

団地再生プロジェクト「若年世代の団地クリエイティブ・ライフ！～すまう・つなぐ・ひろがる～」

提案募集(コンセプト提案及び設計施工業務ならびに再販事業提案に関する公募型簡易プロポーザル) 公募選定結果について

神戸すまいまちづくり公社では、今回の提案募集で、既存住宅の流通促進を目的に、民間住宅市場でモデル的に買取再販事業を行い継続的な事業展開を模索するため、コンセプト、設計施工業務、再販事業提案と多岐にわたる提案を求める公募型プロポーザルを実施しました。設計施工及び販売のコンセプトやプランの提案だけでなく、継続的な再販事業や既存住宅流通促進に関しての提案まで提案していただくという難しい条件設定をしたにもかかわらず、公募1、公募2併せて4社から応募があり、合計6の提案をいただきました。

このたび、最優秀提案者が決定しましたので、公募選定の結果をお知らせします。

(1)公募選定結果について

	公募1:鶴甲団地プロジェクト	公募2:高倉台団地プロジェクト
提案 総数	4提案	2提案
最優秀 提案者	<販売者> (有)Lusie(神戸市中央区山本通 2-14-22) <設計・施工者> (株)デン・プラスエッグ(西宮市北名次町 11-3-101)	該当者なし
評価の 概要	『良い「住人」が「住人」を集める。』というコンセプトのもと、実績に基づいたハード面及びソフト面双方に団地再生につなげていく意欲ある提案が評価されました。具体的には、自社HPでの工夫された情報発信や施工途中の新旧住民の顔が見え機運を盛り上げるペイントパーティーの実施、団地コミュニティへの感度の高い居住者を定住させるため、販売時に先着順ではなく面談によって入居者を選ぶという点、その際の申込者リストを次の展開に活用していくという点などに斬新さがあり、ハードのリノベーションに住まい手の個性を付加することで団地全体の価値をあげていくという視点や継続性への工夫が評価されました。 (※提案内容は2ページ目参照)	公募2では、各提案者の提案内容について、選定評価委員会で一定の評価がされましたが、プロポーザル募集要項で定める趣旨や条件として、空き家活用や継続的な取り組みの視点、またモデルルームとして一定期間運営することを考慮した場合に、十分に諸条件を満たしているとは言えないと判断したため最優秀提案を選定しないことといたしました。

(2)公募選定スケジュールについて

- ・平成 28 年 9 月 1 日(木)～平成 28 年 10 月 5 日(水) 公募期間
- ・平成 28 年 10 月 14 日(金) 選定評価委員会(書類審査及びプレゼンテーション審査)
- ・平成 28 年 10 月 25 日(火) 選定結果発表

(3)今後のスケジュールについて

<鶴甲団地プロジェクト>

- ・平成 28 年 11 月～29 年 1 月 リノベーション工事予定
- ・平成 29 年 1 月頃 ペイントワークショップの実施(予定)
- ・平成 29 年 1 月末 リノベーション工事完成予定
- ・平成 29 年 2 月～ オープンハウス公開(予定)

提案書（販売プラン・改修プランの提案）

提案者	有限会社 Lusie
-----	------------

鶴甲団地 501号室

対象住戸のコンセプト・販売プラン・改修プランなど記入して下さい。

(1-1) 販売コンセプト

良い「住人」が「住人」を集める。

(1-2) 販売プラン

自社サイト「神戸R不動産」での記事掲載による販売を計画しています。掲載については一般物件取り扱いではなく、特集コラムとしての掲載と物件情報掲載の両方を考えています。販売に際しては、施工途中の段階から販売情報を掲載し、施工途中にペイントパーティーと題し、塗装のワークショップイベントを開催します。施工途中からの情報公開と価格公開により、ユーザーへの物件への愛着感を施工時から高める工夫を行います。完成後は、2週間～1ヶ月程度で一度販売応募状況を締め切る計画をしており、通常の不動産販売のように先着順での購入者決定ではなく、入居者の属性・団地コミュニティ形成への関心度が高い良好な住人を面談の上、決定する方法を計画しています。そのため、価格については今回実験的な取り組みという側面を鑑み、弾力的な価格設定を希望します。また、そこで集められた購入者リストを今後の団地リノベーション分譲販売における顧客リストとして有効活用できるような取り組みを目指します。

設定価格(※物件価格は市場価格を参考に設定してください)(※税込額で記載してください)

①物件想定価格	※非公開	③諸経費等	650,000 円 <small>(不動産登記費用・不動産取得税・取得時仲介手数料・その他保有経費等)</small>
②改修費用	※非公開	④販売想定価格	※非公開

