

いま、満足していますか？

We've got plenty.

living
siesta



資産運用の「見える化」を

CONTENTS

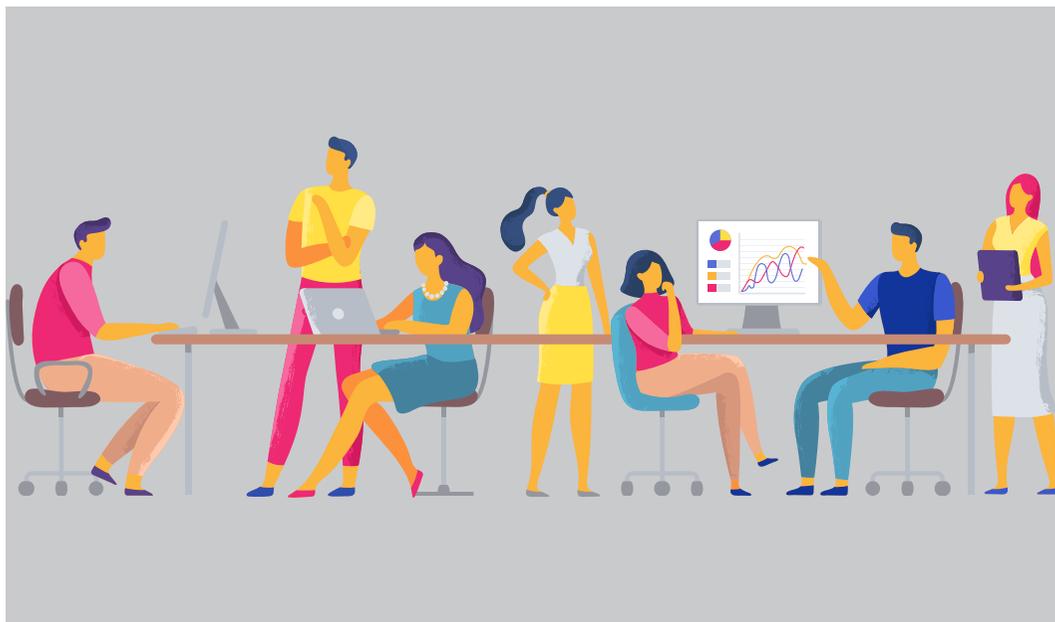
事業案内	4
アパート建築の成功に向けて	
当社の賃貸経営の考え方	
私たちとオーナー様との関係図	
賃貸住宅オーナーになるまで	
アパート経営管理システム	
オーナー専用アプリ	
商品説明	16
^{シエスタ} Siesta シリーズとは	
デザイン	
仕様	
植栽へのこだわり	28
オーナーインタビュー	30
会社概要	32

01 事業案内





アパート経営の成功に向けて



賃貸アパートの経営をするにあたり、欠かせない業務があります。それは資産の運用計画を行うアセットマネジメント業務（以下、「AM」という。）、建物を建築する建設業務、賃貸管理を行うプロパティマネジメント業務（以下、「PM」という。）、清掃や設備管理などメンテナンスを担当するビルマネジメント業務（以下「BM」という。）です。

これらの業務はそれぞれを得意とする会社が別々に担当する運営形態が多くを占めています。

しかし、別々の会社に依頼することにより中間マージンが発生します。それに加え、それぞれの会社が別々の目的をもって動くため、効率的に業務を行うことが出来ていないのが実態です。

まず、AM中心の会社は数字上の運用を重視します。数字に強いAM会社をパートナーとすることは資産運用の成功に欠かせません。

ただし数字を重視するあまり、現場目線が欠けていることがあります。本当に需要のある建物なのか、適正な募集内容なのかを確認しておくことが必要です。

次に、建設が中心の会社は、建物仕様や構造材（躯体）など建物本体を重視します。他の物件と差別化するため、流行など情報収集に強く、知識が豊富な会社に依頼することは、とても大切になります。

ただし、建設会社は建物を建てることで利益をとるため、自社がローコストで作りやすい建物を提案したり、賃貸住宅に本来必要ない設備を追加して、投資効率をおろそかにしてしまうことがあります。

最後に、PM中心の会社は、空室期間を減らし満室にすることを重視します。満室経営は全オーナー様求めている理想の形です。

ただし、満室を求めるあまり、理由をつけて安易に賃料を下げることを提案したり、過度な設備投資を提案する会社には気を付けなければなりません。

資産運用という視点を欠き、気づかないうちに資産価値を下げってしまうことを防ぐために、満室という状態が目的ではなく、「どのような形で満室にし、資産の運用を行うか」ということをしっかりと考え、行うことが賃貸経営を成功に導きます。



資産運用会社 A 社

重視

税金のコントロール、収益の最大化

強み

資産運用を数値的な角度から分析し、明示することができる。予算管理・資金調達等の財務面でのサポート、税理士との連携を得意とする。

弱み

机上における計画を前提としており、建設や管理における「現場ノウハウ」が乏しいため、賃貸経営の実務における計画や対応力が不足している。



賃貸管理会社 B 社

重視

空室を減らし、入居者の住環境を守る

強み

空室に対して危機感を持ち常に対策を講じる。現場対応の経験値が高いため、トラブル対応やクレーム処理を得意とする。

弱み

賃貸を管理するという守り目線のため、オーナー様が資産を運用し経営するために必要な財務知識、数値的な考え方が不足している。



建設会社 C 社

重視

主に品質・安全性・効率的な作業プロセスを優先

強み

建物に関する豊富な知識を活かし、こだわりのある建物を作ることができる。維持管理を考えたメンテナンス体制が整っている。

弱み

建築後の建物がどのように運用されていくかという賃貸経営（資産運用/賃貸管理/入居促進活動等）の目線が不足している。



日生リビングシエスタの場合

重視

1. 資産運用の全体計画 2. コストパフォーマンス 3. 現場管理 4. 見える化

特徴

すべてを内製化し、投資家目線を持った賃貸経営トータルサービスのご提供

資産運用部

- ・ アセットマネジメント課 | 資産運用計画作成
- ・ リーシングマネジメント課 | 市場分析、賃貸募集、空室対策
- ・ オペレーションマネジメント課 | 賃料回収、契約業務、入居者管理
- ・ メンテナンスマネジメント課 | 建物維持管理、巡回、清掃、修繕計画作成

