

# 女性限定シェアハウスへの転換で 家賃収入が想定額の2.7倍に増加



## ポニータ田端

■ポニータ田端  
住所：東京都北区田端1-20-3  
最寄り駅：JR山手線 田端駅 徒歩2分  
敷地面積：192㎡  
延床面積：360㎡、内シェアハウス部分150㎡  
構造規模：RC造、地上3階  
用途：住居 シェアハウス14室、ワンルームマンション8戸  
竣工年：1990年  
リニューアル完了時期：2009年2月  
事業主体：個人  
企画：㈱Rバンク

### 2世帯住宅を1カ月でリノベート 1200万円投じてシェアハウスに

「ポニータ田端」(東京都北区)は、築19年のRC造地上3階建のワンルームマンション8戸に、同じく3階建ての2世帯住宅が併設された物件を、自宅部分のみリノベートすることで、シェアハウスとワンルームマンションの複合型住宅に再生したものである。個人オーナーが親族と住むために購入したが、諸事情により自家使用を見送り、自宅用だった2世帯住宅を有効活用することにした。このオーナーは他にも賃貸事業を手掛けており、不動産事情に明るく、予めシェアハウスへの転用を希望していた。そこで、オフィス複合のシェアハウス「飯田橋グランプラス」を企画し、高稼働を実現した実績をもつ㈱Rバンクに相談を持ち込んだ。

Rバンクでは、田端という土地柄、高額の賃料は取れないと判断、「飯田橋」などのシェアハウスとは

異なるブランド「ポニータ」として差別化を目指した。「田端」がもともと2世帯住宅で、1、2階部分と3階部分の入口が別々だったため、リノベーションでは、この点を活かして1、2階はシェアハウスに慣れたユーザー向けにシンプルな内装・設備の10室(4~6.5畳)を用意、一方、3階はシェアハウス初心者向けに内装・設備のグレードを上げた広め(6~8.5畳)の4室を用意するなど、別々の企画を採用した。また、部屋ごとに内装デザインを変えた。たとえば家具は、コンパクトながら快適な空間を意識して選定、居住者が自分では買わないであろうデザイン性の高い家具を配置。賃料や間取りなどの基準以外に、入居者に自らデザインを選べるという楽しさを付与している。また、シェアハウスの中には、既存の建物をただ小割りにしただけで避難路を確保せず、消防法上問題のあるような物件も散見されるというが、「田端」では、上

層階にもバルコニーから避難路を確保している。

リノベーション工事は2009年1月に着工、完了は同2月で工期は1カ月間だった。幸い自宅部分は劣化が少なかったため、リノベーションの費用は、内装部分800万円、設備200万円、家具200万円の合計1200万円という低コストで済んだ(設計・企画料別)。シェアハウスの場合、居室以外のLDKやバス、シャワールーム、洗面所、トイレ、洗濯機、乾燥機などは、すべて共用部に設置するが、「田端」は、従前が2世帯住宅で双方に台所と浴室、トイレが設置されていたため、水周りの増設はシャワールームとトイレだけで済んだという。

14室に反響180件で即100%稼働  
1年間の運用収入は1000万円強

シェアハウスの月額賃料は、1、2階は1室当たり4.9万~6.8万円、3階は同6.3万~7.6万円。管理

費は月額1万円で、光熱費、水周りなどの清掃(週3回)を含む。田端周辺では、築15~16年のワンルームマンションの賃料水準が月額6万円台後半。これと比較するとシェアハウスといえども決して賃料が安いわけではない。シェアハウスの場合、入居者の募集は家具の設置後に行う必要があるため、募集開始は2009年3月になった。この反響は大きく、募集14室に対して、計180件の問い合わせがあり、3月末を待たずに100%稼働を達成したという。(問い合わせ経路の内訳は、ゲストハウスのポータルサイト「ひつじ不動産」経由で約150件、同社のHPなどから約30件)。

「田端」のシェアハウス14室の1カ月間の家賃収入(満室時)は、総額87.6万円。2世帯住宅を一括賃貸したと仮定した場合の家賃収入の査定額は月額32万円のため、リノベーションによって2.7倍の高収入を達成した計算になる。年間の総収入は

1000万円強のため、収入ベースでは投下費用と同等額を1年強で得られる見込みだ。Rバンクは、既存のシェアハウスの安いイメー

ジとは異なる、「居住空間のグレードや管理の質の高いシェアハウスという新たな商品性を開拓したかった」と振り返る。なお、従来からあるワンルーム部分の月額賃料は、1室当たり6.3万~6.8万円で、1カ月間の家賃収入は総額52万円。現在、満室稼働している。

管理はRバンクが行っている。シェアハウスは管理がルーズな印象があって、その点をオーナーが嫌がる場合があるが、ここでは入居審査のハードルを一般賃貸住宅並みに引き上げることで、居住者の質を保つ工夫をしている。従来の「ゲストハウス」と呼ばれるものには、居住者の属性を絞らない混在型が多いが、「田端」では若い女性に居住者属性を絞込んでいる。これによって、入居後の居住者間トラブルなど、管理上のリスク低減も図っている。

賃貸借契約は定期借家契約で、初回のみ3カ月、それ以後は6カ月更新である。最初の3カ月間で共同生

活に馴染まない居住者については更新しない方針だが、これまで、それに該当する居住者はいない。

シェアハウス事業は、企画者から見れば新築よりも手間がかかる。敷金・礼金・仲介手数料が取れず、オーナーから管理委託料を貰うビジネスモデルのため、単純な賃貸事業の方が簡単である。しかし、同社では、シェアハウスは、不動産オーナーに低投資・高収益事業を提案するための強力なアイテムであると考えている。「ひつじ不動産」の調査によれば、シェアハウスの平均稼働率は東京90%、神奈川85%。首都圏、とくに東京や神奈川は、比較的立地に関係なく高稼働率が見込めるという。それでも同社では、他社とは違った管理のきめ細かさや強みの1つであることから、展開エリアをあまり広げず、年間10件程度を手掛けたい考えである。(山口まみ・価値総合研究所主任研究員)



シェアハウスに慣れたユーザー向けにシンプルな内装・設備の部屋も用意(左)