



暮らし・住まいから東京を豊かにする

新ブランド「R100 TOKYO」発表

100年先を見据えた資産性と普遍的な価値をそなえた住まい、住関連サービスの提供
100平米超の高価格帯マンションマーケットをリノベーション分譲で新たに開拓
一棟丸ごとリノベーション分譲事業 新シリーズ「LUCCLASS/ルクラス」発表・見学会開催

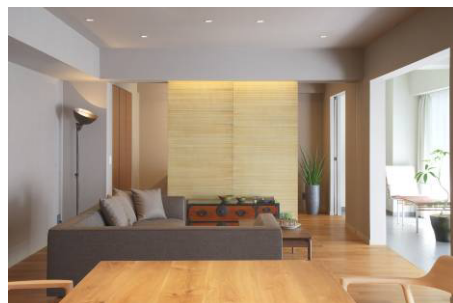
株式会社リビタ(所在:東京都渋谷区、代表取締役:南佳孝)は、2013年11月13日より、「暮らし・住まいから東京を豊かにする」ことをコンセプトとしたリノベーション事業の新ブランド「R100 TOKYO」のサービスを本格的に開始いたします。

R100 TOKYOとは、100平米を超す高価格帯賃貸・分譲中古マンションを買取り、100年先を見据えた資産価値と普遍的な価値をそなえた住まいへと再生し分譲、さらに「オーナーズクラブ」を設け、購入後から入居後も豊かな暮らしをトータルにサポートする住関連サービスの提供を行ないます。同時に、R100 TOKYOの一棟丸ごとリノベーション分譲事業の新シリーズ名称を「LUCCLASS/ルクラス」とし、すでにコンセプトルームが竣工している第一号物件「ルクラス碑文谷」および「ルクラス代々木上原」の一般公開を近日開始いたします。また同日、R100 TOKYO公式WEBサイト「R100 TOKYO.com」を公開し、私たちが提唱する“東京に真に豊かに住もう価値”や具体的なプロジェクト情報を発信、集客を行い、販売を実施して参ります。来年度は約30戸の供給見込み、3年後を目途に当面は年間供給100戸を目指します。

- 公式WEBサイト「R100 TOKYO」 <http://r100tokyo.com/> 11月13日(水)公開
- 「ルクラス碑文谷」プレス向けコンセプトルーム見学会 11月22日(金) ①10:00②11:00③12:00
- 「ルクラス代々木上原」プレス向けコンセプトルーム見学会 11月22日(金) ①14:00②15:00③16:00
- 「オーナーズクラブ」サービス提供(2014年3月末より予定)



▲公式WEBサイト「R100TOKYO」



▲「ルクラス碑文谷」



▲「ルクラス代々木上原」

■ R100 TOKYO開発の背景

東京に足りないものは、「豊かさ」かもしれない。

東京は世界から見ても、また地方と比べても豊かな都市だと言われますが、果たして本当にそうでしょうか。総務省平成20年度住宅・土地統計によると、東京の平均年収は全国一位。一方で、東京の持ち家率は**46.6%**(全国最下位/全国平均60.9%)。東京の住宅面積**64.9㎡**(全国最下位/全国平均94㎡)。100平米を超えるマンションの首都圏供給シェアは、2012年度、新築ではわずか**1.1%**。中古物件でさえ**4.4%**しか存在しません(東京カンテイ調べ)。**100平米以上購入検討客層を年収1,500万円以上と仮定すると世帯数对新築供給戸数は、100平米以下の比率が2.7%**(※1)に対して、**100平米以上が0.5%**(※2)、100平米以上の供給が著しく少ないという現状が仮説立てられます。

一方で、20数年前の平成バブル期、歴史と伝統を誇る緑豊かな邸宅地に、100平米を超える外国人向け高級賃貸マンションやいわゆる当時億ションといわれる高級分譲マンションが多数建設されました。それ以降、100平米を超える新築マンションは、減少の一途をたどり、リーマンショック以降、空室が増え、賃料が回復しないまま売却されるケースが増えています。また、都内の歴史ある邸宅地ではマンション用地が年々減少し、立地の希少性はさらに上昇、分譲価格も上昇をする傾向にあります。

