

マンションコミュニティ研究会 勉強会資料

マンションの魅力はもっとツクれる、伝えられる



2013年9月19日(木)

東邦レオ株式会社
吉田 啓助



自己紹介

名前: 吉田啓助(よしだけいすけ)

年齢: 35歳

出身: 宮崎県えびの市出身 群馬県高崎市の社宅育ち

家族構成: 子供3人(6歳、4歳、1歳)の5人家族

出身校: 千葉大学園芸学部

勤め先: 東邦レオ株式会社に新卒で入社して13年目
緑化事業の責任者を通じて、マンション専門のGreen×Town事業を創業

住まい: ハイタウン塩浜第二住宅(2013年5月から住み始めました)

講演・執筆活動: 静岡県主催のマンションセミナー、マンション・ラボでのコラム連載

趣味: 野球、釣り、ピアノ(息子の影響で最近はサッカー)



勉強会を行うきっかけになった「ブログ」について

◆何について: マンションの生活や運営に繋がる10つのテーマ

- ①マンションコミュニティ ②管理・運営 ③植栽管理 ④生活の役立ち情報 ⑤管理組合の理事さん
- ⑥まちづくり ⑦団地に住んで思うこと ⑧季節に関すること ⑨庭園に関すること ⑩日々思うこと

◆更新頻度: 毎日1テーマで、1年2ヶ月継続中です

◆例えばどんな内容?

- ・仕事やインタビュー活動などを通じて知り合った「理事さんやマンションの取り組み」紹介
- ・これからのまちづくりのモデルになると言われている「アメリカ・ポートランド」の現地訪問記
- ・日々の管理業務を通じて思うこと(もっとうしたら良くなる等々)

👁 読者になる

👤 アメンバーになる

✉ メッセージを送る

📌 ピグともひかる

バージョンをお願いした「リノベる」さんが特集されたので、ご紹介します。

◆中古マンションが新築よりも安く、理想の住まいが手に入る

りました！家選びで中古+リノベーションという選択肢

植栽提案でいきなり見積は要注意！提案の基本は4つ

廣田代表より

1. 高経年団地活性化のポイント

この2つには「3つのポイント+1」で最後に発表します

2. 世代が循環するサステナブルマンション に必要なこと

オファーを頂いて改めてお伝えしたいと思った事(このプレゼンの目的)

マンションの魅力はもっと
ツくる事が出来るし、伝えることができる

※ツくる=作る、創る

1. 中古不動産市場が注目を浴びている
 2. なぜ私はハイタウン塩浜を購入し住みたいと思ったのか
 3. 実際に買って見て、住んでみて見えてきたカダイ
 4. カダイを少しでも解決するために自分でやりはじめた事
 5. 管理組合全体で取り組みをしているマンションの事例
 6. 魅力のツクリ方について
 7. 取り組んでいるマンション事例の紹介
 8. お金を効果的に活用してツクリだす方法について
 9. 伝えるにも、創るにも必要なコミュニティ
 10. 廣田さんから頂いたお題について
 11. 最後に
- 伝える
- ツクリ

これまでは
「家選び」＝「条件の良い新築選び」

しかし、

- ①リノベーション(部屋の中を作り替える)技術の進歩
- ②子育て世代の抵抗感の低下
- ③安価で優良な不動産が多い

により、中古不動産が注目を浴びるようになってきています。

つまり、これからは
「新築」≦「中古＋リノベーション」

その様子を6月の報道ステーションサンデーが特集しています。

なぜ私はハイタウン塩浜を購入し住みたいとおもったのか

◆きっかけ

3人めの子供が生まれた事と長男が幼稚園年長になったこと

⇒㎡数の多い住まいはなかなか出ないので、巡りあった時が買う時と決めた

◆購入すると決めて、ハイタウン塩浜に住むと決めた理由

1. 非常にリーズナブルで人生デザインに合致した
2. 子育てを含めこれから暮らしに必要な要素が整っていた
3. 今住む人達に惹かれ、暮らしづくりを一緒にしたいと思った

◆私の中で非常に大きかった事

- ・この事業を始めて、「築年数」等では計れない魅力的なマンションがあることを知った
- ・ローン限度額一杯にお金を借りて新築を買う以外に選択肢があるはずと思った

