

新さっぽろ 出店相次ぐ

不動産各社 市況活性化見込む

テナント不足課題

札幌市の新さっぽろ地区で不動産業者の出店が増えている。各社は同地区の再開発による市況活性化を見込み、東エリアの販路拡大を図る。北広島や江別、恵庭など近郊地域の需要にも期待を掛け、テナント不足が課題だ。

三井不動産リアルティ(東京)と三井不動産リアルティ札幌(札幌)は6日、「三井のリハウス新さっぽろセンター」をホクノ新札幌ビルに開設した。既存の札幌白石センターと合わせ札幌東部を3店舗体制とし、

サービスの質向上を図る構えだ。札幌市商(札幌)はことし夏ごろ、同エリアで東店を開設する予定だ。中期経営計画の一環として新店舗を企画する中で、同地区の再開発による需要増を見込んだ出店となった。同社の船越弥一郎

社長は「KIECEのベッドタウンニーズに今後も期待している。新店で札幌東エリアおよび近郊地区の商圈開拓に力を注ぎたい」とした。

東栄住宅(東京)は、22年4月に厚別区大谷地区で「新さっぽろ営業所」をオープン。厚別区を中心とした札幌東エリアや恵庭などへ建売住宅を供給する。中央営業所に続く道内2店目で、新さっぽろ営業所の森林太郎

所長によると北広島などの需要を見込んだ出店となる。今月は同社で初となる江別での販売を開始。今後も販路拡大を図りたいとした。

4月10日で創業20年を迎えた日本グランデ。分譲マンションブランド「グランディア レジリーズ」の販売をはじめ、戸建やサービス付き高齢者向け賃貸住宅など事業領域を拡大し、2019年には札幌アンビシャスに上場した。札幌に加え首都圏にも営業エリアを広げる平野雅博社長に、今後の経営展開を聞いた。

インタビュー

創業時と比べ札幌のマンション市況は大きく変化している。どのように対応するか。まとまった土地が手に入らなくなり、建築費も下がる見込みはない状況だ。過去に坪単価40万円という時代があったが、今は倍以上する。価格を抑えるために3LDKの専有面積が70㎡を切って販売するデベロッパーが多く、コストの問題が表面化している。リーズナブルな価格で商品を提供するのが難しくなり、新築でマンションを買う顧客は限られるようになってきた。中古マンションについても、新築に引け負っている形で価格が高騰しているため、成約率が落ちていると聞く。いよいよ価格調整の局

日本グランデ

平野 雅博 社長



リフォーム事業を拡大

面にかけている。厳しい環境下にあるが、分譲マンション販売をしながら、戸建て販売やサ高住の運営を展開してきた。生き残り

るためには事業の多角化を今後も進めていくことが必要だと感じている。時代のニーズを捉えながら次の10年に進みたい。

「新たな事業展開として考えていることは。これまでやってきたリフォーム事業を拡大しようと思っている。最初に作ったマンションが20年近く経過しているの、売れ出す人や部屋をリメイクしたいという相談が多くなってきた。これをビ

ジネスにつなげたい。買い取った物件の再販と、リフォーム工事を受注するといった2本立てで考えている。築年数の古いマンションが増加傾向にあるため、新築だけでなくリフォーム・リノベーションの需要も取り込みたい。

「首都圏に進出しているが状況は。分譲マンションを拡大したいが土地が高すぎるため供給のタイミングを伺っている。一方で、マンション新築が難しいといわれている渋谷区や港区などでは、築年数の古い高級物件のリフォーム需要が高く、弊社もあるデベロッパーから手伝いの声が掛かった。その物件では、炭を使った換気システムを導入してもらい、評価は上々だった。空気に敏感な人は一定数いるので、これから引き合いはあると思う。物件の付加価値向上に貢献したい。

ひろの・まさひろ 1958年1月生まれ、東京都出身。80年代建設に入社。97年から北海道支店長を6年経験。退社後、2003年4月に日本グランデを設立し、現職。

市況は価格調整に 生き残りへ多角化