お問合せ先 ご質問、取材のお申込み、画像・素材提供の協力などお気軽にお問合せください。

株式会社リビタ PRコミュニケーションデザイン部 五ノ井・木内

Tel:03-5468-9214 Fax:03-5468-9226 Mail:pr@rebita.co.jp

本事業は、2011 年度頃から 100 平米を超える区分マンションの買取再販リノベーション分譲の供給を始め、この新たなマーケット開拓の可能性と潜在的な顧客ニーズ層の存在を実感。2012 年 11 月より部署を横断する R100TOKYO プロジェクトチームを発足、具体的なプロジェクトを進行させながら試行錯誤を重ね、事業企画を進めてきました。今までに培ったノウハウに加え、本質的な暮らしや住まいのあり方・真に豊かな暮らしの価値の追究・提案をすることで新たな住まいの価値を発信、高価格帯住宅マーケットの開拓により、ストック活用を推進し、既存住宅流通活性に貢献します。

■ 100年先を見据えた価値創造とは

“現在価値≧将来価値の差が少ない”こと。つまり、高い資産価値を保てる、目減りの少ない住まいとして再生します。そして、暮らしの本質的な豊かさ、そのあり方を追求し、持続されるしゅみの構築が重要であるとR100 TOKYOは考えます。

- ・ 環境が変わりにくく土地の資産価値が下がりにくい、東京の緑豊かな成熟した住環境の邸宅地【立地環境】に存在する100平米を超す希少性を増す良質なマンションストックを厳選します。
- ・ 一邸から一棟まで手がけ、一棟丸ごとリノベーション「ルクラス」シリーズでは大規模修繕や共用部バリューアップの【ハードの再生】に加え、100年の長期修繕計画など【維持管理のしゅみ】を構築し、次世代へと受け継ぐためのソフト面の見直しまで実施。また一邸の場合も、修繕履歴や長期修繕計画などの建物管理状況が良好なマンションを厳選します。
- ・ 【愛される住宅】をめざし、「MY ORDER SYSTEM」による住まいづくりから資産価値の維持、豊かな暮らしを長期に渡りトータルにサポートする住関連サービスを提供します。

■ R100 TOKYOの想いと意義

効率を求めるあまり、大切な時間も空間も、人と人の温かな対話さえも、削ぎ落とされているのではないだろうか。このままでは、東京の暮らしはますます貧相で窮屈なものとなり、かつての東京山の手にあった、歴史と伝統が息づく美しい「住文化」が失われてしまうように思えてなりません。

東京の豊かさを、暮らしや住まいのあり方を通して、見つめなおす。取り戻す。それが、R100TOKYOの使命です。東京の緑豊かな優れた邸宅地に存在する希少性が増す良質なストックを、マンションの建物実質的価値が15年でゼロと言われるなか、資産価値をそなえた住まいとして、普遍的な価値が続く暮らしのサービスを通じて100年先を見据えた価値の創造をめざします。これまでと変わらないようで、すべてが違う。ゆとりの贅沢さを日常に、心豊かな日常、心豊かな東京がここにはあります。

～R100 TOKYO商品企画 について～

■ 5つの価値軸

暮らしの本質的な豊かさを実現し、高い資産価値を保てる住まいとサービスを提供するために、R100 TOKYOは5つの価値軸で商品企画をいたします。

- ・ **【先見性】** 将来を見据えた付加価値の創造
- ・ **【普遍性】** 時を経ても変わらない安心感と価値がある
- ・ **【継承】** 受け継がれゆく「豊かさ」を
- ・ **【時・間】** 一日も、一生も、豊かであるために
- ・ **【誇り】** 住むほどに愛着が増す。心が満たされる

■ R100 TOKYOの主な建築計画指針

5つの価値軸に基づき、R100 TOKYOが大切にする主な建築計画指針

- センス・オブ・タッチ**(毎日の心地よい「手触り」「肌触り」を追求)
- シーズン・グリーティング**(居住者ご自身が、さりげなく自由に演出できる工夫)
- 経年優化**(愛着・妙味・風合いが増すなど、時を経て価値が高まり、維持管理にも優れた素材を厳選)
- 四季折々**(時や季節の移ろいを映し、ささやかな変化を感じさせる地域の借景となるようなランドスケープを追求)
- 温故知新**(醸成された歴史・環境を受け継ぎ、創意工夫を加えながら、地域に愛され貢献できる建物を目指す)
- 陰影礼賛**(生活をより豊かに演出するために、光や灯りまでデザイン)
- コモンの間**(隣に住む人を知る安心。語らいや待ち合わせなど、日常にゆとりと潤いをもたらす場を創出)
- 日本の感性**(おもてなしの精神や心遣い、美意識など、日本の感性を活かした住まいを創造)