建設事業部

- ・ 新築工事からリフォーム、維持修繕対応

プロモーション事業部

- ・ ブランド認知、サービス調査、メディア運用、SNS による集客

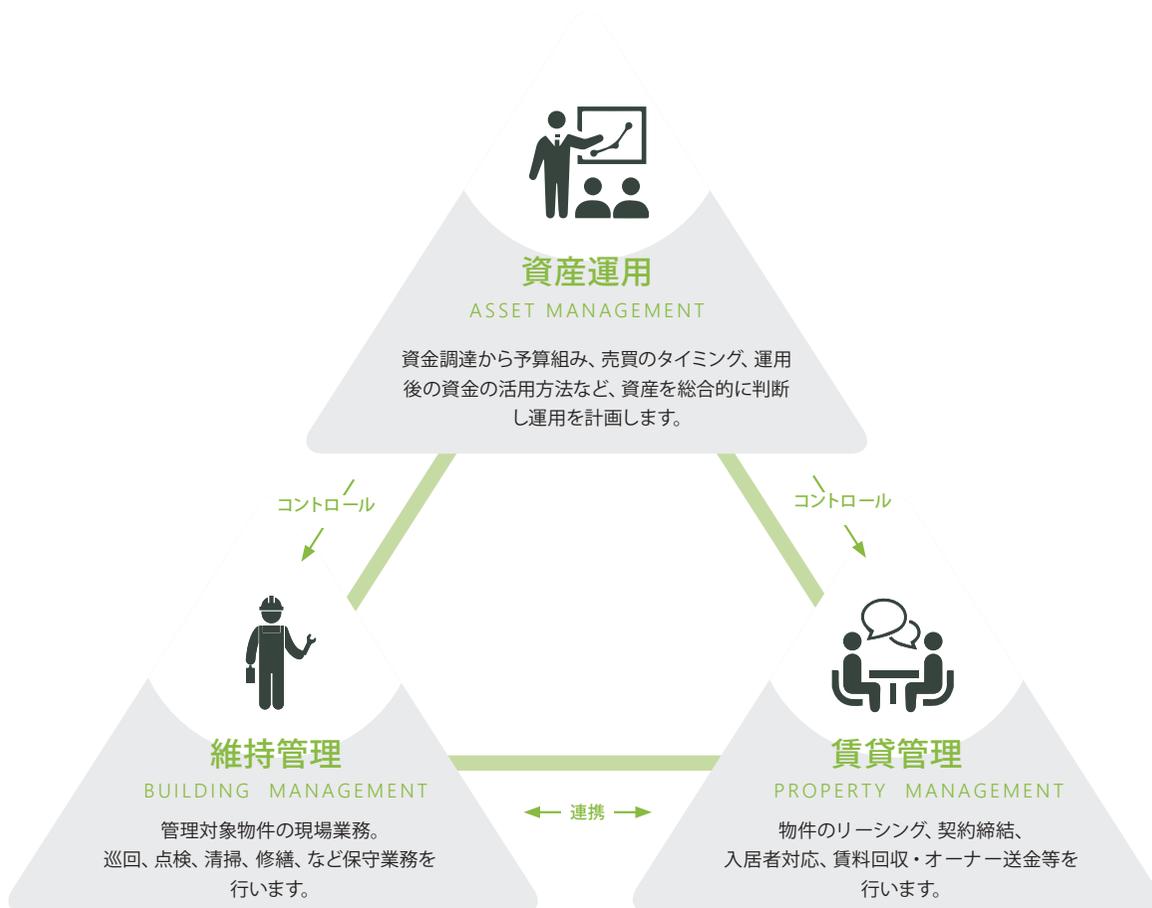
日生リビングシエスタは運用計画、建設、賃貸管理、メンテナンスが全て揃うことで初めて一つのサービスになると考えています。各々の業務を理解し、その上で連携することが資産運用には不可欠です。そのため、日生リビングシエスタは全てを自社内で内製化し、連携したサービスを作り上げ、オーナー様に提供しています。

当社の賃貸経営の考え方

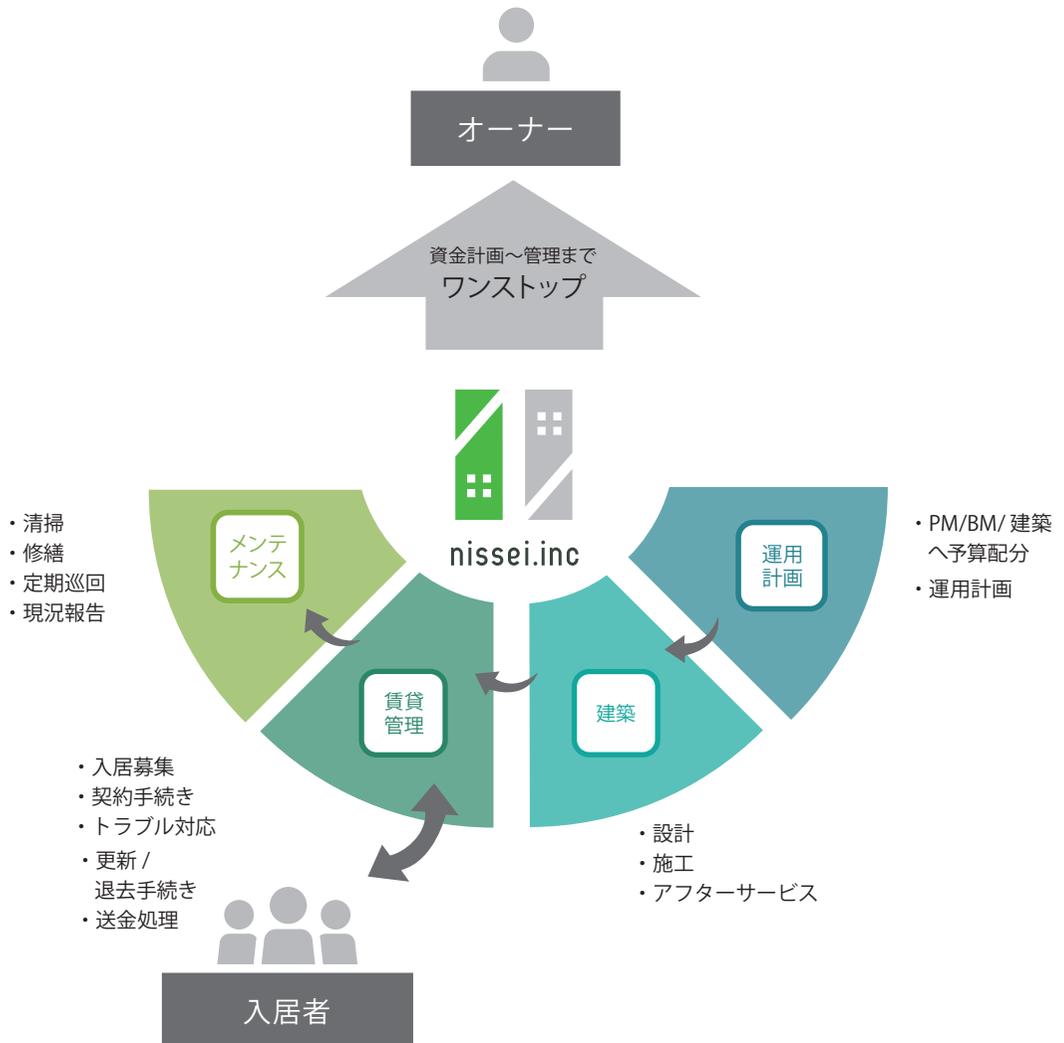
資産運用部を司令塔として社内の賃貸管理部門、維持管理部門と連携して業務を行います。

