

タイトル	小田急沿線住まいをつなぐプロジェクト (沿線エリアの住みかえ促進)
提案者	小田急不動産(株)、(株)小田急ハウジング

講評  
電鉄グループによる沿線エリア活性化のための、既存住宅有効活用による住み替え促進の取り組み。住まいの相談窓口、空き家管理サービス、セミナー等のほか、延べ6500件余りの戸別訪問など、地域の価値の維持と向上を目指した、総合的な取り組み例である。

[基本的なねらい]

全国的な少子高齢化に伴い、「シニア生活の質的向上」「街並みの荒廃防止」「空き家の解消」などの必要性が叫ばれているが、小田急沿線においても同様の問題であり、小田急グループでは「沿線エリアの住みかえ促進」によって、問題解消に努めている。

こうした中、小田急電鉄・小田急不動産・小田急ハウジングでは、国土交通省の「住宅団地型既存住宅流通促進モデル事業」に認定されたことから、「小田急沿線住まいをつなぐプロジェクト」を始動し、住みかえ促進を一層加速させることで、沿線の住環境の向上を図ることとした。

また、エリア活性化の取り組みを強化すべく、世田谷、川崎・多摩エリアにおいて、各エリア400名体制による戸別訪問を開始するとともに、「住まいのプラザ」を中心に、空き家対策セミナーを開催する等、住まい・暮らしに役立つ情報を発信してきた。

これらによって、沿線の方々とのコミュニケーションを図り、リフォームや流通に関する意識の醸成を行いながら、中古住宅流通とリフォーム分野の連携を強固としたビジネスモデルを構築し、「日本一暮らしやすい沿線」を実現していくことが、取り組みの狙いである。

[主な実施内容]

1 「小田急沿線住まいをつなぐプロジェクト」の始動

①主な取り組み

ア 補助金によるサポート

・住宅診断(上限10万円/戸)、リフォーム費用の3分の1を補助

イ ALSOK(総合警備保障)と提携した空き家管理サービス開始 ほか

②住宅団地型既存住宅流通促進モデル事業の概要

ア 事業主体 小田急電鉄、小田急不動産、ブルースタジオ、小田急ハウジング(協力)

イ 事業期間 2015年2月～2016年2月

ウ 対象地区 東京都世田谷区経堂、町田市薬師台、神奈川県座間市ほか約22,000世帯

2 エリア活性化策(戸別訪問によるコンサルティング)

①主な取り組み

ア 住まいや暮らしに関する商品・サービスのご案内

イ 空き家・空き地に関する有効活用のご提案 等

②実施体制

1 エリアあたり小田急グループ従業員約400名を動員

③戸別訪問による面談件数

世田谷エリア(計3回)	5,749件
川崎・多摩エリア	1,968件
合計	7,717件

<戸別訪問の様子>



3 住まいのプラザにおける情報提供

中古住宅流通とリフォームの相乗効果を図るため、各種セミナー・イベントの企画・開催

[ビジネスモデルによる効果]

1 ビジネスモデルの構築(住みかえ促進による沿線エリアの活性化)

つなぐプロジェクトでは、「戸別訪問によるコンサルティング」「住まいのプラザにおける情報提供」を継続することで、少子高齢化に伴う諸問題に対応し、沿線エリアを活性化するビジネスモデルを構築できた。

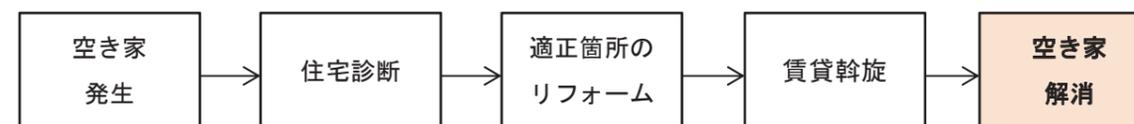


<住まいのプラザ(ロゴ・セミナー)>



2 空き家の利活用

世田谷区経堂において、モデル事業の補助金スキームを活用し、住まいのプラザで【住宅診断⇒リフォーム⇒賃貸】をコーディネートし、空き家の流通に成功した。



<モデル事業の実績>(2015年2月～2016年2月)

住宅診断(インスペクション)	6件	経堂3件、町田2件、座間1件
リフォーム工事	3件	うち、補助対象リフォーム1件
流動化(売買・賃貸)	2件	

3 中古住宅流通とリフォーム分野の連携

住まいのプラザを中心に、沿線のお客さまとのコミュニケーションを積極的に図ることで、流通やリフォームの意識の醸成を進め、中古流通に関連するリフォーム工事を増加させてきた。

<不動産仲介の紹介によるリフォーム件数>

期間	相談数	受注数
2013～2015年	332件	172件

[今後の見通し・改善点]

「戸別訪問によるコンサルティング」の継続・拡大、「住まいのプラザ」の拡充により、住みかえ促進の取り組みをさらに推進する。また、インスペクションからリフォームをワンストップで提案できるよう、インスペクターを「住まいのプラザ」を中心に順次配置する計画である。