人生における1,000万円を、3人いる子供の教育費や家族との旅行など人生のステージでその都度必要な事を選択できる状態にしたかった。

そのためには、新しい良い家よりも、中古＋リノベーションで良い暮らしが出来る事が欲しかったし、不確実な世の中で、確実に決まってしまう家賃の割合を抑えたかった。

シティテラス南行徳

資料請求

 <p>市川市南行徳3 東京外口東西線 南行徳 徒歩10分</p>	terrace-C 即入居可※諸手続 終了次第	3LDK 68.22m ² ~68.92m ²	3380万円~3980万円
	terrace-B 即入居可※諸手続 終了次第	3LDK 67.35m ²	3620万円・3820万円
	terrace-A 即入居可※諸手続 終了次第	3LDK 67.35m ² ~67.69m ²	3400万円~4020万円
	terrace-B 第4期 2013年9月下旬予 定	3LDK 67.35m ² ~68.85m ²	3490万円~3750万円 (予定)

住活キャンペーン 特別企画 販売予定物件レポート **即入居可能**

東京外口東西線「南行徳」駅徒歩10分、「浦安」駅徒歩14分の2駅利用可。「南行徳」駅から「大手町」駅へ17分。生活便利な大型スーパー近接。3LD・K中心のファミリータイプ。「ディスプレイ」など充実の標準設備。3棟一体開発(テラスA・B・C)、全252邸(※1)の大規模レジデンス始動。 [詳細はこちら](#)

このタイミングで家を探す事は「子供のふるさとになる場所探し」になると思っていたので、

- ・子供だけでも安心して遊べる環境(歩車分離等)、
- ・社宅育ちだった私が経験した多くの人との密な関わり(地域で育ててもらおう)
- ・子育てしやすい生活基盤施設(スーパーや公共施設等)の充実

なども重視していました。



わたし

地域隔て無くお付き合いをするオープンな風土や、若い世代に入って欲しいという思いも持って運営している理事長や自治会長に惹かれた

VS

嫁さん

6年間暮らしてきた中で出来たママ友と離れたくないし、同じ中古なら今住んでいる朝霞の近くで探したら良いのでは？と場所を動くことに抵抗があった。

そこで、私自身が住みたいと思ったきっかけでもあるハイタウン塩浜に住む人と接する機会を、嫁さんや子供にも作ろうと考え、団地内でやっているクリーンデー&餅つき大会にまだ住んでもいないのに家族で参加しました。



作業をしながらの住民さんとのやり取りや、子供たちが楽しく作業をしたり、みんなに受け入れてもらっている姿を見て安心して、行こう！と決めました。

実際に買ってみて、住んでみて見えてきたカダイ

課題1:不動産仲介業者さんが、管理状況やそこでの生活の事を知らない
⇒なので、せっかくの魅力が伝わらない

課題2:若い人が本当に少ない!
⇒ママ友から三男を見て、1歳時の子供第二住宅で初めて見たという声で不安になる

課題3:オープンだけど、運営はクローズに見えてしまう
⇒新しい人が入ってこないという課題もありますが、同じメンバーで運営してしまう

カダイを少しでも解決するために自分でやり始めたこと

子育て世代にハイタウン塩浜を知ってもらい、できれば住んでもらうために

1. 吉田家主催のオープンハウス

クローズな運営に見えないようにして、若い人を運営に巻き込むために、

2. 自治会への参加（自治会長へのプレゼンを経て）

そこに住む子育て世代からの継続的な情報発信で母親に安心してもらうために、

3. ママ友との連携によるハイタウンブログ（調整中）

- 目的:①子育て世代の人達に「中古+リノベーション」で、新築以上の部屋が安く
手に入る事を知ってもらいたい(中古マンション全体のイメージを変えたい)
- ②ハイタウン塩浜の良さを知ってもらい出来れば住みたいという人を作りたい