すべての部門が同じ目的に向かって協力し、連動することにより、オーナー様の求めている資産運用の形が実現します。

例えば、部署が別々に分散している会社や、会社内であっても部門ごとに業務成績を競い合う採算型の会社では、建築後の建物の資産価値の向上・収益最大化をゴールとした賃貸経営をすることはできません。



私たちとオーナー様との関係図



賃貸住宅オーナーになるまで

お問い合わせ～資金計画～建物施工～賃貸経営 START

「お問い合わせ」から「賃貸経営」までの流れを1から12までの項目に細分化して具体的にご説明いたします。ぜひ、ご自身がオーナーになるまでの流れをご確認ください。

①

お問い合わせ／資料請求

②

希望条件のお打ち合わせ

③

事業計画のご提案

④

請負契約

⑤

融資申込／承認

⑥

デザイン決定

① お問い合わせ／資料請求

お問い合わせフォーム、電話でのご質問や疑問点に対して、弊社の専門スタッフがスピーディーに対応させていただきます。

② 希望条件のお打ち合わせ

お問い合わせの際にいただいた内容をもとに、「予算」「利回り」「間取り」をはじめとご希望の賃貸経営の形をお伺いいたします。皆様が考えていることを正確に把握し、ご提案内容が希望に沿うものになるよう、弊社がとても大切にしている過程です。

③ 事業計画のご提案

希望条件とご所有の土地に関する地域特性を調査し、最適な事業計画をご提案いたします。「資金計画」「建物プラン」「お見積り」「賃料査定」「収益計画」まで、お客様のニーズに合わせた事業計画をご納得いただくまでお打合せいたします。

④ 請負契約

ご提案内容とお見積りにご納得いただいた後、新築工事を進めるため請負契約を行います。全体の事業計画を再確認、ご契約内容、支払い条件、工事請負契約約款を記載した請負契約書を作成し、双方確認いたします。ご説明の後、署名捺印、手付金授受、請負契約手続き完了です。

⑤ 融資申込／承認

請負契約締結後、自己資金準備や金融機関からの借入等の手続きを進めます。基本的な支払い方法は「ご契約時手付金」「現場着工時中間金」「建物上棟時中間金」「お引渡し時残代金」の全4回です。※融資利用の場合、金融機関との調整及び事前相談は④請負契約締結前に行います。

⑥ コンセプト／デザイン決定

外国の街並みをイメージした「シエスタシリーズ」の中より、実際に完成した物件を見てお選びいただけます。デザイナーが厳選した仕様による外観・内装は、現在求められているデザインを反映し、常に新しい設備を採用しています。マーケット調査に基づき、プロが考えたデザインを迷うことなく手に入れられることが最大の特徴です。

⑦

建築確認・申請／許可取得

⑧

地盤調査・地鎮祭・建物着工

⑨

賃貸管理委託契約

⑩

完成・引き渡し

⑪

賃貸借契約・賃料収入開始

⑫

賃貸経営サポート

⑦ 建築確認・申請／許可取得

建物を施工するために設計図を作成します。建物の規模により構造計算等も行い、行政に建築するために必要な申請を行い、許可を取得していきます。必要により近隣説明、事前協議、地域による届出を行い、要する期間は個々で異なります。1、2か月から、長い場合は6か月ほどかかる場合もあります。

⑧ 建物施工

地盤調査・地鎮祭・改良工事・建物着工と進みます。工程表を作成し、現場の進捗状況を随時写真や現地をご案内することで、オーナー様に安心をお届けいたします。建築中の状況を「見える化」することは、オーナー様へはもちろん、これからご入居されるお客様にも建物の信頼をお届けすることができます。

⑨ 賃貸管理契約

建物完成・引渡しに向け、並行して入居者募集・賃貸管理について具体的な内容の打合せを行います。「賃料」「敷金・礼金等の募集条件」「管理内容・報酬」等、賃貸経営を行う上でオーナー様が必要とする内容をご説明し、管理委託契約書に基づく書類の取り交わしを行います。

⑩ 完成・引き渡し

建物完成後、引き渡し前に内覧会を行います。内覧会では、完成した物件の確認や設備、維持管理方法の説明、そして建物引き渡しに関する準備や決済手続きの流れをご案内いたします。引き渡しの際には、各種保証書や設計図書、鍵などの関連書類を受け取り、残りの代金の支払い手続きが完了した後に、建物の所有者となります。

