

三井のすまいオーナーのための快適ライフスタイル通信

MITAS

VOL.06
2020 FEB

[特集]

「経年優化」による ヴィンテージマンションづくり。

それは、これからも住みたくなるマンションを目指すこと。



三井不動産レジデンシャルサービス東北

発行:三井不動産レジデンシャルサービス東北株式会社
〒980-0014 宮城県仙台市青葉区本町2-4-6 仙台本町三井ビルディング
022-262-9531

三井不動産リアルティ東北

売却マンション募集中!!



三井不動産リアルティグループは
86年度~18年度の33年連続全国売
買仲介取扱件数No.1です。

三井のリハウスは、
売主様・買主様と何度も直接お話をして、
しっかりとご希望を
聞かせていただきます。



三井のリハウス仙台センタ

リハウス仙台

検索

三井のリハウスは、様々な手法で売却活動を行います。

店頭や電話で。

三井のリハウスでは、月間10,000件以上*1の購入検討のお客様から
ご相談いただいています。

*1: 2016年4月~2017年3月の平均登録者数

メールで。

「MyリハウスFile」登録者数(26万名以上*2)の購入希望条件と
一致する方へ「新着物件お知らせメール」を配信します。

*2: 2017年5月22日時点

ホームページで。

月間1,100万件以上*3の閲覧数を誇る三井のリハウスホームページ
に掲載。物件画像最大30点とパノラマ動画で魅力をお伝えします。

*3: 2016年4月~2017年3月のホームページの月平均アクセス数

広告で。

周辺地域など、購入検討者が多いエリアへの新聞折込広告や
ポスティング広告を実施します。

不動産サイトで。

SUUMO や at home(アットホーム)など、人気の不動産サイトに
掲載します。

*各サイトの仕様により掲載されない場合があります。

オープンハウスで。

現地内覧会を開催し、ダイレクトに物件の魅力をアピール。
売主様のご都合に合わせて開催のご相談をさせていただきます。

三井のリハウス 仙台センターにお任せください 不動産資産に関する「お悩み」「ご相談」に仙台センターがお応え致します。



無料相談・価格提案(無料)

TEL Free
0120-312-192



Mail価格提案

メールでも、無料相談・価格提案(無料)を
受け付けております。
お気軽に sendai@mf-realty.jp へ。



24時間ネット価格提案受付中

仕事で夜遅い日でも、
インターネットで24時間
受け付けております。

三井のリハウス
検索



店舗

あなただけの住みかえの疑問や相談は…
仙台センターへ直接ご来店ください。
スタッフ一同、ご来店を心よりお待ちしております。

三井のリハウス

三井不動産リアルティ東北株式会社

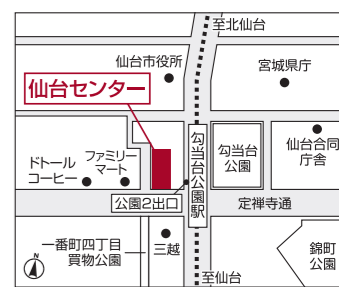
仙台センター

TEL Free
0120-312-192

sendai@mf-realty.jp

〒980-0803 仙台市青葉区国分町3-1-1 仙台第一生命ビル 1F

宮城県知事(7)第3998号 (一社)不動産流通経営協会会員 東北地区不動産公正取引協議会加盟



三井のマンショントークセッション～これからのマンションコミュニティを考える～

開催日:2019年11月17日(日) 会場:三井のすまいモール一番町 主催:三井不動産レジデンシャルサービス東北株式会社



(左から)
三井不動産レジデンシャルサービス 柴田 剛さん
三井不動産レジデンシャルサービス東北 担当 高林 雄さん
「パーク・アベニュー八乙女ビューステージ」
管理員 佐藤 仁さん
管理組合理事長 庄司 征浩さん

「長町南パークホームズサザンクレスト東館」
前管理組合理事長 森 信さん
コミュニティ推進委員 島津 二郎さん
管理員 齋藤 千耳さん
三井不動産レジデンシャルサービス東北担当 渡辺 浩輔さん

