

パナソニック、買取再販リノベーションの差別化戦略

新築や中古住宅の買取再販を行うマルナカホーム（神奈川県横浜市）は、パナソニックハウジングソリューションズ（大阪府門真市）と、住宅デザイナーのタブチキヨシ氏と共同で横浜市内にある2011年築のマンションを改修した。3LDKを1SLDKKに変更し、水廻り設備や内装材をパナソニック製品で統一。事前に顧客層の暮らし方を明確化し、上質なリラックス空間を築いた。

顧客の感動を追求

販売ターゲットは、趣味の時間を重視する共働き夫婦だ。「限られたスペースでも、広い・くつろぎ・趣味の空間を」との構想で、住宅デザイナーのタブチキヨシ氏が間取り・デザイン設計を担当した（パナソニックとタブチ氏が企画する住宅デザイナーの「提案パック」を活用）。設計では生活動線や抜け感を意識。流行のナチュラルラグジュアリーテイストを取り入れた。価格は6780万円で、現在、販売中だ。

施工・販売を行うマルナカホームの和田庸平社長はこう語る。「買取再販には2タイプあります。1つは、表装リフォームや設備交換をする『必需品』。もう1つは今回のような顧客ニーズを読み解き、ご提案をする『必欲型』です。当社では、この必欲型に注力し、お客様の想像を超える感動の空間をご提案することとで他社差別化を行っています」

間取りは1SLDKKに

特徴的な設計は大きく3つ。1つ目は、玄関の土間だ。土足で乗れるフロアタイルを敷き、仕事や



▲モダンな北欧風の温もりを取り入れたナチュラルなデザインを採用。アールニッチの造作壁もアクセントに

◀玄関脇の土間スペースがアトリエに。壁面にはパナソニック製のマグネット対応化粧ボードを設置



マルナカホーム
和田庸平社長

住宅デザイナー
タブチキヨシ氏

趣味に使えるアトリエも用意。壁面には、パナソニックのマグネットボードや有孔ボード（ベリティスウォール）を設置した。

2つ目は、キッチンだ。洗面と同様、足元に浮遊感のあるフロートプランで広く見せるタイプを採用した。リビング向きの対面式に変更。ダイニングキッチンには「ラピスタイルフロアー」のライムホワイト（石目柄）を、リビングには「マイスターズウッドフロアー」のフォギーホワイト（木目柄）を採用し、空間ごとに床のデザインを貼り分けている。天井には無垢板を貼り、床は1段上げてステージ風に仕上げた。

3つ目はバスルームだ。テーマは「徒歩30秒のリゾート」。保湿・保温効果に期待できる「マイクロバブル入浴酸素美泡湯」や、上質な間接照明でリラッ

ディオ」も設置した。

豊かな暮らしの創造を

7月に行った2日間の見学会には17組が来場。うち3組とマンション改修の商談が立ち上がった。「設備は全てパナソニックです」と話すとお客様には安心・安全な印象を持っていただき、商談がスムーズになった」と、和田社長は手応えを得ている。

今後の中古マンションの買取再販について、タブチ氏はこう話す。「従来は住設機器を交換してアップグレードするという傾向が強くなりました。これからは豊かな暮らしを創造することに、業界全体で積極的に挑戦していくべきです」

9/17・9/18 リフォーム産業フェア出展予定

パナソニック ハウジングソリューションズ株式会社

電話:06-6909-7676(代表)

平日9:00~17:30

間取り・商品の詳細について
カタログ請求はこちらから▶