⑪ 家賃収入開始

入居開始にあたり、ご入居予定者様と賃貸借契約を締結します。入居申込をいただいた後、保証会社と弊社管理部による審査を行い契約となります。契約締結後、順次賃料等のご送金をオーナー様指定口座へ行います。ここから賃貸経営スタートです！

⑫ 賃貸経営サポート

賃貸経営がスタートした後は、メールやオーナー様専用アプリにより、毎月の収支報告、定期清掃・巡回、メンテナンス対応のご報告を行います。賃貸管理のみではなく、資産運用について、不動産の情報提供、経済市況、そのほか法律改正や税務等、経営に関わる継続的なサポートをご提供します。

アパート経営管理システム

入居募集から審査・契約・集金管理・メンテナンス・退去のすべてを当社で一元管理いたします。賃料や現状回復など資産価値に関わる部分は、オーナー様へ承認を得たうえで進めております。

「賃貸経営の流れ」

1 入居者募集 → 2 審査 → 3 賃貸借契約

不動産情報ポータルサイトへの掲載をはじめ、自社ホームページ、SNSによる集客を行います。また、不動産会社間の連携を迅速・丁寧に情報共有を行うことで、空室期間の短縮に努めます。

賃貸相場調査、集客戦略をリーシングマネジメントスタッフによる、きめ細かいサービスで提供いたします。

入居申込受付後、速やかに審査を行います。提携家賃保証会社への加入を基本として、ご本人確認・反社会的勢力等のチェックを欠かさず行います。ご本人確認を徹底し、事前にコミュニケーションを取ることで、入居後のトラブル等リスクを事前に察知・回避し、オーナー様の安心した賃貸経営を支えます。

常に地域別のルールや法律改正に伴った変更点を網羅した契約書類を準備・提供します。ご契約時には入居期間中及び退去時のトラブルにならないよう、丁寧なご説明を徹底して行います。また、オンライン契約をはじめとした、お客様のご要望に幅広く対応することで、遠方のお客様等への機会損失を防ぎます。

4 賃料集金・送金 → 5 清掃・巡回 → 6 退去・解約精算

ご契約者様から賃料を計画的に集金し、オーナー様へ確実な送金手続きを行います。家賃管理専用口座を設け、会社資産と分別管理を行い「賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律」に沿った財務管理を遵守しております。毎月10日に指定口座へ送金(土日祝日を除く)、15日に運営管理報告書をお送りさせていただきます。

共用部分・ゴミ置場等の清掃業務に加え、維持管理専門のメンテナンススタッフによる定期的な巡回管理により、オーナー様の資産である建物・敷地内の美観維持をお約束いたします。永く住んでいただけるよう、良好な生活環境を提供いたします。

また、オーナー様は定期清掃及び巡回報告書にて現地の状況を都度把握することができます。

解約通知受領後、解約日及び退去明け渡し日を設定し、退去立会い手続きを進めます。明渡し時に室内をチェックし、現状回復箇所を決定します。その場で費用算出及びご本人の承諾を原則として完了します。退去費用の未収を防ぎ、その後の募集・入居手続きに支障が出ないよう円滑に各種手続きを行います。

「サービス一覧」 オーナー様の心配ごとを解消



賃料管理

ご契約者様から受領する賃料は弊社にて一括集金し、毎月10日にオーナー様の口座へ振込みを行います。弊社から送金される経費清算後の金額と運営管理報告書の確認のみとなり、分かりやすい「集金代行型」をご提供しています。



24時間サポート

ご入居者様の日々のお困りごとに24時間体制にて対応を行っております。万が一の緊急対応にも万全な体制で弊社内で解決致します。オーナー様への報告は対応完了後、安心して賃貸経営に専念することが出来ます。



清掃

共用部の定期清掃では、敷地周りからゴミ置場、階段、廊下等のご入居者様の日々の住環境の維持に努めます。また、入退去の際の粗大ごみへの対応や放置自転車の整理まで、オーナー様の資産価値の維持向上を行います。



チャットコミュニケーション

ご入居者様との日々のやり取りはダイレクトチャットにて行います。疑問点やお困りごとに対して文字の他、画像や動画、データにて把握することが出来るため、迅速な対応を可能にし、ご入居者様の満足度向上に繋がっています。



巡回

定期清掃の他、日々メンテナンススタッフ、リーシングスタッフが物件を巡回、美観維持に努めます。清掃スタッフに任せきりにせず、常にチェック体制を増やすことで変化に気付き、何かが起こる前の準備を徹底します。



マーケット調査・査定

物件が存在する地域では周辺環境の変化や競合物件の建築、募集条件の変化が今現在も起こっています。新築時はもちろん、建築後も市場調査を欠かさず行うことが大切です。周辺環境から賃料相場、条件等の情報をご提供致します。

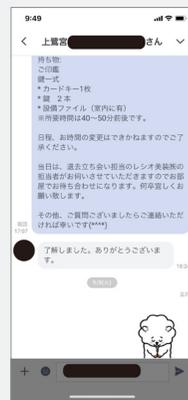
企業公式アカウントにて安心したコミュニケーションを提供

入居者様専用カスタマー窓口

ご入居者様専用のLINE公式アカウントで質問やお困りごと等のやり取りを行います。専用のシステムを使わずLINEを使う事には理由があります。

ご入居者様は入居した不動産管理会社に連絡をする為だけのアプリやシステムを使うことに煩わしさを描いています。そこで国内普及率8割超の連絡ツールを使用することでご入居者様が「連絡しやすい」ことを最も重視しました。

その他、よくある疑問はQ&Aを用意し、更新や解約もオンラインからお手続き可能となっています。入居者様が「連絡しやすく」「分かりやすく」「対応が早い」そのようなサービスを求め、提供することが満足度を上げ、ずっと住みたいと思って頂けるようになります。