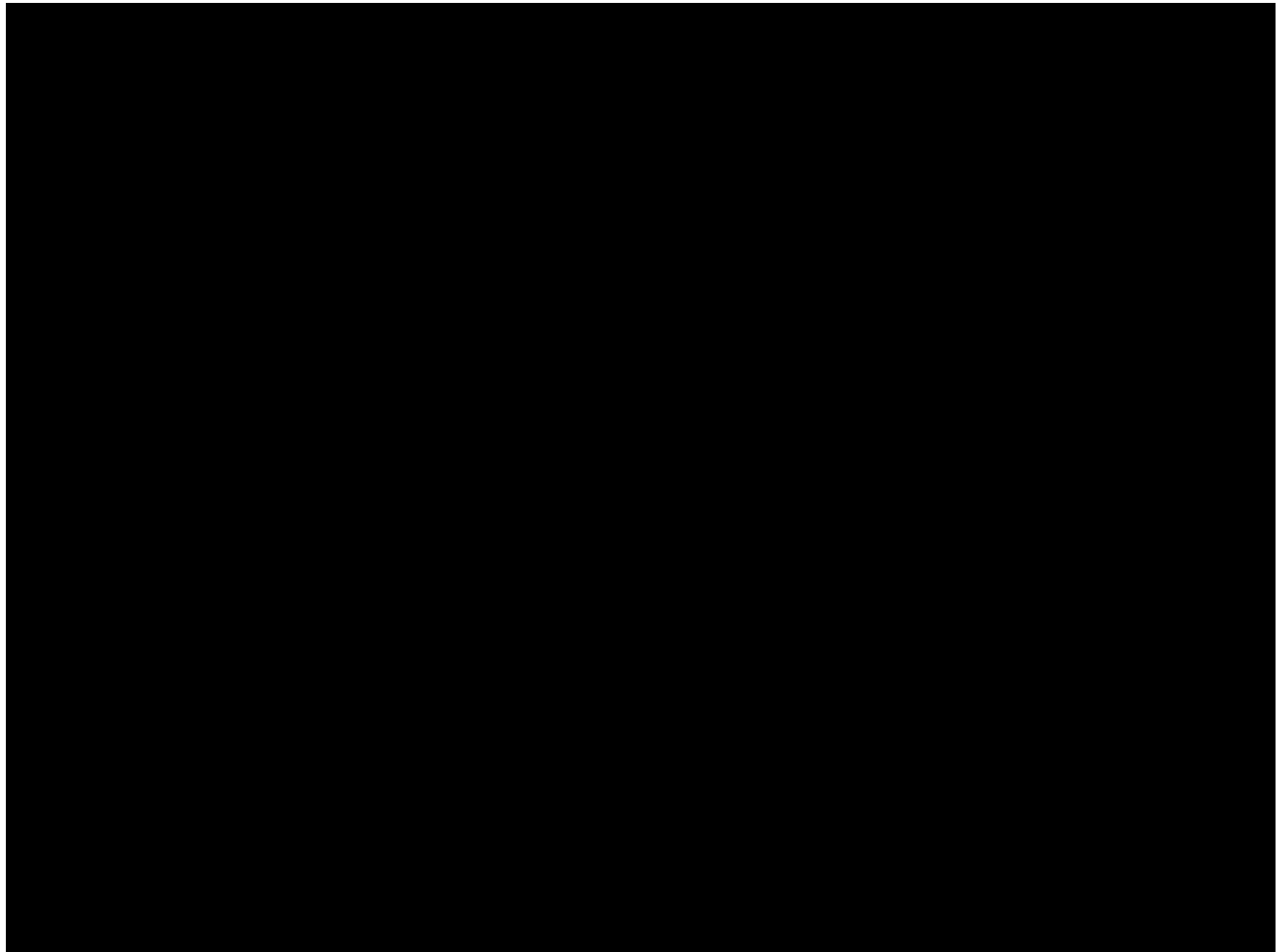
日時:2013年7月15日(月・祝日) 10時~16時

募集方法:FACEBOOKでの友達、アメブロ、ママ友、近所の方、会う人に言いまくる

参加者:30名以上(30代が80%程度)

お酒も入れながら、アットホームな感じを演出し、とにかく我が家で過ごしているという感覚になってもらうように努めました。自治会長や理事長も来てくれました。





吉田家オープンハウスアンケート

ハイタウン塩浜含む築年数が経過した団地やリノベーションの魅力を子育て世代の人に知ってもらいたいと思って始めた我が家のオープンハウスですが、いかがでしたでしょうか？まだまだ運営の改善の余地があると思っており、参加して頂いた方のご意見を頂きたいと思っています。アンケートへのご協力を頂けると幸いです。



1. 今回のオープンハウスの内容はいかがでしたでしょうか？



1-①. 宜しければ「1」の回答理由をお答え下さい

「とても、アットホームな感じで、楽しかったかも。」

2. オープンハウス前後で団地や住まいのイメージは変わりましたか？

はい いいえ

2-①. 「はい」と答えて頂いた方、何が変わったか具体的に教えて下さい。

「30年弱ハイタウンに住んでいますが、塩浜のよさを教えてもらって気がしました。」

3. すまい選びで重視するポイントを以下から選び順番をつけて下さい

- ①マンション ②戸建て ③新築or中古 ④価格 ⑤ローン限度額内
- ⑥間取り ⑦駅近 ⑧地域(土地柄) ⑨通勤 ⑩子育て環境(教育、安全等)
- ⑪生活施設(スーパー、病院) ⑫近所関係 ⑬住んでいる人の温かさ(コミュニティ)
- ⑭両親の近く ⑮地の利や知り合いがいる(賃貸暮らし等で) ⑯資産価値の維持
- ⑰同世代の有無 ⑱自然環境 ⑲自治会・理事会運営 ⑳その他

