

開発コンサルのピーロッド

立地見極め多彩な手法 資産活用ニーズに対応

国内外の投資家や富裕層向けに売買仲介や再生・開発事業などを手がけるピーロッド(東京都港区、宮内誠社長)の開発コンサルディング事業が好調だ。今年に入って東京や札幌エリアを中心にテナントビルを取得して権利調整などによって資産価値を高めて売却。福岡では自社開発にも着手している。

東京都八王子の豆腐屋が入居していた築47年の店舗を12年11月に法人から取得した。テナント退去後に店舗を建設してネームバリューの高いテナントを誘致した後に法人へ売却した。

高層建築にする選択肢があったものの、あえて2階建ての1棟店舗プランを採用した。

間口を広くすることで店舗としての使い勝手を優先することも、街に活気をもたらす商店街振興に寄与する点にも配慮した。

鉄骨造によって建築費を抑え、投資家が納得しやすい価格帯を実現したことが奏功して竣工前の13年9月に商談成立。今



開発コンサル前。築47年の店舗に豆腐屋が入居していた



開発コンサル後。間口を広くして店舗の機能性を高めた

年1月の竣工後に引き渡しが終了し写真。神戸では、オーナーが「ヨシ」オルト神戸(総

ら有効的な土地活用の依頼を受けて投資用マンション

戸数27戸)の開発をコンサルティングした。

約70平方メートルの2LDKで、2・4階の奥行きをとったバルコニーのほか、キッチン回りを広くするなどデザイン性とともに入居者の視点に立つて実用面や機能面を重視した。今月迎えた竣工までに、順調に入居がすすんでいる。

自社開発では今年3

月、福岡市中央区警固の敷地面積約75.6平方メートルを、同社が得意とする個人間のつながりによる地域の独自ルートを活用して取得した。交通利便性の高い地下鉄七隈線薬院大通駅から徒歩6分に位置し、投資用マンション2棟の開発に着手する。

子育て層の入居も意識しつつ約50平方メートルの16戸をA・B区画それぞれに配置する総戸数32戸で、駐車場も区画ごとに5台ずつ設ける。

売却価格は10億円弱を目安に設定し、開発後の賃貸・運営管理までフォローする。

資産の「多角化」提案 自社開発も積極化

同社では、エリアや築年数など多角的なポートフォリオを組むことで保有不動産のリスクを分散する投資家ニーズに着目。

自社の開発事業では、こうした投資家ニーズを反映した物件づくりに力を入れる。

このため、高止まりする建設費や用地取得が難

しい状況を加味しつつも引き続き個人間のつながりを活用した独自ルートによって、積極的な用地購入に意欲を見せる。

同社は今後も、人と人との信頼を軸にした顧客との関係構築を強みに、東京や札幌、福岡を中心に事業を拡大する方針を示している。