チャット画面

オーナー専用アプリ



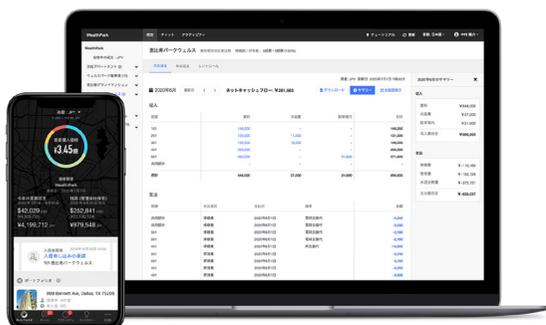
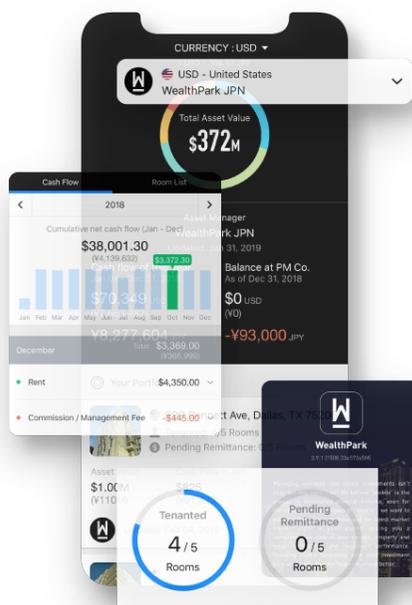
当社は資産運用アプリ「WealthPark(ウェルスパーク)」を導入
自社で把握するオーナー様ご自身の資産運用状況を積極的に開示しています。

資産情報の「今見える化」

資産価格、日々の収支が一体化
必要な関連書類もシステム内で保存

知りたいときに、知りたい情報がわからない
そんな経験一度はありませんか？
そのような状況を解決し、自分で知りたい情報を常に確認できることは、経営という視点でとても大切になります。
賃貸経営も例外ではありません。
弊社オーナー様に関しては、費用は掛からずシステムをご提供しております。是非ご活用ください。

▶サービス紹介動画





直通チャットでスムーズなやり取り

当社への連絡はアプリ内で完結

電話の行き違い、メールの見落とし、FAXが不鮮明などタイミングを逃すと大事なやり取りが進まない。そんなオーナー様の悩みを解決します。手が空いたタイミングで連絡を入れるだけで完了。今までやり取りした時系列も確認できるため、言った言わない、見落としも起こりません。



項目ごとに分かれたトークルームで トピックが埋れません

項目例

- ・ 月次報告・送金明細
- ・ 契約・更新
- ・ 退去・募集・申込
- ・ 定期巡回・清掃
- ・ 原状回復・維持管理
- ・ その他トークルーム



02 商品説明





シエスタ Siesta シリーズとは

“資産運用・不動産・建築”3つの視点から、“本当に需要あるアパート”をご提供するために生まれたオリジナルブランドです。

“コンセプト”からひとつ、“デザイン”の中からひとつ選んでいただくオリジナルパッケージシステムにより、スピーディーに賃貸経営のスタートが可能となり、悩む時間と手間をかける必要がありません。

常に市場調査を重ね、入居者ニーズにかなう商品開発と収益を上げることを目的に完成したシリーズは、競争力の高い物件として選ばれてきた実績があります。

オリジナルパッケージシステム

コンセプト

立地条件や土地の形状を考慮し、入居者の需要を捉えたコンセプトです。



Siesta Villa

1R・1K賃貸アパート
「SiestaVilla シリーズ」



SiestaDuo

1LDK賃貸アパート
「SiestaDuo シリーズ」



Siesta Cielo

メゾネット賃貸アパート
「SiestaCielo シリーズ」



The Siesta

ファミリー賃貸マンション
「The Siestaシリーズ」



デザイン

外国の歴史ある街並みや現代建築物の世界をイメージした建物デザインの中から好きなものをお選びいただけます。

BrickHaus
(ブリックハウス)

El Pueblo
(エルプエブロ)

ArbolHaus
(アルボルハウス)

Gresiare
(グレンアール)

Contemuseo
(コンテムセオ)

TreakuBoks
(トレクボックス)

デザイン

既存のデザインを紹介します。

BrickHaus (ブリックハウス)

ニューヨークのブルックリン地区をイメージしたデザイン。ブロードウェイで有名なマンハッタンに位置する高級住宅街。芸術と文化の融合する都市でレンガ造りの住宅が目を引きく。

1



El Pueblo (エルプエブロ)

2

ドイツのフロイデンベルクをイメージしたデザイン。白と黒で統一された伝統的な木組みの家が整列した美しい街並み。モノトーンが作り出す独自の色彩が特徴。



ArbolHaus (アルボルハウス)

ワシントンのシアトル地区をイメージしたデザイン。水と山と緑に囲まれたエメラルドシティの愛称で知られる西海岸の街おしゃれなカフェや雑貨店が点在。住みやすく、いかに美しい景観を保てるかを重視した住宅街。

3



Gresiare (グレシアーレ)

4

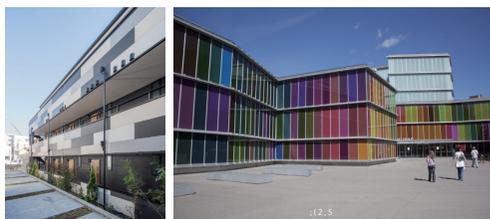
ギリシャのアテネ地区をイメージしたデザイン。白を基調とした気品ある外観に仕上げ、リゾートモダンがコンセプト。文化遺産と都市的建造物が混在した歴史の中心地。



Contemuseo (コンテムセオ)

スペインのカスティージャ地方をテーマにデザイン。中世〜現代までの文化が共存する地域カスティージャ・イ・レオン州を代表する現代美術館の特徴的な貼り分けガラスから着想を得て外壁を構想。

5



TreakuBoks (トレクボックス)

6

日本の伝統的な家屋の町家 (Japanese) と北欧インテリア (Scandinavian) をミックスしたジャパンディスタイル。無駄のないデザインとシンプルな生活を目指した居住空間。



仕様

当社の商品Siesta(シエスタ)シリーズはパッケージ商品です。

パッケージ商品というと安い・代わり映えしない・質が悪いのではないかと・・・

とお思いの方もいらっしゃるはず。

パッケージはパッケージでも、当社のシエスタシリーズはただのパッケージ化された商品ではありません。

間取、室内空間、外観、仕様、外構にいたるまで、不要なものは省き必要な部分にこだわり、プロが考え抜いた「埋まる賃貸住宅」をパッケージ化した商品としてご提案しています。