■ MY ORDER SYSTEMについて

MY ORDER SYSTEMとは、ひと家族ごとに、「自分らしい」暮らし心地の「間」と「場」を創造する、R100 TOKYO オリジナルの設計システム。お客様に合わせて選べる2つのシステムにて、お客様の想いやこだわりを大切に、100 平米を超えるからこそ実現可能な理想の住まいづくりを提案します。

【Smart Order】： 時間をかけず手軽に理想の住まいを手に入れたいお客様向けの R100 TOKYO スタンダード設計システム。打合せ回数を短縮するための工夫として、R100 TOKYO 独自の「プランニング TIPS」やライフスタイル提案プラン、「ライフスタイルパッケージ」を用意し、お客様はまずプランと素材・仕様のベースを選択した上で、設計打合せを進めます。[お打合せ回数：～4 回、Fee:R100 TOKYO をご購入いただいた際のサービスに含まれます。]

【Premium Order】： 自分らしい豊かな暮らしを住まいづくりからこだわってお客様向けの R100 TOKYO プレミアム設計システム。[お打合せ回数：～8 回、Fee: 有償※料金はプロジェクトにより異なります。]

【Total Produce】： プランニング段階から、インテリアやアート、グリーンも含めてトータルに住まいをコーディネートするサービス。インテリアローンのアレンジメントや家具のリペアサービス、リフォーム相談も承り、入居後も長い目で理想の住まいを完成させていくことができます。

■ オーナーズクラブと提供する住関連サービス内容について

R100 TOKYO が分譲するマンションをご契約されたお客様、また暮らし始めてから始まるオーナー様限定の新たな住関連サービスを提供、引き渡してから始まる暮らしまで、長期に渡りトータルにサポートすることにより、豊かな暮らしの創造をめざします。R100 TOKYO が提供する買取再販の区分所有マンションリノベーションを購入したオーナー様も対象とすることが特徴。主なサービス内容は、

暮らしの質を高めるサービス

- ・ 入居後の持込み家具のリペア、インテリア、アート、グリーンの各種コーディネートサービスやリフォーム相談
- ・ パーティサポート「ケータリング出張サービス」
- ・ R100 TOKYO が企画に関わる「イベント」の情報発信

暮らしの利便性を高めるサービス

- ・ お引越手続き代行、割引サービス
- ・ 鍵の預かりから家事代行、ハウスキーピングなどの「ライフサポートサービス」
- ・ 生活関連サービス、宅配クリーニング、訪問サポートから予約代行などの「コンシェルジュサービス」

その他（住まいの資産価値を維持・向上等）

- ・ ご購入時のお買換えサポートや売却査定、賃貸の斡旋、資産運用のご相談など「資産マネジメントサービス」
- ・ 「住宅ローンサポート」提携ローンなどにより、お客様の住宅購入をサポート。
- ・ 「住まいのデータダウンロードサービス」将来のリフォームや住み替え時に役立つ住宅履歴情報、図面、契約書関連、写真などをストック

また、当各種サービスは、すでに各分野にて実績あるアライアンスパートナーとともに、価値ある住まいづくりに取り組み、今後もパートナーの環を広げ、さらなる豊かな暮らしの創造にめざします。

■ R100 TOKYO CLUBメール会員について

登録費・年会費無料の R100 TOKYO に関する情報を優先配信する R100 TOKYO 検討顧客向けメール会員組織。メール会員特典としては主に下記4点、潜在顧客とのコミュニケーションを通じて当ブランドを育てていきます。

- ① 最新の物件情報を会員優先お届け
- ② R100 TOKYO コンセプトルーム見学会を会員優先ご案内
- ③ R100 TOKYO 物件への会員優先お申込み
- ④ R100 TOKYO が企画に関わる暮らしのイベントへのご招待

