

今年1月、住宅型有料老人ホーム「ザ・チャームینگ・スクウェア白金」から、シニア向け分譲マンションとして生まれ変わった「ザ・レジデンス白金スイート」(東京都港区)。第1期販売分が予定より1ヶ月半前倒して完売するなど、売れ行きも好調のようだ。事業主であるシティインデックス(同)に話を聞いた。

## 高級シニア分譲マンション 運営・販売のポイントを探る



▲建物外観

従前の入居者はほとんど分譲に

「ザ・レジデンス白金スイート」が一般向け販売を開始したのは今年1月14日。この時点で有料老人ホーム時代に入居していたのはおよそ30戸。彼らに現在の利用権契約のまま住み続ける。既に支払った入居一時金はそのまま新たな事業者が引き継ぐ。入居一時金の残金と相殺する形で現在入居している部屋を購入する、の2つの選択肢を提示したところ、ほとんどの入居者が②を選択し

たという。理由の多くは「白金の高級マンション

## 第1期販売の24戸 予定前倒しで完売

が自分のものになるから」というものだったと



▲エントランスロビー

浦恵美社長

契約時の平均年齢は70代前半と有料老人ホーム時代の70歳より若くなった。また要介護1の契約者が数組いるが、健常・要支援の高齢者が殆どだ。

「見学・契約者のうち、もともと有料老人ホームとして運営されていたことを知っているのは約半数です。『存在については前から知っていたけど、施設のイメージがある有料老人ホームには入りたくなかった』という声も

## 訪問介護会社自ら設立 食事提供も自社に切り替え

訪問介護会社自ら設立

第一期販売は24戸。シティインデックス側では3月末までに完売を目標としていたが、実際にはその約1ヶ月半前に完売した。

「以前は、都内の他の高級有料老人ホームと競合することが多かったのですが、今は分譲マンションと競合しています。」

そうした中で『白金といふ立地・ブランド』『ケンにしたこと、イメージの良さ』がポイント。また、ホームの面などから有料老人ホームの入居を敬避して「いた麗を呼び込みました」と浦恵美社長。

運営面はどうなっているのだろうか。まず、建物は看板を変えても可能な。ちなみに入居可能なのは50歳以上と

米前後が中心の大きさだが、実際の販売の現場では90平米弱、価格にシビア。有料老人ホーム時代と同程度の部屋の引き合いが多数。中には「今は営業に切り替え、介護サービスを提供したい」という声も

「重慶になったら部屋を移る」という感覚だったので、現在は月額4万7500円で一時利用している。

### 分譲化成功のポイントは立地

三浦恵美社長

今回、分譲方式がうまく機能したのは、何となくも白金という立地が大きかったと思えます。将来も資産価値が落ちない場所というところで人気を博した。シニア向け分譲を考えると、立地が最も大きな成否を左右する要素になっていくでしょう。



▲居室内

2月22日から第2期販売を開始した。新聞などの広告に加え、不動産仲介会社、老人ホーム紹介会社、△紹介会社、物件を利用してのセミナーなどを通じて消費者に広くアピールしている。