緻密な市場調査と徹底的な分析により、ターゲット層を見極めることで完成した「シエスタシリーズ」は、オーナー様の収益最大化を実現した競争力のある物件として、「年間平均入居率98.7%」、「5年間計画収益率111.5%」の実績があります。

標準設備の選定基準

標準仕様は業界ネットワークに蓄積されたノウハウとマーケティング調査により入居ターゲット世代に響く競争力のある設備を選定しております。立地調査をはじめ、競争力のある物件、賃料査定を企画段階から行い、建築費と入居付けの適度なバランスを見据えた建築を強みとしております。

入居者に需要のある設備を一つ一つ吟味しながら、常により良い製品の追求と情報収集を行い、バージョンアップしていくのがシエスタシリーズです。



賃貸需要とマーケット調査から完成した4つのコンセプト

土地の形状や経営方針を考えながらご希望の仕様をお選びいただけます。

ターゲット層のニーズにあわせた供給をすることで、オーナー様の収益を最大化します。

▼仕様

シエスタヴィラ	シエスタデュオ	シエスタシエロ	ザ・シエスタ	
1R	1LDK	メゾネット	2LDK 3LDK	タイプ
16㎡前後	30㎡前後	20㎡ +LOFT10㎡	40㎡～80㎡	㎡
10代後半～20代後半 学生・新社会人	20代～30代 社会人・2人暮らし	20代～30代 社会人・1人暮らし	20代～40代 ファミリー向け	ターゲット
シャワールーム 独立洗面台・オートロック 宅配ボックスなど 機能性重視のコンパクト設計	ユニットバス・ブラインド 独立洗面台・オートロック 宅配ボックスなど 多様なニーズを叶える柔軟設計	ユニットバス・独立洗面台 オートロック・ロフト階段 宅配ボックスなど 空間を活かした3次元設計	システムキッチン・独立洗面台 ユニットバス・オートロック ブラインド・宅配ボックスなど 家族が住まう快適設計	標準仕様
ArbolHaus、Brickhaus、ElPuebulo、Gresiare、Contemuseo、TreakuBoks など				デザイン

外国の歴史ある街並みや現代建築物、自然の造形美を基に設計した建物は築年数が経過しても飽きのこないデザインとなっています。

室内はデッドスペースを無くし生活動線を考えた間取りになっている他、窓の位置を周辺住宅とかぶらないように配慮し、窓からの景観を重視することで入居者が快適に暮らす空間作りにこだわっています。

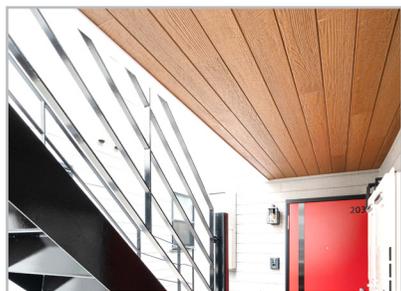
過度な設備の導入を抑え、アパート建築後の管理やメンテナンスがしやすい仕様になっているため、安定した収益を期待できるばかりでなく、入居者に快適な居住環境を提供しています。

Siesta Villa 北千住 ArbolHaus

シエスタヴィラ 北千住 アルボルハウス

コンセプトはシエスタヴィラ。単身者向けに企画した1R・1Kタイプの間取りです。

デザインはアルボルハウス。スターバックス発祥の地として有名なアメリカワシントンのシアトル地区をイメージした建物は、伝統的なクラフトスマンスタイルの家屋をイメージし、木目調の外壁を使ったデザインが特徴です。



設備 POINT

特に生活動線を意識した間取り造りにこだわっています。デッドスペースを少なく、大きな透明窓と天井に高さを設け開放感のある室内に仕上げています。



A オートロック

カラーモニターインターホン付のオートロック。突然の訪問者にも画質が鮮明なカラー映像を見ながら応答できるため安心です。



D シャワールーム

バスルームからシャワールームにすることで、空いたスペースを有効活用できる他、入居者の光熱費削減も期待できます。



B ミニキッチン

創業76年の老舗メーカー亀井製作所のミニキッチン。賃貸では白が主流ですが、木目調の天板を使い、扉の色をパステルブルーに変更しています。



E 独立洗面化粧台

人気設備ランキングでは常に上位の設備です。需要のある設備は物件選びの決め手となり、快適な生活を送るための必需品です。



C ブラインド

サイズ測定不要で出費も抑えられ、手荷物だけの引っ越しが可能。窓に同一のブラインドを設置することで外観の統一性が図れます。



F 宅配ボックス

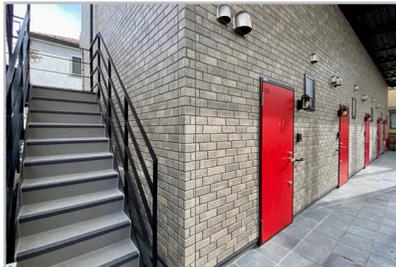
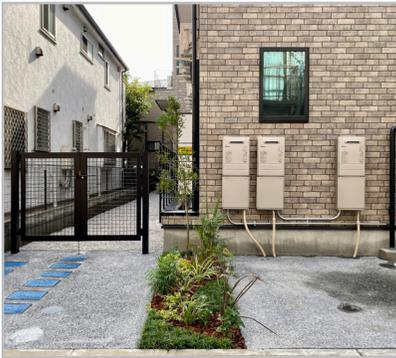
屋外での使用が可能な防雨型のポスト・宅配ボックス。24時間荷物の受取りが可能な宅配ボックスは、現在のライフスタイルに欠かせない設備です。

Siesta Cielo 久米川 BrickHaus

シエスタシエロ久米川 ブリックハウス

コンセプトはシエスタシエロ。敷地特性と収益力を両立するために企画したコンセプトで、単身者だけでなく2人入居やペット共生型(猫)の物件としても相性がいいです。

デザインはブリックハウス。レンガ造りの建物群が特徴的なニューヨークのブルックリン地区をイメージした外観デザインとなっております。



設備 POINT

敷地特性を活かした天井高ロフト付の間取りは、吹き抜け天井と高窓からの採光による解放感が特徴です。階段型収納家具Lofty（ロフティ）は階段下のデッドスペースを収納場所として有効活用している他、ペット共生住宅として、猫の習性を考慮した遊び心をくすぐるデザインが施されています。