1. 14 2. 10 3. 4 4. 11 5. 13 6. 1 7. 6

優先順位高

優先順位低

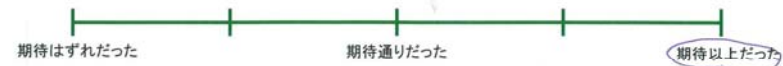


吉田家オープンハウスアンケート

ハイタウン塩浜含む築年数が経過した団地やリノベーションの魅力を子育て世代の人に知ってもらいたいと思って始めた我が家のオープンハウスですが、いかがでしたでしょうか？まだまだ運営の改善の余地があると思っており、参加して頂いた方のご意見を頂きたいと思っています。アンケートへのご協力を頂けると幸いです。



1. 今回のオープンハウスの内容はいかがでしたでしょうか？



1-①. 宜しければ「1」の回答理由をお答え下さい

「オープン」という言葉の通り、夏のさわやかな風が吹きぬけ多くの方が自由に出入りしたり。飲み物や食事もおいしく子供たちもとても楽しそうだったからです。」

2. オープンハウス前後で団地や住まいのイメージは変わりましたか？

はい いいえ

2-①. 「はい」と答えて頂いた方、何が変わったか具体的に教えて下さい。

「~~家の中まで~~家の中まで入ったことかなかったので、ここでの暮らしがリアルに感じられ、今までのイメージよりもより身近に感じられるようになった。」

3. すまい選びで重視するポイントを以下から選び順番をつけて下さい

- ①マンション ②戸建て ③新築or中古 ④価格 ⑤ローン限度額内
- ⑥間取り ⑦駅近 ⑧地域(土地柄) ⑨通勤 ⑩子育て環境(教育、安全等)
- ⑪生活施設(スーパー、病院) ⑫近所関係 ⑬住んでいる人の温かさ(コミュニティ)
- ⑭両親の近く ⑮地の利や知り合いがいる(賃貸暮らし等で) ⑯資産価値の維持
- ⑰同世代の有無 ⑱自然環境 ⑲自治会・理事会運営 ⑳その他

1. 8 2. 10 3. 11 4. 9 5. 6. 7.

優先順位高

優先順位低



吉田家の皆様へ

こんにちわ。リノバるの島田です。

先日はオープンハウス、どうもありがとうございました。

とってもアットホームで素敵なオープンハウスでした！

お客様もご案内させていただいて、ありがとうございます。

あの時のお客様ですが、吉田様のお家を見て団地でリノベーションしたいという気持ちが強くなっただそうです。

今は物件購入のために、持ち家の売却を進めている状況です。

近いうちにご近所さんになるかもです。笑

さて、今、実家に帰省中なのですが、私の実家は地鶏屋をしております、ぜひ皆様に食べていただきたいと思いましたが、お送りさせていただきます。宮崎の味です。思い出して下さい。笑

管理組合全体で取り組んでいるマンションの事例

コミ研でも発表された西京極大門ハイツでは、

- ①管理組合が部屋を買い取り適正価格を維持する仕組み
- ②仲介会社が購入者に魅力を伝えられるようにツールを作り、販売する仕組み

を導入し、子育て世代の呼び込みにも成功している。

管理組合全体で取り組んでいるマンションの事例

千葉みなとにある438戸、築8年の「ブラウシア」というマンションでは、

①ウェルカムガイドブックを作成し、入居者へ説明の機会を設けている

によって、居住者への安心感や共同生活をする上でのルールの共有を図っている。

日本経済新聞

管理の「憲法」皆でつくる ルール工夫し明文化 マンション誰のものか 第7部 住み続けるために(3)

2013/6/27 13:00 | 日本経済新聞 電子版

4月20日午後、千葉市中央区のJR千葉みなと駅前の「ブラウシア」(438戸)の集会室に、管理組合の理事長、副理事長と管理会社の担当者、それに引っ越してきて間もない入居者2組の約10人が集まった。

■入居者に説明会

「ようこそ当マンションへ。ご入居おめでとうございます」。管理組合の八柳博理事長(64)のこんな挨拶で始まった会合は、管理組合による新たな入居者向けの説明会だ。築8年になるこのマンションは今春、住人が守るべき基本的な事項をまとめた「ウェルカムガイドブック」を作成した。それに基づく説明会への出席は入居時のルールである。

ガイドブックはカラー印刷で表紙を含めて11ページ。総会への参加などを求める「区分所有者へのごお願いごと」や、管理費の支払いのような「区分所有者としての責務」、ゴミ出し

の取り決めなどを記した「基本ルール・生活マナー」など、9章で構成している。

この日の説明会は、まず管理組合側から30分ほどかけてガイドブックの内容を説明。質疑応答を含めて1時間半ほどで終わった。出席した若い夫婦と単身女性の様子について、八柳理事長は「最初は緊張した面持ちだったが、聞きたいことを何でも聞けて安心したようだった」と振り返る。

