

## 将来のライフステージの変化に応じたリノベーションや維持メンテナンスを支援

### リビタの住宅購入者向けサービス「あとリノ」12月1日より提供開始

株式会社リビタ（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：都村智史）は、将来のライフステージの変化に応じたリノベーションや維持メンテナンスをワンストップでサポートする既存顧客（リノベーション住宅購入者）向けサービス「あとリノ」を2016年12月1日より提供開始します。

育てていく住まい  
**あとリノ**



（左）サービスロゴ、以降利用イメージ（中左）子供が大きくなったので勉強机を。（中右）壁一面に本棚を設置（右）畳スペースを追加。

リビタは、創業11年を迎え、年間約300戸、累計2000戸超のリノベーション住宅を分譲・提供しております。「あとリノ」は、「育てていく住まい」をスローガンに、お引き渡し後の住まいを「もっと価値ある住まい」にしていくためのサービスです。購入後の住まいのニーズに応えるサービス提供を通じて、お客様の住まいの選択肢を広げ、ライフスタイル・ライフステージに合った住まいの実現、住まいの価値の継続的な維持・向上を目指し、豊かな暮らしの提供と顧客満足度の向上を図ります。そして、「いいものをつくってきちんと手入れして長く大切に使う」ストック型社会への転換、既存住宅流通活性に寄与していくことを目指します。

ウェブサイト：[www.rebita.co.jp/atorino](http://www.rebita.co.jp/atorino)

#### サービス開発の背景と特長

これまで入居後に、ライフスタイルの変化に合わせて再リノベーションやメンテナンスをしようとしても多くのハードルがあり、一般消費者にとって身近な行為とは言いにくい状況でした。「あとリノ」はこれらをひとつひとつ解決する独自の仕組みです。

##### 課題

- ① 体制・タイミング
  - ・（主に戸建）外壁や屋根のメンテナンスなどいつ実施してよいか分からない。
  - ・どの会社をお願いしてよいか分からない
- ② 金融的課題
  - ・工事費用を現金で用意するか、融資条件が住宅ローンとは異なるリフォームローンを借りることになるため、資金的な余裕が必要。
- ③ 施工的課題
  - ・リノベーション時の図面がない。元リノベーション施工者の情報開示・質疑協力が得られない。
  - ・規模の小さな工事を行う業者が限られる。規模が小さいと工事費が割高となりがち。
- ④ アフター・保証的課題
  - ・アフターサービス期間中に、従前と異なる会社が工事した場合、該当箇所がアフターサービス対象から外れてしまう。

##### 特長（課題解決策）

- ① 計画的な維持メンテナンスで価値を向上。  
売主（または購入時仲介）に依頼できる。
  - ・リビタがワンストップサービスで受託します。販売時に維持メンテナンス計画（長期修繕計画）を提示します。
- ② ローンの提案
  - ・再リノベ費用を住宅ローンに一本化できる（追加融資可能）住宅ローンを紹介します。
  - ・無担保の提携リフォームローンを紹介します。
- ③ わかっているからスムーズ
  - ・2009年より蓄積している住宅履歴情報を活用します。
  - ・希望の多い工事内容をわかりやすくパッケージ化します。
- ④ アフターサービス・保証で安心
  - ・売主であるリビタが受託することで、アフターサービス期間中の再工事の場合もアフターサービス期間が継続します。

#### 「あとリノ」が目指すこと

- ・手を加えながら住むことによる、ライフスタイル・ライフステージの変化にあった住まい、自分らしい暮らしの実現
- ・多様な住宅の取得・保有スタイルを提示することで、予算に合わせた住まいの実現
- ・メンテナンス意識の向上による建物価値の維持・向上、資産価値の維持・向上

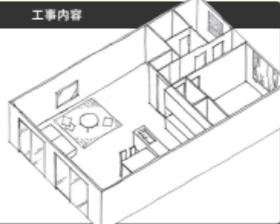
## わかりやすく、種類豊富な「あとリノ」工事内容

- ・工事内容に応じて、「プチリノベ」、「アレンジリノベ」の2つのコースをご用意。  
「プチリノベ」は、京王電鉄株式会社の運営する「京王ほっとネットワーク」と協業し、実施いたします。
- ・設備や内装のパッケージの他、人気のあるアレンジアイデアをシリーズ化してご用意、随時拡充していく予定です。  
パッケージ例：「あとリノ内装・ひと部屋パック」「あとリノ内装和室変身パック」、「あとリノ設備修繕パック」など  
シリーズ例：ひとつぼシリーズ、まじきりシリーズ、+ONEシリーズなど

### [モデルケース1]

最初にフルリノベーション。  
住んでからも少しずつリノベーション。  
購入時にフルリノベーションし、間取りを1LDKに。  
住んでからは、家族の成長に合わせて部分的にリノベーション。

#### 1 最初にフルリノベーション

購入時	工事内容
<p>子どもの子どもをどこからでも見られる広い1LDKに。</p> 	<p>◎ フルリノベーションで広い1LDKに</p> 

#### 2 家族が増えたら、リノベーション

購入2年後	工事内容
<p>第二子誕生！4人家族へ。赤ちゃん用にこまごま追加。</p> 	<p>◎ 置き畳追加 ◎ タオル掛け追加 ◎ ピクチャーレール追加</p> 

#### 3 子どもが成長したら、リノベーション

購入12年後	工事内容
<p>そろそろ2人の個室を用意しよう。そろそろ設備も修繕しよう。</p> 	<p>◎ 洋室新設（壁・建具新設、クロス張替え等） ◎ 可動収納追加 ◎ 水廻り部分交換（キッチンコンロ、レンジフード、各種水栓、トイレ便座等） ◎ 給湯器交換</p> 