A オートロック

カラーモニターインターホン付のオートロック。突然の訪問者にも画質が鮮明なカラー映像を見ながら応答できるため安心です。



D バスルーム

浴室には、暖房乾燥機能の他、涼風・24時間換気も付いています。夏は涼しく、湿気対策もできるため、快適に暮らすための設備として欠かせない機能です。



B キッチン

ステンレス製の天板とスワン型の蛇口、木目調の扉が特徴的な2口IHコンロ。収納力に優れており、デザイン性と機能性を両立させたシステムキッチンです。



E 独立洗面化粧台

人気設備ランキングでは常に上位の設備です。需要のある設備は物件選びの決め手となり、快適な生活を送るための必需品です。



C ブラインド

サイズ測定不要で出費も抑えられ、手荷物だけの引っ越しが可能。窓に同一のブラインドを設置することで外観の統一性が図れます。



F 宅配ボックス

屋外での使用が可能な防雨型のポスト・宅配ボックス。24時間荷物の受取りが可能な宅配ボックスは、現在のライフスタイルに欠かせない設備です。

Siesta Duo 一橋学園 Contemuseo East 棟

シエスタデュオ 一橋学園 コンテムセオ

コンセプトはシエスタデュオ。シエスタヴィラより入居の安定性が高いのが特徴で、空間を広く取り、ゆったりとした住空間を求める単身者や2人暮らし向けに企画した1LDKの間取りです。

デザインはコンテムセオ。中世から現代までの文化が共存するスペインのMUSACカスティージャ・イ・レオン現代美術館をイメージした特徴的な外観デザインとなっております。




SiestaDuo

設備 POINT

市場調査に基づき算出された平均30㎡のコンパクトな住空間。W1200以上の2口キッチンを採用しキッチンの使用頻度の高い世帯にも対応できる設備選びを行いました。



A オートロック

カラーモニターインターホン付のオートロック。突然の訪問者にも画質が鮮明なカラー映像を見ながら応答できるため安心です。



D バスルーム

浴室には、暖房乾燥機能の他、涼風・24時間換気も付いています。夏は涼しく、湿気対策もできるため、快適に暮らすための設備として欠かせない機能です。



B キッチン

ステンレス製の天板とスワン型の蛇口、木目調の扉が特徴的な2口IHコンロ。収納力に優れており、デザイン性と機能性を両立させたシステムキッチンです。



E 独立洗面化粧台

人気設備ランキングでは常に上位の設備です。需要のある設備は物件選びの決め手となり、快適な生活を送るための必需品です。



C ブラインド

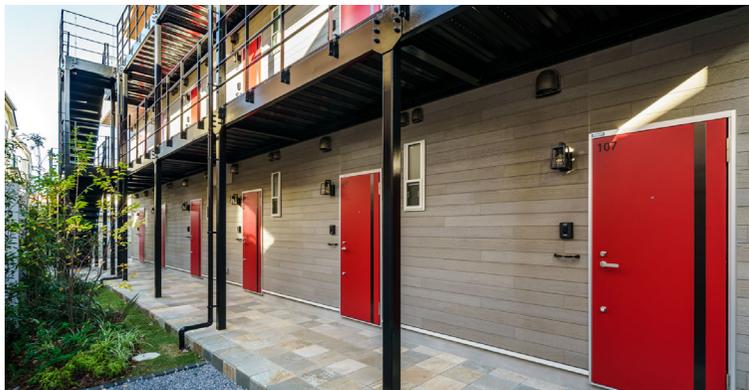
サイズ測定不要で出費も抑えられ、手荷物だけの引っ越しが可能。窓に同一のブラインドを設置することで外観の統一性が図れます。



F 空間設計

多様なライフスタイルに対応するため、寝室の他、書斎や趣味の部屋として利用可能な間取りが特徴です。

植栽へのこだわり



街並みを作る

当社の建築物件シエスタシリーズでは、建物そのものだけでなく植栽にもこだわって作っております。植栽を造成することにより、環境美化を行い、募集の際の印象を良くし住んでいる入居者様へ向けても住みよい環境へと導きます。

当社の植栽の造成、メンテナンスをお願いしているマッツガーデンズ 松村様との当社代表下村との対談をお届けします。



松村 昌樹
マッツガーデンズ



下村 尊彦
日生リビングシエスタ 代表取締役

シエスタシリーズとの出会い

--お二人は育った地元が同じお知り合いだったとお聞きしています。当社との出会いはどのようなものだったのでしょうか。

松村 最初は6、7年前、府中の戸建てから始まりました。芝生、ウッドデッキ、通路まで植栽を入れる大きなプロジェクトでした。戸建てから始めて今のようにアパートの植栽になることは予想していなかったですね。

下村 アパートを始めたのは会社のビジネスモデルという面が大きいです。戸建てだと作って売って終わりなので何か物足りなさを感じていました。デザインはするけれど、引き渡してしまったら終わり。愛着がわきにくいんです。あとは会社の収益面もあってアパートをやることになりました。自社で土地を買って建てて、投資家さんに売って管理まで。できれば作ってからずっと維持管理まで愛着を持って仕事をしたということから始まりました。

見た目だけでない植栽の底力

--賃貸住宅でどのように植栽を植えるのは

実際に他の物件でもあることなのでしょうか。

松村 ここまで植栽の計画をするのはシエスタシリーズくらいだと思います。賃貸アパートで植栽というのは少ないと思います。造園業という職業としては(植栽のない賃貸住宅は)寂しいものではあるなと思います。たとえば、植木鉢1本でも入れるだけでも寂しさを感じずに過ごせるようなところはありますよね。

下村 緑化指定(面積に応じて緑を足さなければならぬ行政による制限)が植栽を植える理由として一つありますが、それだけが理由ではなく、そもそも緑で建物全体をデザインすることが集客向上、住環境向上になることが理由です。