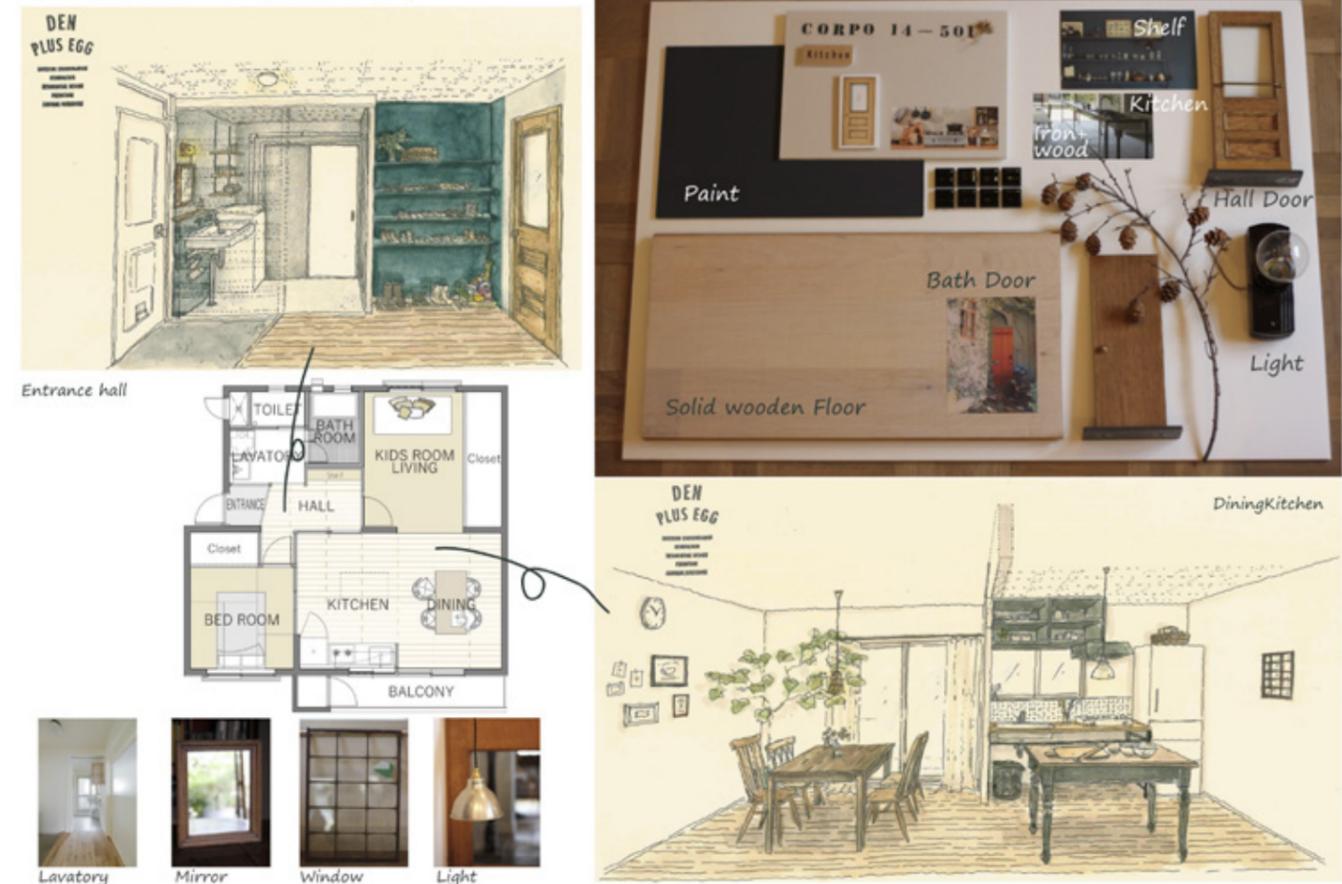
<その他アピールポイント>

- ・DIY(塗装)イベントを施工途中に組み入れ、既存の団地居住者にも参加していただくことにより、入居前から団地コミュニティの居住者と知り合いになることができるとともに、既存団地居住者には若い入居検討者世代の顔をみることで、改装途中の同一住戸を見ることにより自身の住戸のリノベーション機運を高めることができる考える。
- ・販売に際してモデルルームとして家具を入れ既存内装になじむアンティーク家具などを設置し、古いものの良さをビジュアル化し、販売いたします。

(2-1) リノベーションコンセプト

素材を活かした、育てる住まい

(2-2) リノベーションプラン



(2-3) 具体的な改修ポイント（建築基準法、消防法等の留意点を含む）

子育て世代の若年夫婦が住みやすい、子供部屋を兼ねた大きなリビングのある1LDK。将来的には間仕切り、2LDKとなるような間取りです。築47年の建てられた頃の素材をあえて残し、色を塗るなどして現在のスタイルに合うように活かしています。また、他物件で出た、使われなくなった建具などの再利用もしています。

経年変化を楽しめる自然素材を利用して床、建具を中心に改修し、キッチン、給湯器、水栓、洗面、便座等の設備交換をしています。

ベーシックなベースをつくり、住まい手に好きなように手を加えてもらえるようにしています。

南北に眺望が抜け、海と山が5階の高さから望めるLDKと全部屋が室内窓で程よく視線が抜ける開放的な空間です。

以上を、基準法、消防法に基づいてプランしました。