■ R100 TOKYO顧客ターゲット層について

※ 別紙参照

■ LUCCLASS／ルクラス について

「LUCCLASS／ルクラス」とは、リビタの基幹事業である一棟丸ごとリノベーション事業の「ReNOA／リノア」、「ReAGE／リアージュ」の上位クラスとして位置づけ、より本質的な暮らしの豊かさや資産価値の高い住まいを提案する、高所得者層へ向けた商品企画を施したシリーズ・建物名称。一棟丸ごとならではのルクラスクオリティとしては、

- ・ 第三者機関による当社独自の徹底した建物サンプリング調査を行い、住み継ぐための適切な修繕を実施します。
- ・ 専有部最長 5 年、共用部最長 10 年のアフターサービス保証。専門スタッフによる定期点検も実施します。
- ・ 大切な資産を安定的に維持するための築後 100 年長期修繕計画を立案します。
- ・ 既存のインフィル内装は原則すべて撤去しスケルトン状況を確認。最新の機能性や品質を追及するとともに、ライフスタイルにあわせたプランとインテリアで住まいを提案します。

■ R100 TOKYOパイロットプロジェクト「瀬田ファースト」について
 弊社も管理組合の一員となり、管理費などをも見直す仕組みが評価され、
 「ビジネスモッド、ビジネスマネジメント」の分類にて、2013 年度グッドデザイン賞受賞。



▲瀬田ファーストの外観



▲コンセプトルーム1



▲コンセプトルーム 2

■ 今後の事業展開について

- ・ 販売価格帯： 7,000 万円から、供給目安: 120 平米で 9,000 万円前後
- ・ 専有面積帯： 100 平米～200 平米程度
- ・ 年間供給見込み： 来期 30 戸、3 年後を目途に当面は年間供給 100 戸を目指す
- ・ パイロット事業実績： 26 戸(2013 年 11 月 13 日時点供給実績)
- ・ 展開エリア：
 - 市谷・番町エリア(千代田区・新宿区) □文京・目白エリア(文京区・豊島区)
 - 赤坂・青山・麻布エリア(港区) □白金・三田エリア(港区)
 - 広尾・代官山・恵比寿・中目黒エリア(渋谷区) □代々木エリア(渋谷区)
 - 世田谷・目黒エリア □品川・太田エリア □杉並・吉祥寺エリア(杉並区・武蔵野市)

(※1) 2.7%： 東京都 23 区内世帯年収 400～1,500 万円未満の世帯数に対する 100 平米未満の新築マンション供給割合

(※2) 0.5%： 東京都 23 区内世帯年収 1,500 万円以上の世帯数に対する 100 平米以上の新築マンション供給割合

R100 TOKYO | 事務局

TEL. 03-6756-0100 (営業時間 10 : 00～18 : 00 / 土日祝日定休)

Mail r100toko@rebita.co.jp

HP r100tokyo.com

Facebook www.facebook.com/r100tokyo

株式会社リビタ | 概要

- ・ 設立- 2005 年
- ・ 名称- 株式会社リビタ
- ・ 代表取締役- 南 佳孝
- ・ 住所- 東京都渋谷区渋谷 2-16-1

既存建物の改修・再生を手がける会社として設立。「リノベーションで暮らしをかえる」をコンセプトに、ハード・ソフト両面からのリノベーションを手がけます。一棟、一戸単位での分譲事業のほか、中古を買ってリノベーションのワンストップサービスを提供するコンサルティング事業や賃貸オーナーさま向けの有効活用・リノベーションのコンサルティング、シェア型賃貸住宅を中心にした PM・サブリース事業を手がけ、リノベーションを通して、新しいライフスタイルとコミュニティを創造し、真に豊かな暮らしとサステナブル社会への貢献を目指しております。2009 年、「既存住宅流通市場の活性化とリノベーションの普及・啓蒙」を目的に、設立発起人の 1 社としてリノベーション住宅推進協議会を設立。2012 年 1 月より京王グループ。www.rebita.co.jp

お問合せ先 ご質問、取材のお申込み、画像・素材提供の協力などお気軽にお問合せください。

株式会社リビタ PR コミュニケーションデザイン部 五ノ井・木内

Tel: 03-5468-9214

Fax: 03-5468-9226

Mail: pr@rebita.co.jp