上質な暮らし。街によって一つ一つリノベーションのコンセプトを決めていきます」と話す。

同社はオーダーリノベーションを中心に行っている。年間工事件数は100件ほど。「nuリノベーション（エヌユーリノベーション）」というブランドで展開している。最近はおBからの依頼で、以前リノベーションをした物件に追加でワークスペースを作ってほしいなどの依頼も増えている。オーダーでリノベーションを行う際の費用は70平米で1700万円ほどだ。

買取再販事業に力を入れた理由を佐々木氏はこう語る。「快適に暮らしたい、働きたいと、住宅にこだわりのあるが、中古物件を買って自分でフルオーダーのリノベーションを頼むのは大変だと感じている人もいま

す。そのため、既にリノベーションの物件を買って住みたいという層がいます。そこに向けてこの事業を始めました」

買取再販でリノベーションした物件は、ショールームも兼ねている。オーダーメイドのリノベーションを希望する顧客にも見せている。

佐々木氏は今後についてこう話す。「1件でも多くの物件を手がけ、新たな暮らし方を提案したい。今4件ほど買取再販物件を準備しています。年間10件ほど買取再販を手がけたいです」

同社の買取再販事業で取り扱う物件は、都内の中古マンションだ。物件を買った後、自社のデザイナーが設計を行い、改修工事となる。完成物件は仲介会社や自社サイトで販売。利益率は10%程度。

現在販売中の物件の一つが東京・原宿のマンションだ。築27年約60平米、



▲都内原宿の買取再販物件。リビングに隣接する洋室はガラスのパーティションで区切り、開放的を出した



▲都内・世田谷区の物件は海外ライクな上質な海外の暮らしがコンセプト。キッチンにあるアイランドカウンターが特徴