このガイドブックはいわば、マンション住人の「憲法」である管理規約などの解説書だ。多様な家族構成の住人が快適な共同生活を送り、マンションの資産価値を高めるには、居住者全員が管理の重要性を意識することが欠かせない。



マンション管理組合が自主的に作った転入者向けのガイドブック

魅力のツクリ方について

これまで発信している「魅力」という言葉ですが、改めてマンションで魅力という言葉を使うと暮らしやすさや良い住み心地を提供する「居住価値」と、選ばれるマンションになる「資産価値」が重なり合っている部分だと思っています。

例えば...

【 西京極大門ハイツの日曜喫茶 】



【 ハイタウン塩浜の外構改修 】



魅力のツクリ方について

築年数、駅徒歩●●分や部屋の広さは変えられないし、新築と競っても意味がないので、
変えられる共用部や、地域との連携、コミュニティなどに集中して、
そのマンションならではの魅力を創りだしていけば良いと思っています。

変えられないもの

- ・築年数
- ・駅からの近さ
- ・部屋の広さ
- ・眺望
- ・住んでいる人

etc

他にも何かあるか
書き出してみてください

変えられるもの

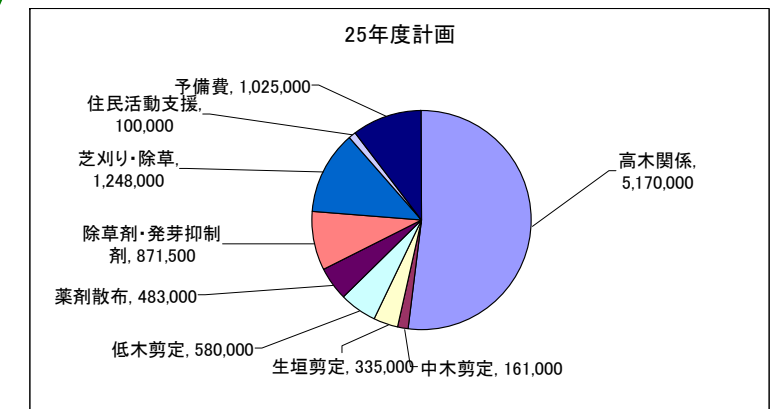
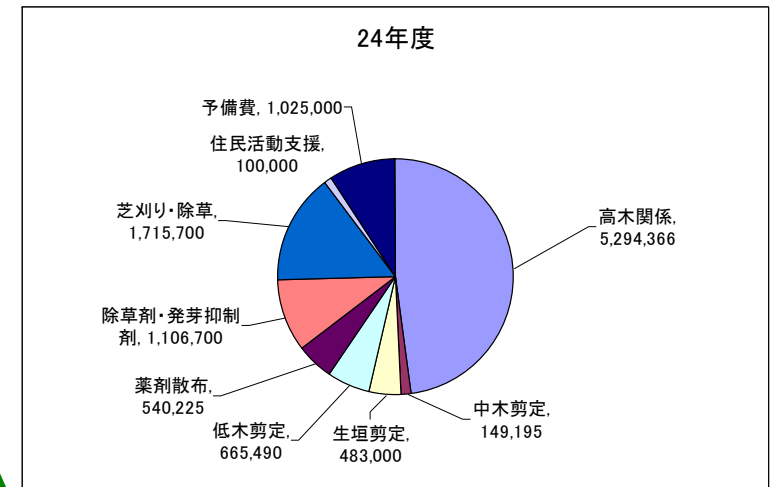
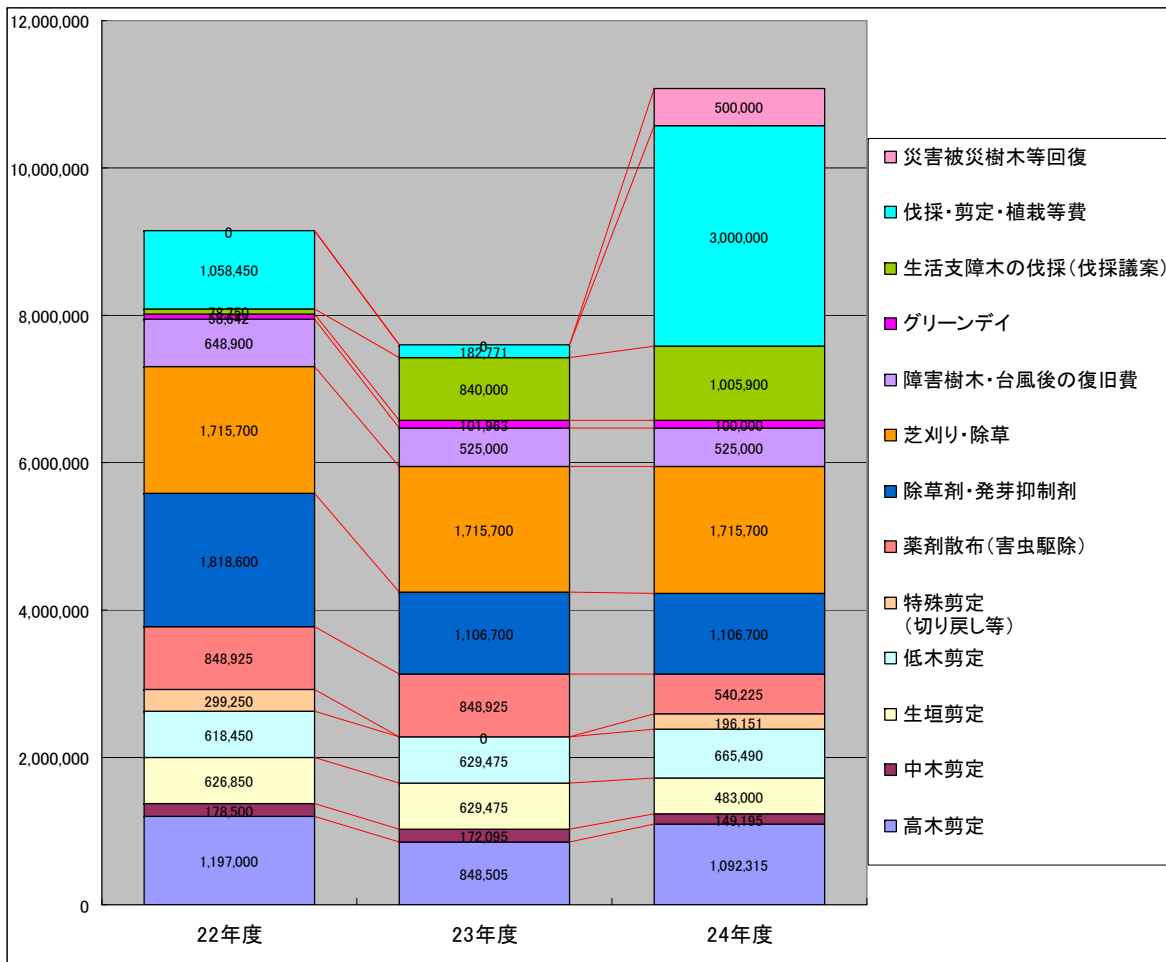
- ・間取り
- ・設備
- ・駐輪場
- ・駐車場
- ・外構植栽
- ・敷地用途
- ・住んでいる人との関係
- ・世の中への露出度
- ・運営チーム

