

カドヤグループ会長からのオファーによって投資(2,3億)を検討出来る
と言うお話を頂きました

当社(計画院Group)としては鎌倉による住宅建設及び不動産取得の
パートナーとしてカドヤグループが適切であると判定しています。

今回、稲村ヶ崎という、鎌倉としては人気スポットである土地にて
「海が見える」という好条件から、5000万円の売り値を4500万円として
交渉を行い、成功しました。一般流通不動産なので、競売及び分筆などの
土地購入費用の圧縮までは困難であること。(海が見える)から。
また、リスクヘッジとして1戸の建設から行うことを計画しました。

販売価格は7,800万円として動きますが、売る計画のみではなく
カドヤグループのキーステーションとして不動産および建設事業の立ち上げ
を計画したいと思います。

当社の役割としては、カドヤグループの不動産事業及び建設事業の運用
及び計画を取り仕切り、売上に対する貢献を目的として出先機関となり
行動することを考えています。

Case Study: 稲村ヶ崎(第一弾)開発計画

- ・土地取得金額: 5000万円→4500万円で交渉成立
- ・諸経費
不動産仲介手数料、税金その他諸経費 ≒300万円
- ・建物原価: 1500万円(圧縮目標50%)

圧縮については当社設計事務所の提案として「インフィル」を計画。
インフィルとは・・・構造体(壁・床・天井)をスチールなどの
強化な材質として複合構造体する。
内装は家具をメインに設計して壁をすべて無くす。こと。

不動産建設原価 Total: ¥6300万円

販売価格(想定)8000~7500万円で計画

利益1200~1700万円

尚、工事原価圧縮によってプラス750万円なので
1950~2450万円となる。

候補地の選定理由:

- 1、湘南エリアの人気スポットである。
- 2、海が見える
- 3、ガレージ付き(2台、自動シャッター付き)
- 4、隣地は同じ開発であるが、既に売れ、新築中である。
ゆえに販売については必ず売れる可能性が高い。

土地取得後、建物に対する使用用途(案):

- ・カドヤグループの湘南エリア不動産および
建設のキーステーションとして会社を設立
- ・モデルハウスとして使用する。
- ・ハウゼとの建設コラボレーションの可能性
(建設費用による。)
- ・会社設立に伴いブランディング戦略が必要

カグループ:
る業務(資金調達・不動産、建設事業)

資金提供として
3億円を打診された

計画院Group:
主なる業務(建設原価コストマネジメント)
大手ゼネコンをはじめ、大規模開発の
建設原価をコントロールし、施主及び請負
対する交渉及び計画を実施する。
世界展開としては(中東、中国、インド)との
実績あり。

計画による企業メリット
をはじめ、ハウゼなどの建設会社
請負工事によって下請け工事の
計画 建設工事の売り上げ向上
産事業の展開として鎌倉を中心
の販売価格から利益率の良い物件
、建設を含めて販売できる。
エリアの拡充
メリットの総合的な検証によって
効果が向上する。
ゼなど地元メーカーのブランディング力を
地域案件などの情報、及び営業展開に結ぶ。

ハウゼからの下請け工事
発注計画

大嶋邸
新築工事
: tekineより営業受注
メーカーハウス6社の比較検証
によってハウゼとの4000万円
請負契約を締結

・事業部として活動
住宅のコストマネジメント

ハウゼに4000万円
の請負契約締結

ハウゼ:
る業務(建設事業)
メーカーハウスとしての関東県内の
販売実績は優秀

コンサルタント契約
住宅コストマネジメント実施

計画院Group:
tekine(適値)事業

WEBのみの営業展開にて
住宅のコストコントロールを提唱
今後、internetでの全国展開を

計画による企業メリット
における住宅販売実績の向上

目的:
鎌倉をベースにカドヤグループの出生機関と