

介護に対する不安を確実に解消したいという強いニーズと、一方で従来の「高齢者」がイメージさせる消極的なライフスタイルは送りたくないというニーズの両方などの物件も応えている(同社)ためだ。

例えば「白金」はマンション内に医療機関と健康相談室を併設して看護士が24時間常駐。さらに同社が運営する訪問介護事業所も併設しているため、介護が必要になった場合もマンション内の自宅で訪問介護が受けられる環境が整っている。その一方で、大浴場やフィットネス、カラオケ、シアタールームといった日常を楽しくするための共用施設も充実。ショッピングや趣味に便利な都心立地もアクティブシニアには評価が高いという。

団塊世代のリタイアを目前に控えた最近「65歳以下のシニア層と、彼らの子ども世代に当たる35歳前後からの問い合わせが増えるようになって」(同社)。

介護への万全な備えと積極的なライフスタイルの両方を追求するシニア需要の行方を見極めながら、さらに運営物件の増加も検討していく考えだ。



シニア向け分譲マンション「白金スイート」

安心求めシニア向け分譲

将来の安心を求める住み替えもある。

シティインデックスグループで高級老人ホームの運営や高齢者向け分譲マンション管理を行うシティインデックスホスピタリティ(東京都港区、大村将裕社長)も、団塊世代の大量リタイアによるアクティブシニア需要

現在運営するのは、シニア向け分譲マンション「ザ・レジデンス」シリーズの「白金スイート」

「芦屋スイート」と、介護付き有料老人ホーム「神戸舞子」「芦屋スイートケア」の4物件・合計1000戸超。いずれも経営不振に陥ったセクスからグループ企業が物件を買い取り、同社が運営受託した高級物件だ。利用権方式の老人ホームを所有権分譲に切り替えた初弾の「白金」は、最高価格が2億円台ながら138戸のうち110戸の販売が終了するなど売れ行きも好調。老人ホームの「神戸舞子」も257戸のうち128戸の契約を終えた。

好調の理由は「将来の