etc

他にも何かあるか
書き出してみてください

お金を効果的に活用して魅力をツクリ出す考え方や方法について

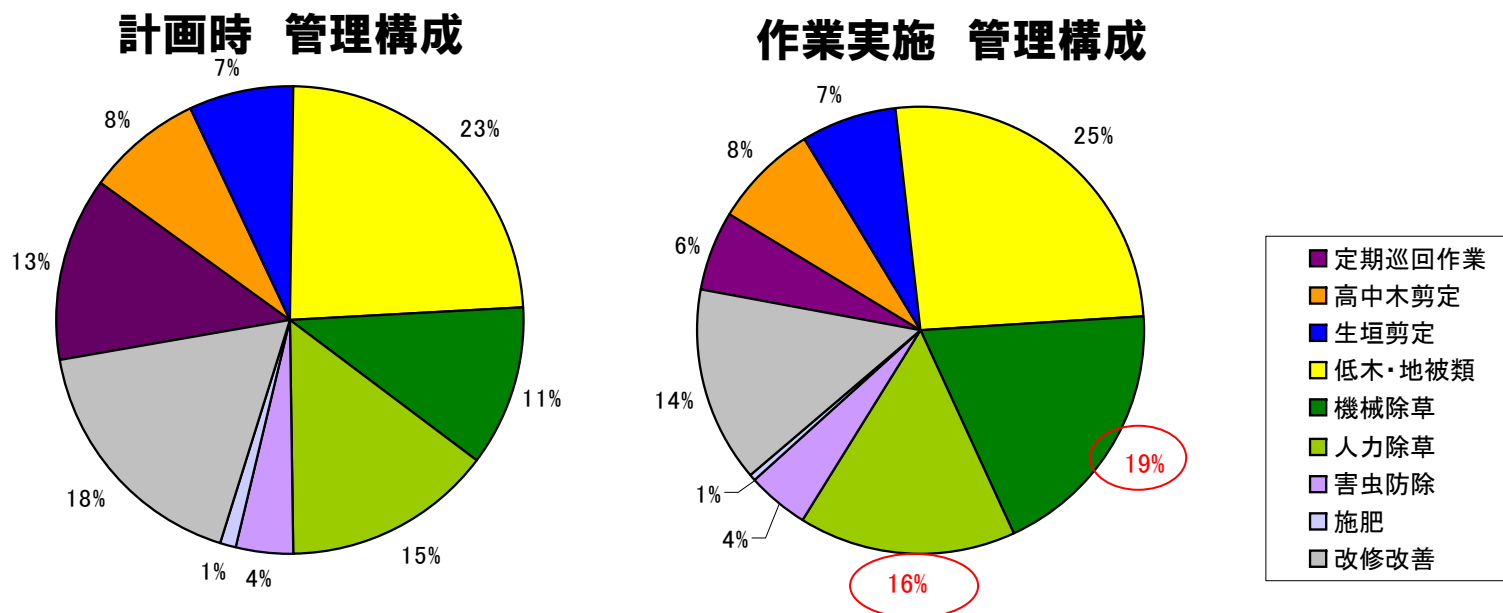
とは言え、お金が潤沢にあればすぐにでも色々と着手できますが、そうでは無いところもあると思います。そこで管理費からの作り出し方を、私たちが普段行っている植栽管理を例にとってお伝えできればと思います。



