

人気急上昇、大空間提案「グレートルーム」



間仕切りなしの平屋
グレートルームの大住宅で左側の黄色い部分が増築部分。既存の側の平屋部分が既存の平屋部分を1つの大空間にした。工事前は中央に位置したキッチンが壁側に移動し、より使いやすいキッチンにする予定。

ホームパーティーで魅力を体感

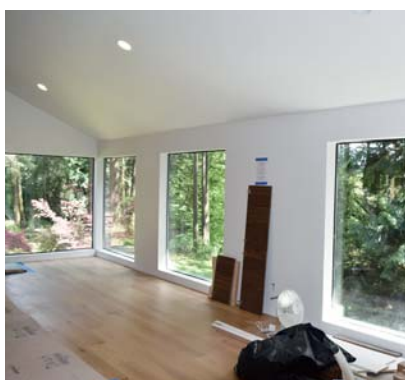


Sockeye Homesのショールーム

Sockeye Homesのアイデアハウスのグレートルーム。デザイン面では鉄と石、木といった異素材を組み合わせた提案が人気。ウッドデッキはリビングと直結してお



り、大開口のサッシはすべて開放できる。実際にホームパーティーでどうやってキッチンをうまく使いながら簡単に手間を省いてパーティーを催せるか体感もできる。



こちらでも平屋部分の屋根を高く掛け直してグレートルームを実現。天井の高低差でより広さを感じられる空間となっている。この物件でもウッドデッキとリビングは直結されており、外と中の両方を楽しめる提案に。

人気リモデル企業が 高額リフォーム受注



酒井利英社長

Sockeye Homesは年間60〜70件のリフォームを行い4億円以上の売り上げを得ている。平均単価でいえば500万円を大きく上回る。新築住宅などを加え「グレートルーム」と呼

ばれる提案だ。グレートルームはリビングとダイニング、キッチンを一つの空間として構成し、天井の高いグレートの高い空間の呼称で、アメリカでは一般的に使われる用語。同社のデザイナーを生かし、質の高い提案を行うキーコンセプトとなっている。グレートルームは富裕層に喜んで取り入れられる傾向にある。ホームパーティーを行うことの多い米国の富裕層にとって理想の空間だからだ。グレートルームの概念は理解できても、その空間の良さを理解している施主は少ない。

「なぜグレートルームが必要なのかという説明ができれば契約には至りません。また、現状の空間にオーナーが抱えている不満を的確に見抜けないければ良い提案はできません」(酒井利英社長)

重要なのが、現状の間取りで使えない部分、使われていない場所を見抜き、それを解消する動線提案ができるかという点。日常の家事やホームパーティー時のそれぞれの動線を考慮してプランを練り、提案を行うという。

Sockeye Homesでは酒井社長の自宅をアイデアハウスとして、見込み客に予約制で訪問してもらって営業スタイルを取っている。来訪したホームオーナーはアイデアハウスのグレートルームに入ると、まずはデザインの魅力を伝える。

その後、実際にグレートルームの説明を受けるとその合理性に自宅にこうした空間を設けるメリットを理解する。場合によってはそのグレートルームで行うホームパーティーに参加してもらい、魅力を体感してもらう。

最近ではウッドデッキや庭に設けられたアウトドアリビングとグレートルームを大開口でつなげたプランも人気があり、これからのグレートルームの気は高まりそうだ。

米国リフォーム市場 最新レポート Vol.2

ワシントン州有力企業の実力
ワシントン州シアトルでリフォーム事業、新築事業などを行うSockeye Homes。全米でのデザインコンテストでの受賞歴を重ね、ワシントン州では1位の受賞回数を誇る。同社の得意とする提案がリビングとダイニング、キッチンを1つの大きな空間として使う「グレートルーム」の提案だ。

層に喜んで取り入れられる傾向にある。ホームパーティーを行うことの多い米国の富裕層にとって理想の空間だからだ。グレートルームの概念は理解できても、その空間の良さを理解している施主は少ない。



分譲住宅も富裕層ターゲット

Sockeye Homesは分譲住宅事業も行っている。写真は1億5000万円の売値の高級分譲住宅。3棟同じ価格帯で開発し、いずれもすぐに買い手が見つかったという。新築住宅でもグレートルームは設置している。

その後、実際にグレートルームの説明を受けるとその合理性に自宅にこうした空間を設けるメリットを理解する。場合によってはそのグレートルームで行うホームパーティーに参加してもらい、魅力を体感してもらう。

リフォーム会社が真剣に不動産に取り組む時代

建築会社がつくる不動産業支援ネットワーク

全国加盟店
60
社

物件王 導入説明会

- ✓ 不動産参入でリフォーム受注率 95% になる秘密
- ✓ 不動産新規参入あるある (失敗談)
- ✓ 不動産 → 建築のワンストップを実現するヒケツ

物件王は、建築業からの不動産事業参入を一括でサポートするサービスです!

- 開業サポート
- 不動産ビジネス研究会
- 日常業務フォロー
- スタッフ研修教育
- 集客HP制作
- 物件管理

増収増益に興味がある『攻め』の経営者様限定

リフォーム産業フェアに出店します!
7/11(火)・12(水)
東京ビックサイト西3・4ホール

< 物件王導入説明会開催一覧 >
13:00~15:00 / 参加無料

6/26(月) 名古屋	6/27(火) 東京
6/29(木) 大阪	7/18(火) 東京
7/19(水) 名古屋	7/24(月) 東京
7/25(火) 大阪	8/3(木) 名古屋

詳しくは <http://bukken1.kurasoka.net/>
コチラ →

お問い合わせ先
058-213-3115
受付時間 9:00~18:00 (土日祝日は除く)
事務局
株式会社くらそか 【物件王事業部】
〒500-8167 岐阜市東金宝町 1-18 Avenue2-E