やはりオーナーさんからすればメンテナンス費がかかるんじゃないかという危惧が一番多いと思います。メンテナンス費としてかかってくるのは年間1回か2回かの除草や剪定作業です。これも将来的に考えてみると入居する方にとってはパッと見て殺風景な外観であるよりも木がある方が空間として良い印象を持ちます。結果、物件のクオリティを上げるにつながってきます。

ストーリー性のある植栽デザイン

--どのように植栽はデザインされているのですか。

松村 色どりやシンボルツリーをやることなどにはこだわっています。ポイントは①バランス②外観の色③高低差④向き、奥行き⑤ストーリーを意識することなどです。建物や外構を見て、作り手がどのようなコンセプトで作ったのか察して計画をしています。手書きの絵でかいたり、画像を持ってきたりしています。

下村 なるほど!実は初めて聞きました。どの範囲に植えるのか、導線はこちらで考えていますがあとは自由にバランスを見て植えてもらっています。ウッドチップもお任せで入ったものです。

松村 チップを敷いているにも見た目の良さのこともあるけれど草が生えづらくなるとかそういう効果も考えたバランスで植えたり一番いいところを毎回考えながらやっているという感じですかね。植えるときは、将来の枝葉の伸び方など3年後5年後の見栄えを考えて植えています。

オーナーインタビュー

賃貸経営を始めて15年、現在7棟の賃貸アパートを所有するT氏ご夫妻は、2018年にシエスタシリーズのアパートを所有、2023年には2棟目をリピートしていただきました。シエスタシリーズを所有することになったきっかけと、2棟目をリピートした理由、当社の管理委託業務についてどう思われているのか、代表下村との対談をお届けします。



日生リビングシエスタオフィスにて

Case Study 1 東京都T氏ご夫妻

シエスタシリーズのアパートを所有しているT氏ご夫妻

2023年に2棟目をリピートした理由とは？



T氏ご夫妻
オーナー



下村 尊彦
日生リビングシエスタ

--アパートを購入することになったきっかけ、理由を教えてくださいませんか。

T氏ご夫妻 2018年に東京都・久米川の投資用新築アパートを所有したのがお付き合いの始まりです。私たちにとって6棟目の賃貸アパートでした。現地に行ったときには、まだ建物が建っていませんでしたが、見せていただいたイメージパースが外観も内装もあか抜けていておしゃれ、すっかり気に入ってしまいました。賃料相場や手残りなどについても相談できたので助かりました。

下村 周辺の市場調査を基に家賃相場や想定される入居者層、入居率、利回りの資料を渡して説明しました。ご質問にはその場で全てこたえられるように準備しています。

--当社の管理業務についてはどうですか。

T氏ご夫妻 建物とセットになっている管理の質もとても高い。日常清掃も修繕も丸ごと任せられるし、滞納が続いてトラブルになることもない。賃貸経営初心者にもおすすめできます。クリスマスに物件を飾ってくれたのもうれしかった。物件のごみ置き場が散らかっているときもすぐに片づけ

てくれて、こんなに細かくやってくれるのかと驚きます。

下村 当社は管理というよりも、オーナー様と一緒にアパート経営を行っている感覚です。入居審査時は緊急連絡先に繋がるか必ず確認しますし、修繕も必要だと感じたらしつこいくらいに提案します。稼働率を安定させて収益を上げるという目的のためにやるべきことを実行しています。

--利回りについてはどうですか。

T氏ご夫妻 現在、1棟目の利回りは当初の計画よりも想定比で114.1%の実績になっています。想定を上回るのは私たちとしても安心です。

下村 当社は創業50年を超えて実績も増え、ご提案できる内容も増えました。今後もみなさまへ、より良いサービスを届けられるよう努力を続けます。

T氏ご夫妻 私たちはリピートで2棟所有しています。日々、建築資材の高騰などで価格は上がっておりますが、日生リビングシエスタの建物なので安心して所有の決断ができました。私たちがも楽をしたい(笑)今後も新しいサービスを期待しています。



会社概要

会社名	株式会社 日生リビングシエスタ	宅地建物取引業	東京都知事（14）第 26444 号
代表者	代表取締役 下村 尊彦	建設業	東京都知事（般-2）第 153121 号
本社	〒 203-0014 東京都東久留米市 東本町 6 番 18 1F/2F Tel. 042-420-1632 Fax. 042-420-1765	賃貸住宅管理業	国土交通大臣（02）第 001158 号
設立	昭和 47 年 9 月 12 日	加盟団体	NPO 法人ホームインスペクター協会 公益社団法人 全日本不動産協会 公益社団法人 不動産保証協会 株式会社 日本住宅保証検査機構 株式会社 GIR
資本金	50,000,000 円	取引金融機関	足利銀行 青梅信用金庫 オリックス銀行 きらぼし銀行 埼玉縣信用金庫 西武信用金庫 みずほ銀行 りそな銀行 スルガ銀行 東日本銀行
事業内容	不動産分譲事業 建物請負事業 賃貸管理事業 賃貸売買仲介 資産運用事業 不動産証券化事業 不動産特定共同事業 駐車場・駐輪場の管理・運営 土地活用コンサルティング		

沿革

昭和 33 年	東京都豊島区にて個人創業
昭和 47 年	東京都東久留米市に事務所を移転 日生販売株式会社として法人化
昭和 63 年	業務拡大により東京都清瀬市に本社屋建設 同年事務所を本社屋に移転
平成 25 年	代表取締役に下村尊彦就任
平成 28 年	企業ブランド向上及び業務拡大により社名変更 日生販売株式会社改め 株式会社日生リビングシエスタに変更
平成 29 年	業務拡大により本社を東京都東久留米市に移転
同年	経営基盤強化の為、資本金 5,000 万円に増資
令和 3 年	建設業許可取得

詳しい事業内容、ご相談はWEB SITEまで



copyright © 日生リビングシエスタ All Right Reserved.

日生リビングシエスタ nissei.inc
tatecata.com

株式会社 日生リビングシエスタ nissei.inc

〒203-0014 東京都東久留米市東本町6番18 1F.2F
Tel 042.420.1632 Fax 042.420.1765

Email info@livingsiesta.com

stseis privi

copyright © 日生リビングシエスタ All Right Reserved.
日生リビングシエスタ nissei.inc | tatecata.com 2023