お金を効果的に活用して魅力をツクリ出す考え方や方法について

抱えている植栽の量に対して、かけられる年間予算が少ないこのマンションでは、現状のコストを抑えながら景観を向上させるために、管理手法の見直しと住民参加型のイベントを強化しました。

24年度植栽管理作業について



○ 計画に対し、機械除草、人力除草作業の回数増えが掛かってしまった。
(計画時 26% ⇒ 実績 35%)

○ 根が根付いていない箇所が多く、夏場や台風時の倒木・枯れへの対応が多くあった。

お金を効果的に活用して魅力をツクリ出す考え方や方法について

管理改善 管理内容・方法の変更により対処するもの

改修改善 改修による改善が必要なもの

植栽裸地部対応

高木支柱劣化

芝地の雑草害

レッドロビン生育不良

中庭高木の雑草害

中庭高木生育不良

低木の水枯れ

生垣支柱

低木裸地部の雑草害

中庭高木生育不良

中庭芝地の雑草害

屋上緑化の枯れ

サクラ病害虫害

お金を効果的に活用して魅力をツクリ出す考え方や方法について

【エントランス外構、中庭 植替え前】



【植替え後】



● 植え込み講習



● 植物勉強会の実施



お金を効果的に活用して魅力をツクリ出す考え方や方法について



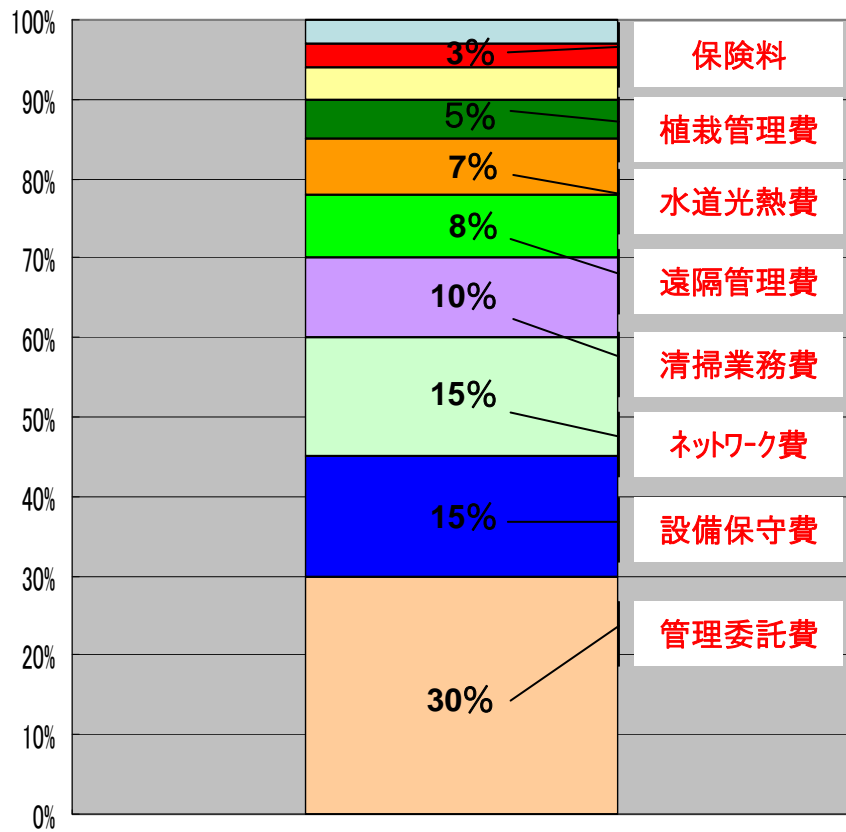
お金を効果的に活用して魅力をツクリ出す考え方や方法について



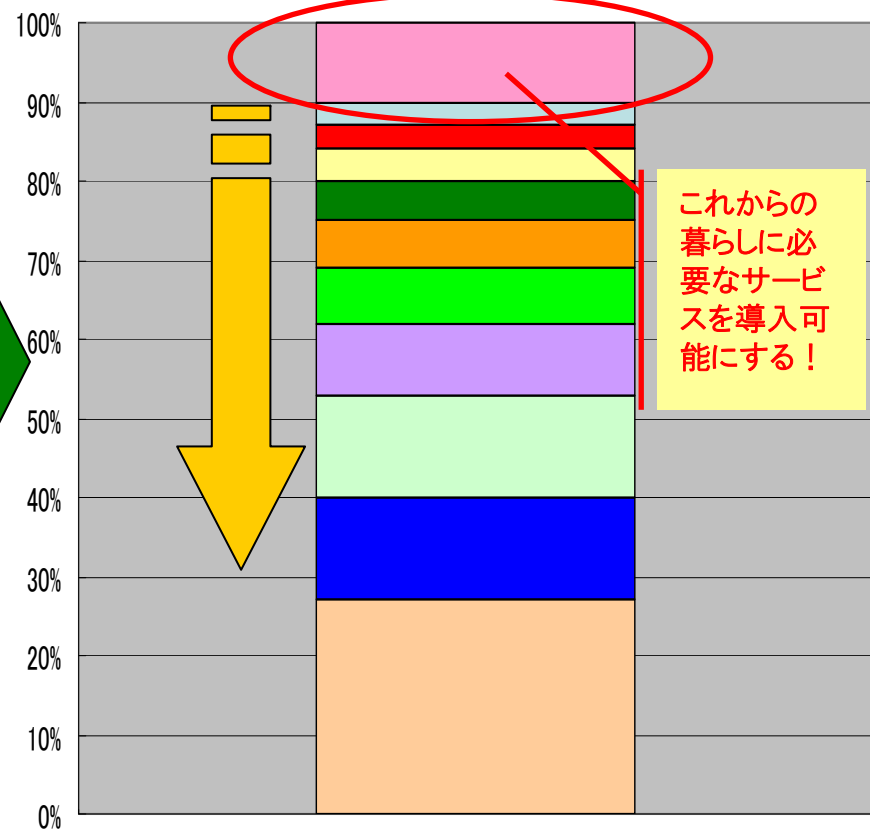
お金を効果的に活用して魅力をつくり出す考え方や方法について

