

ご採用頂いたデベロッパー 開発担当者にインタビュー「ブリリアときわ台ソライエレジデンス」 SuKKiT3



東京建物株式会社 様

住宅商品管理部 商品企画グループ 課長 田中 健太郎 様
住宅事業部 事業推進グループ 課長 松井 潤哉 様(左)



ガラス手摺と逆梁がリズミカルな外観

(建設地)
板橋区前野町
(構造規模)
鉄筋コンクリート造 地上15階
(住戸数)
329戸
(竣工年月)
2014年11月
(採用工法)
SuKKiT3 フリーノンビーム

 SuKKiT のメリットは窓の大きさだけではない

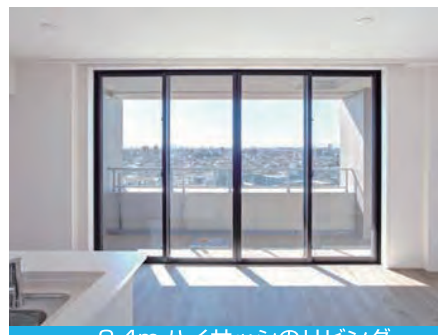
ブリリアときわ台ソライエレジデンスでは、「洗練と安心」そしてときわ台という住宅街にブレイクダウンした「永住」というキーワードを元に、商品として作り込んでいきました。特に「永住」に関しては、「経年美化」「維持管理」「コミュニティ」「安全性」「利便性」などに配慮しました。SuKKiT3を採用することでハイサッシの実現だけではなく、14階建て3棟構成の計画を15階建て2棟構成とすることができたため、全戸南面住戸が実現し空地が広がることによって外構も充実させることができました。SuKKiT3は若干コストが上がるものの、総合的な商品性が高いと判断し採用に至りました。結果として、空地が広がることで駐車場を平置きとしたり、外構にコミュニティの醸成を促す工夫を施せたりと、商品コンセプトの実現に結び付いたと考えています。

 直感的に良いと感じてもらえる「すまい」

お客様からはシンプルに「南面住戸」や「住戸空間がすっきりしている」など、住宅の基本的な条件が優れていたことが評価されており、これもSuKKiT3を採用した効果だと感じています。それがモデルルームをご覧いただいた際に、直感的に「良いな」と感じて頂いたことに繋がったのではないかと思います。まず「良いな」と感じていただいた後に、その理屈を技術的な内容も交えてご説明することで、お客様の納得感が一層増して、結果的に「良いな」から「住みたい」へと繋げることができたと思います。

 板橋エリアの大規模プロジェクトでは「早期に完売」

当時の板橋区エリアでは類似の競合案件も多く、販売的には「飽和」と言える状況でした。競合案件との差別化が難しい状況下で最終的に選ばれるためには、住宅の基本的な条件が優れていることが大切です。そのためにSuKKiT3の特性を活かした工夫を行いました。SuKKiT3はグリッドフレームを構成する逆梁のある住戸と梁のない住戸があります。基本的なサッシ高は2.2mのハイサッシですが、逆梁のある住戸はサッシ高をさらに2.4mに上げて、開口部をより広く感じられる工夫をしました。その結果、梁なし住戸も逆梁の住戸も人気も割れることなく販売することができました。最終的には板橋エリアにおいては「早期に完売」し、販売の進捗は良好でした。



2.4m ハイサッシのリビング

 今後のSuKKiTシリーズに期待

お客様にとっての安心感や納得感に繋がるので、「最新技術の構工法」を用いているというアピールはわかり易くて良いと思います。またSuKKiTは先進的な構工法が、「窓が大きい」などお客様の価値に直結しているところが素晴らしいと思います。今回のグッドデザイン賞の受賞を機に、更なる商品性の向上と、今以上にSuKKiT工法の優位性がエンドユーザーに認知されることを期待しています。

もっと、きもちいい、マンションへ



三井住友建設

建築本部 設計管理部 商品企画グループ
http://www.smcon.co.jp/sukkit/