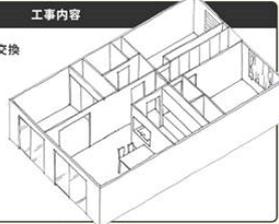
#### 4 子どもが独立したら、リノベーション

購入28年後	工事内容
<p>子どもたちも独立。設備2回目の修繕かな。</p> 	<p>◎ 水廻り交換（キッチン、洗面化粧台、ユニットバス、トイレ等） ◎ 給湯器交換</p> 

### [モデルケース2]

築浅のマンションを購入し、まずは最小限のリノベーション。あとはライフステージごとにリノベーション。  
購入時のリノベーションは最小限に抑える。  
住んでから、ライフステージの変化ごとに小〜大規模のリノベーション。

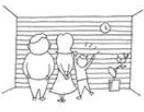
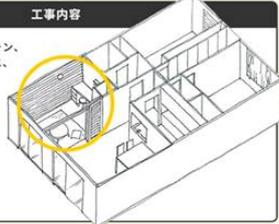
#### 1 最初はすこしの機器交換

購入時	工事内容
<p>リノベは住んでから考えたい。最初は最小限の交換だけでスタート。</p> 	<p>◎ 給湯器・トイレ・水栓交換 ◎ クロス交換 ◎ 玄関鍵交換</p> 

#### 2 家族が増えたら、リノベーション

購入3年後	工事内容
<p>第一子誕生。リビングを広くしたいから和室を洋室にしよう。</p> 	<p>◎ 和室を洋室に変更（建具、フローリング新設、クロス張替え等） ◎ 押入を洋室収納に変更 ◎ ワークスペース新設</p> 

#### 3 15年経ち修繕が必要になったら、リノベーション

購入15年後	工事内容
<p>そろそろいろいろきれいにしよう。少し雰囲気も変えたいな。</p> 	<p>◎ 水廻り部分交換（キッチン、洗面化粧台、ユニットバス、トイレ等） ◎ 給湯器交換 ◎ 壁の一部をアクセントクロスに張替え</p> 

#### 4 子どもが独立したら、リノベーション

購入25年後	工事内容
<p>子どもも独立。夫婦2人の快適生活にむけてフルリノベーションしよう。</p> 	<p>◎ キッチン壁撤去しオープンキッチンに変更 ◎ 洋室建具撤去し2LDKに変更 ◎ フローリング、クロス張替え ◎ 水廻り部分交換（キッチン、洗面化粧台、ユニットバス、トイレ等） ◎ 給湯器交換</p> 

## サービス対象範囲と今後の予定について

### [サービス対象について]

・「あとリノ」は、リビタが分譲した物件やリビタのリノベーションフルサポートサービス「リノサポ」をご利用された物件を対象としたサービスとなります。また、リノベーション後の追加リノベーション、または部分リノベーションを対象としたサービスであり、室内全体のリノベーションや500万円を超える工事金額となるものについては、「リノサポ」でのご対応とさせていただきます。

・2016年12月1日以降新規ご契約のお客様へ、実行後の借り増し（追加融資）が可能な住宅ローンのご紹介を開始、2017年2月1日より「あとリノ」工事の受託を開始します。

### [提供エリア]

・サービスの提供エリアは東京都内となります。今後は順次提供エリアを拡大していく予定です。

### [ローンについて]

・2016年11月30日以前にご契約、または引渡し済みのお客様へは、リフォームローンのご紹介となります。

・2016年12月1日以降に新規ご契約のお客様へは、住宅ローンの借り増し（追加融資）ができるリビタ指定の住宅ローンをご紹介可能です。

・指定の金融機関、サービスにつきましては今後順次拡大していく予定です。

### [メンテナンス計画、アフターサービス・保証]

・リノベーション済み戸建てで2013年より提示していた「長期修繕計画及びコストの目安」を引き続き実施します。

・区分マンション専有部の「長期修繕計画及びコストの目安」を2017年2月1日以降の引き渡しより提示します。

HP : [www.rebita.co.jp/atorino](http://www.rebita.co.jp/atorino)

## 株式会社リビタについて

「くらし、生活をリノベーションする」をコンセプトに、既存建物の改修・再生を手がける会社として設立。「次の不動産の常識をつくり続ける」を経営ビジョンに掲げ、一棟、一戸単位のマンションや戸建てのリノベーション分譲事業やリノベーションコンサルティング事業、シェア型賃貸住宅や商業施設、公共施設の企画・運営、PM・サブリース事業、ホテル事業を手がけています。

現在、一棟丸ごとリノベーション分譲事業の企画・供給実績は43棟1,359戸（2016年10月時点）、また運営するシェア型賃貸住宅「シェアプレイス」シリーズは、都内近郊に17棟1,134室（2016年11月時点）。リノベーション分譲事業では、100平米超の立地と資産価値にこだわったマンションを紹介する「R100 TOKYO」や、戸建てリノベーション「HOWS Renovation」も展開。その他、印刷工場をオフィス商業複合施設にコンバージョンした港区海岸「TABLOID」や東京内神田のシェア型複合施設「the C」、大人の部活がうまれる街のシェアスペース「BUKATSUDO」、次世代型公共施設を目指した日野市多摩平の森産業連携センター「PlanT」など、『くらし』にとどまらず『働く』『遊ぶ』『学ぶ』などに領域を広げたプロジェクトの企画・プロデュース・運営も多く手がけています。2016年3月には、シェア型複合ホテルの第一号店「THE SHARE HOTELS HATCHi 金沢」も開業。

名称：株式会社リビタ

設立：2005年（2012年より京王グループ） 代表取締役社長：都村 智史

住所：東京都渋谷区渋谷2-16-1

URL：[www.rebita.co.jp](http://www.rebita.co.jp)