今回は植栽管理での事例でしたが、基本的な考え方はみなさんが感じている通り同じと思います。これからの暮らしに必要な項目か、それとも優先順位が低い項目か見極めながらムダを省き、かけたいところにコストを掛けて魅力づくりをする。そんな運営が必要だと私も思っています。

【 現 状 】



【 改善後 】



伝えるにも、ツクるにも重要になるコミュニティ



「緑」は「コミュニティ」を形成するのに相性が良い



①世代や性別、経験を問わず、役割があり、楽しくできる

②住環境における「緑」は、住む人にとって重要な要素

廣田代表より

1. 高経年団地活性化のポイント
2. 世代が循環するサステイナブルマンションに必要なこと

のために必要な「3つのポイント+1」とは

1. ツクリ(創る、作る)こと
2. 伝えること
3. 変化し続けること(=固定化せずオープンであること)

最後の+1が「コミュニティ」

最後に



1. 中古不動産市場が注目を浴びている
 2. なぜ私はハイタウン塩浜を購入し住みたいと思ったのか
 3. 実際に買って見て、住んでみて見えてきたカダイ
 4. カダイを少しでも解決するために自分でやりはじめた事
 5. 管理組合全体で取り組みをしているマンションの事例
 6. 魅力のツクリ方について
 7. 取り組んでいるマンション事例の紹介
 8. お金を効果的に活用してツクリだす方法について
 9. 伝えるにも、創るにも必要なコミュニティ
 10. 廣田さんから頂いたお題について
 11. 最後に
- 伝える
- ツクリ

コミュニティ研究会 勉強会資料

マンションの魅力はもっとツクれる、伝えられる



ありがとうございました！！