「経年優化」による
ヴィンテージ
マンションづくり。
それは、これからも
住みたくなる
マンションを
目指すこと。



マンションの価値を高める
経年優化
ヴィンテージマンションとは？

昨秋、三井のすまいモール仙台一番町にて「三井のマンショントークセッション」が開催され、会場に集まった居住者の皆さんが、これからのマンションコミュニティづくりについて話し合いました。今回のトークテーマとなったのは「経年優化によるヴィンテージマンションづくり」。

近年都心においては、築20年～30年といったマンションでも「ヴィンテージマンション」と呼ばれ、高い入居率と資産性を誇っているそうです。三井不動産レジデンシャルサービス青山支店の柴田剛さんもゲストに迎え、三井不動産が掲げる、時間が経過することによる価値を高める「経年優化」の思想や、ヴィンテージマンションを作るうえでポイントなども教えていただきました。

もっと楽しく、
ずっと住みたくなる
コミュニティを自分たちでつくる

今回登壇したのは、1998年築、総戸数30戸の「長町南パーク・ホームズサザンクレスト東館」(以後「サザンクレスト」)、

2002年3月築、総戸数134戸の「パーク・アベニュー八乙女ビューステージ」(以後「パーク・アベニュー」)それぞれの管理組合理事長経験者の方々。
「サザンクレスト」では、2年で交代してしまう管理組合の下部組織として、継続して活動できる「コミュニティ推進委員」を起ち上げ、様々な交流イベントを行っているそう。

「お花見」や「芋煮会」、「ゴルフ」やコミュニティルームでの「パブリックビューイング」など様々。森さんが主催する「歩こう会」では様々な場所をその土地の歴史などを学びながら健康のために歩く会。毎回森さんが下調べして開催しており、好評を博しているとのこと。築21年の経過によって住まう人の家族構成も変化。同じマンション



ンに住まう人同士が楽しく過ごせるマンションを、自分たちが楽しみながらつくっていく。これもまた「経年優化」の取り組みのひとつです。

「困りごと」は解決できる
という実感が叶えた、
もつと住みやすく、
ずっと住みたくなる
建物づくり

「パーク・アベニュー」では、駐車場へのスロープが冬の間凍って困るという課題があったものの、なかなか手を付けられずにいたところ、大規模修繕でお世話になった工事業者の方にその悩みを相談、提案してもらったのが遠赤外線ヒーター。これによって凍結は大幅に改善、「困ったことは改善できるんだ」という実感を得られたそう。それ以来、積極的に建物に手をかけるようになり、住みやすさをさらに改善。その結果、賃貸に出された住戸の契約も早く、高い入居率を誇っているとのこと。住まう人はもちろん十人十色、無関心だった方にも気づきを与えて、しっかりとプロセスを踏んで合意形成していけばもっと良いマンションにしていけると、とても前向きなお話しをいただきました。

「サザンクレスト」でも車を使う人が減ったことで駐輪場を増やしたり、防災倉庫に車椅子を増やしたり、今後は桜を



植えたり、東屋を建てたりなど、想像は膨らむばかり。
自分たちがより住みやすいマンションをつくっていくことがまさに「経年優化」といえるのでしょうか。

「経年優化によるヴィンテージ
マンションづくり」のための
管理会社としてのお手伝い

コミュニティイベントに参加させていただくことで、コミュニティの一員としてその輪に加えていただいたり、マンション周辺の外構の植栽を美しく保ったり、ソフト・

ハードの両面から居住者の皆さまと一緒に、より住みやすいマンションづくりをお手伝いさせていただくのが管理会社の役割。柴田さんからは首都圏での事例として、VRを活用した避難訓練や、共用部でのコンサート、駐車場のサブリース、コミュニティスペースのナースケアステーション貸し出しなど様々な事例が紹介され、こんなこともできるんだ、という気づきをもたらしました。

自分たちがもつと住みやすく、ずっと住みたくなるマンションをつくっていくことが、マンションの価値を上げること、つまり誰もが住みたくなる「経年優化」によるヴィンテージマンションへの第一歩。そんなことを学べた有意義なトークセッションとなりました。

