

物件探しから購入、リノベまで
この1冊で何とかなる **完全ガイド**

楽しいは 中古



探す!

意中の物件に
出会うキモ

見る!

安心の物件を
見極めるコツ

買う!

自分に合った
資金調達のツボ

直す!

自分好みのリノベ・
リフォームのワザ

マンションの内部構造にまでこだわらる姿勢 買取時のレスポンスの速さも好評

中古マンションの買取、再生、販売に特化し、2009年に設立されたタイセイ・ハウジーリバース。見えない内部構造と暮らしやすさにこだわった設計、独自の物件査定システムによるレスポンスの速さ、売り主買い手の要望への柔軟な対応が評価され、少数精鋭で業績を着実に伸ばしている。



今年で設立10周年を迎えるタイセイ・ハウジーリバースは創業以来、右肩上がりで業績を伸ばしている。2018年の決算では販売件数374件、売上90・3億円。ともに昨年比で約10%も伸びている。その要因となっっているのが、マンション再生事業における基本に忠実な同

物件の特性を生かした暮らしやすさを重視の設計



タイセイ・ハウジーリバース 取締役営業部長 頼政一也氏

社の姿勢だろう。「マンションは人の暮らしを支える大切な基盤です。見かけの良さだけでなく、入居後の生活を考慮した間取り設計や、目に見えない内部構造にも徹底的にこだわり、入居者が安心して暮らせる物件の提供を目指しています。購入者が将来困ることがないように、共用部分の管理や修繕履歴などについても、買取時に十分な調査をしています」(タイセイ・ハウジーリバース取締役営業部長・頼政一也氏)

「会社が扱う物件の再販価格は平均2400万円。郊外では3LDKを中心としたファミリータイプ、都心では1LDKなど単身者やDINKS向け物件が中心。築40年、50年といった古い物件が多いのも特徴だ。「古い物件にはエアコン配管が

なかったり、お風呂設備も旧式のものだったりします。間取りプランの変更にも制限があることが多く、現代の生活にマッチした物件にリニューアルするには、経験と高度な技術が必要です。当社では、エアコンは先行配管で全室設置できるように設計し、床下の給排水管なども可能な限り手を入れていきます」(同社リノベーション事業部設計課・長崎俊実氏)

中古マンションのリノベーションにおいては、見た目の新奇さより暮らしやすさを重視している。その上で画一的なプラン設計にとどまらず、物件の特性を生かし、一戸一戸異なるプラン設計を行う。「当社では営業担当と設計担当、施工業者の三者で現地調査を行います。設計担当は設計の立場



東京都江東区深川・築45年のマンションをリノベーションした。2年前に耐震改修工事済みで共用部の管理状況も良好。LDK横の洋室に室内窓を設置することで料理を作りながら隣の部屋が見渡せたり、洗面の鏡下に棚を作ることで物が置けるようにしたりと、新築では実現できないこだわりの内装が随所に施されている

予算にメリハリをつけ 智恵を絞って理想の住まいへ

私もは、より多くのお客さまに受け入れられるスタンダード物件を目指して設計しています。ただ、お客さまが物件購入を決断する上では、予算を抑える部分とかける部分のメリハリが大切で、何らかのインパクトが必要だと考えています。例えば天井に木質系の素材を貼ったり、廊下のクロスを特別なものに替えたりするなどし、玄関やリビングのドアを開けたときの印象をよくする工夫をしています。

古い物件は間取りを変えにくいものも少なくありません。部屋の真ん中に躯体壁があった深川の物件もそのようなケースでした。通常ならキッチンを動かさずに内装工事を行うでしょう。ただ、



リノベーション事業部設計課 長崎俊実氏

この物件は見晴らしがよく、どうしても窓側にLDKをつくりたいと考えました。幸い自社施工だったため、排水や排気の経路など細かな点を含め設計と施工で密に相談し、智恵を絞り、理想の2LDKに変更できました。

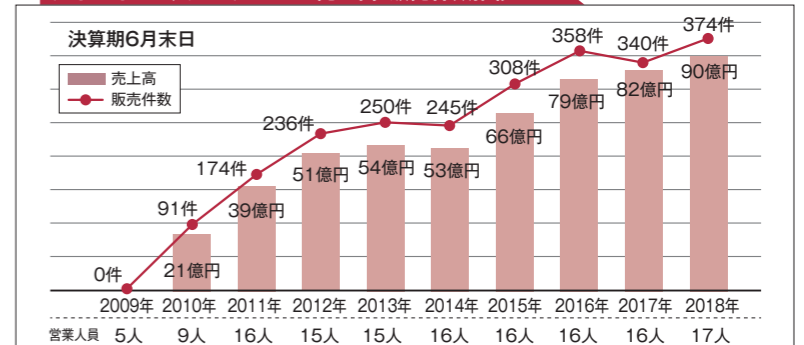
独自の物件査定システムによる、買取時のレスポンスの速さも同社の強みだ。「買取は1回の内見で、現状のまま即決で買い取るスピード感を大切にしています。そのため3〜4人のチーム制で対応し、特殊な案件以外の買取の判断は

チームリーダーに任せています。事前にデータを検討した上で買取価格を決め、現地を見て特別な問題がなければ、その場で申し込みをすることもあります」(頼政氏)

「当社は目新しいことをやっているわけではなく、お客さまや業者の皆さんに喜んでいただけていることを常に考え、愚直に実践してきただけです。これからも売り主や買い手の皆さんのさまざまなご要望に可能な限りお応えし、中古マンションの付加価値を高めることで、社会に貢献していきたいと考えています」(頼政氏)

「当社では目新しいことをやっているわけではなく、お客さまや業者の皆さんに喜んでいただけていることを常に考え、愚直に実践してきただけです。これからも売り主や買い手の皆さんのさまざまなご要望に可能な限りお応えし、中古マンションの付加価値を高めることで、社会に貢献していきたいと考えています」(頼政氏)

タイセイ・ハウジーリバース 売上高・販売件数推移



から、その物件の良さを最も生かす、限られた予算の中で最大の費用対効果を出すべく智恵を絞ります。その上で、営業担当や施工業者と密に打ち合わせしながら、プランを練りあげていきます」(長崎氏)

通常、施工は協力会社に依頼するが、自社で施工する体制も整いつつある。例えば3DKを2LDKに変更した江東区深川のマンションでは、建具やキッ

中の物件やリースバック物件を扱うケースも増えてきた。住んでいる家売りたいが、住み替える新築物件の完成は1年後なので、それまで現在の家に暮らしたい。そんな売り主の都合に合わせて買取にも柔軟に対応している。

お問い合わせ
株式会社タイセイ・ハウジーリバース
〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷5-32-10 南新宿SKビル5階
☎03-6893-6181
営業時間 / 9:30 ~ 18:30
定休 / 水曜日
http://www.threv.co.jp