

# ポラスのリフォーム「再新の家」 契約棟数が500棟達成

## イベント活用が奏功 断熱性能明示が今後の課題に

ポラスグループの「ポラスのリフォーム」が2017年に販売を開始した定価制フルリフォーム商品「再新の家」が4月、契約ベースで500棟の受注を達成するなど好調に推移している。18年3月期は金額ベースで5億8千万円（前期比34%増）を受注しており、「徐々に認知度が上がっている」（事業責任者・望月真部長）とみている。同社では、チラシからWEBに誘導する取り組みのほか、「ポラス大感謝祭」や「リフォーム相談会」といったイベントを活用することで、リフォーム受注を獲得していきたい考えだ。現在、「再新の家」では耐震等級1に相当する耐震リフォームの提案は行っているが、「断熱性能に関しては明示していない」ことから、同社では今後の課題として検討をしていく。

同社のリフォーム実績 部分リフォームをリーズ すすまいる」とは、100（18年3月期）は金額ベ ナブルな価格でパッケージ 万円で約15億円。そのう シ提案する「再新の家す 帯で内装工事にキッチン ち、フルリフォームの まいる」も前期比で4倍 や浴室、外装工事などを 「再新の家」約5億8千 増の1億2600万円と 組み合わせる商品。もと 万円だったのに対して、 好調だった。「再新の家 もとは仲介物件向けの商

品として提案していたが、2017年から一般向けに展開したことで、リフォーム需要の取り込みにつながっている。

「再新の家」の契約特性をみると契約者の中心は55歳～65歳であり、住宅の築年数は平均25年、30年。平均単価は約800万円となっている。

受注エリアは、ポラスグループの分譲住宅供給エリアとほぼ同じであり、受注の約8割が戸建住宅だ。そのうち、契約件数ベースではポラスで分譲住宅や注文住宅を購入・建築したOB物件が8割なのに対して、金額ベースで見れば、OB物件が6割という。

これについて望月部長は「OB物件は定期的に点検やメンテナンスを行っているため、部分的なリフォームである『再新の家すすまいる』の受注が多い傾向」と分析する。

高額なリフォームの場合、価格によっては、建て替えや買い替えに転換するケースもあることから同社では、イベントにおいて「リフォームのすすめ」と題するセミナー

を開催。リフォームにあたってのメリットや今後の住まいづくりに必要な性能（耐震性・断熱性等）などを解説するようになったという。

リフォーム工事におけるトラブルや突発的な追加工事の発生を防止するため、着工前に「施工主様と営業担当者、設計や工事担当者らが同席した三者立ち会いを実施し、曖昧な点をクリアにしている」（望月部長）ことにより、着工前に時間を必要とするが、工期そのものは短縮しているという見方をしている。また、「施工主様とのイメージのズレをなくすために、わかりやすいサンプルやイメージパースを用意するほか、iPadの活用による見せ方にも工夫している」という。

一方、現場監督の負担軽減のために、「施工監理アプリ」の活用を推進している。同社では、4月に施行した改正宅地建物取引業法に対応するため、同社の建築士7人が現況検査の診断員資格を取得。地域の不動産会社との連携も視野に入れている。現在、「再新の家」では耐震等級1に相当する

耐震リフォームについて提案しているが、望月部長は「これまで断熱性能は明示できていない。今後の課題は、外皮計算をするなどで、断熱性能に関する要望にも応えていきたい」と考えている。また、IoT（モノのインターネット）を活用した新たなサービスについても、今秋以降の導入を検討している。