

「デイトナ不動産 NEWS02」住宅、店舗、事務所、アパートなど、全てのタイプのヒントが満載
デイトナハウス浜松のショールームがオープン!!



青空に映えるショールームの外観。コンクリート断熱パネルとスチールサッシのコントラストは、車を運転しながら思わず振り向きになってしまう斬新なイメージです。夜の印象も圧巻です。

去る4月21日、浜松市内にデイトナハウスのモデルハウスとガレージアパート GLB が同時オープンしました。今後、常時モデルルームを見学(事前予約が必要)できるようになります。モデル棟は2F建ての48坪。1Fはガレージ空間や吹き抜け空間が実感できるショールームになっており、2Fは建築の打ち合わせができるスペースと事務所になっています。

見どころはいろいろあります。まず外観のシャープな印象。コンクリート断熱パネル(GSパネル)を施したファサード外壁。オリジナルのスチールサッシとのコントラストは昼も夜も圧巻です。中に入ると、まず実感するのはインナーガレージスペース上部の吹き抜け空間の気持ちよさ。レトロな印象のトラス梁がこの豊かな空間を作り出していて、まるで古い工場のようなアジト感満載です。また、デイトナハウスオリジナル

の分解式らせん階段「ダイナソーボーン」の鉄の素材感も見逃せません。FIX開口から差し込む朝日に照らされた鉄の陰影は、他では味わえないものです。まさに「恐竜の骨」。ソファースペースの柔らかい印象との対比がデイトナハウスのハードボイルド感覚を象徴しています。

随所にあしらわれたインナーグリーンのセンスも絶妙で、艶消し黒の鉄骨が瑞々しく感じられます。また、デイトナハウスオリジナルの棚受け金物「FASブラケット」も面白い。LGSパネルと同じ塗装/粉体塗装焼き付けなので、まるで構造体そのまま家具になったような斬新なイメージです。DIYで好きなどころに取り付け可能です。住宅、店舗、ガレージ、リゾートハウスと様々なイメージに応用できる、とてもバランスのいいショールーム。体感してみてくださいいかがでしょうか?



写真左：ガレージ空間のトラス吹き抜け上部から下をのぞく。中上：空間に張りを与える現代の大黒柱。分解式らせん階段の空間はデイトナハウスならではの。中下：オリジナルの棚受け金物「FASブラケット」構造体なのに家具である。今後様々なアタッチメントを開発予定。右：夜のショールーム空間。ソファに体を沈め吹き抜けを見上げる時間の満足感。立ち去りたいものがあります。まるで鉄と対話をしているような実感。

Daytona HOUSE x LDK SHIZU HAMA 静岡県浜松市中区葵西5-23-23 053-482-7415 www.balancedesign.jp/daytonahouse

「デイトナ不動産 NEWS03」**作図プロセスの効率が大幅にアップ**
タブレットで図面の中にGo!!

デイトナハウスの構造体の特徴づけるLGSシステムですが、その工場製作図は建築図面とは別の作図法(三角法)で表現する必要があり、建築図面からの翻訳が非常に難しいものでした。デイトナハウスは、そのプロセスを画期的に改良しました。①初めから各パーツを3Dで作図。②バーチャル空間上で上記パーツを使って実際に建て方を行い、不整合をチェック。③3Dのパーツを2Dの製作図に変換という手順です。

上記②のプロセスが今回さらに進化しました。タブレット専用アプリを使ってバーチャル建て方の空間に入っていけるようになりました。これによって、ボルト一本の不整合まで見事にチェックできます。タブレット端末を操作して組みあがった鉄

骨空間の中に入っていくとき、すごく不思議な感覚になります。実際の鉄骨の武骨な感じとバーチャル空間の不思議な印象が頭の中でオーバーラップします。今後このシステムをさらに発展させて、各加盟店単位でお施主様との打ち合わせにも活用できるように開発中。人肌とコンピューター。デイトナハウスはこの二つの要素をハイレベルで実現しています。



タブレット上、指二本でバーチャル建築内部に踏み込んでいく楽しさ。写真は東京足立区で建築中のGLB、6世帯の骨組みCG。手作り感覚の素材感とバーチャル空間。真逆の要素を高度に融合させています。



テーマとそれを実現するベストな方法の選択という思考法が豊かなコミュニティと作り出します。その心地よさが結果的に安定した賃貸物件になります。日曜日の朝のユーザー同士の語りなど、具体的なコミュニティのイメージをオーナーが持っていることが、物件をさらに豊かにすることでしょう。

デイトナハウスの
**モーターライフ型
 賃貸経営のススメ**

アパート経営する際のサブリース(家賃保証)システムについての問題点が、今全国で浮き彫りになっています。もっと積極的でもっと楽しいデイトナハウスの“大家さん像”について考えてみました。

「金のなる木」という言葉がありますが、ニッポンのアパート会社の営業は土地の価値を、金のなる木に変換するという考え方に貴かれています。そしてその営業の計算式(事業収支)の中では賃貸ユーザーは人間と表現されず家賃という数量として表現されてしまうのが常です。賃貸経営も、経営、と名の付く事業ですから、住む人間にとっての魅力が持続しなければ、事業は長い年月の継続に耐えられません。良く考えてみればそれは当たり前のことなのですが、実際は駅からの距離という「価値」の序列にあぐらをかいて、賃貸ユーザーの満足感が顧みられない。そしてそれを助長していったのが「サブリース(家賃保証)」という手法なのです。もし、人気がなく、空き室が出て、建築会社が店子を集めてくれる。それが叶わない場合でもアパート全体の家賃を80%程度で保障してくれる。大家は思考停止の状態です。賃貸ユーザーの満足感など、どこか別の世界の話。しかし、世の中にもそんなうまい話はありません。そもそもアパート建設会社が建築営業を伸ばすために考えたシステムですから、長い年月のことで射程に入れない。それが今、いろいろな形で全国に噴出しつつあります。

一方、デイトナハウスのガレージアパート、GLBはクルマやバイクをこよなく愛する賃貸ユーザーに向けて募集をかけるアパートです。オーナーはまず、そのニーズを持った人たちに集中的に情報を発信する工夫が必要だと思います。ここが重要で、普通の賃貸募集サイトでは、内容が伝わっていません。また、モーターライフの充実について仕様を整えなければ人気は持続しません。しかし、そのような経営の発想がすっかりあれば、長い年月楽しく豊かな賃貸物件として持続します。「好きこそものの上手」という例えが表すようにオーナー自身がクルマ好き、バイク好きであれば同行の士のニーズがどこにあるのかはよく分かるはず。それを丁寧に反映すれば、趣味を同じくする人が集まる豊かなコミュニティになるのです。何事にも、テーマ、と、それを実現するベストな方法の選択ということですね。

現在問題となっているサブリース&一括借り上げとは?

“サブリース”とは、一括借り上げ、家賃保証制度のこと。不動産会社が貸主から賃貸物件を一括で借り上げ、入居者に転貸する。貸主は入居者がいようといまいと、一定の家賃が保証されるとともに、入退去に関する手続きや家賃の集金業務などから開放されて楽になります。一般的に保証される賃料は相場の80%~90%です。しかし、この借り上げ家賃が長い年月一定に保証されるという誤解と意図的な説明不足が多額の訴訟問題に発展しています。空室が一定割合を超える場合、不動産会社は確実に入居が見込める低い家賃に改定する権利を持っています。その結果建築のための借入金の返済額を下回るなどの逆ザヤが発生するケースもあります。しかしそれは詳しく大家に説明されないケースが多く、トラブルの原因になっているのです。