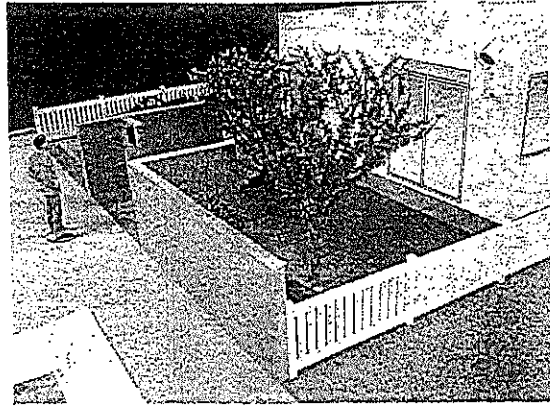


新開発住宅団地 「防犯力」で販促

ヤマト住建(神戸市中央区、西津昌廣社長)が、監視カメラやセンサーライト、テレビドアホンを全戸に標準装備した住宅団地の販売に力を入れている。エリア全体で、不審者を威嚇、監視することで、住民同士がなじんでいない新しい住宅団地の防犯力アップを図ったユニークな手法だ。さらに団地内で防犯セミナーを開催してソフト面でも住民同士の連携強化を図るなど「地域の安全性」を付加価値にして住宅販売に弾みをつけたいとしている。

全国の木造住宅の新築た。着工数は年間約五十万戸。住民同士の連携が密接と十年近く横ばいが続いた地域ほど犯罪の発生率が高い。この中で、シエが低(約)に着目した。アを拡大していくには、入居したばかりで住民同士のなじみが薄い新しい住宅に付加価値を設けることが不可欠になってい。住宅団地でも防犯力を高めるという、同社は、安心、アップできるように全戸として暮らすことのできる、複数の監視カメラとセンサーライト、録画可能な住宅を重点テーマにし、センサーライト、録画可能な

ヤマト住建の「プロテクト防犯」タイプ住宅のイメージモデル



ヤマト住建 全戸に監視システム

テレビドアホンを標準装備して団地全体で不審者をシャットアウトすることを考えたという。この方式を採用することで、不審者は住宅団地内に入る限り、必ずいずれかの家のカメラで監視されるほか、夜間であればライトの光を浴びせられることになり、侵入を防ぐ大きな抑止力が期待できるという。システムの設置費は、住宅販売費へ転嫁せず、企業努力で吸収する。

また、ハード面だけでなく、ソフト面でも定期的に団地内の住民を対象にした防犯セミナーやイベントを開催するなどして住民同士の連携強化を図り、犯罪者に厳しいまがむらびを自指すとしている。

すでに六月下旬から東京都八王子市内で分譲した五十八戸の住宅団地で実施しているほか、今後、神戸市内や大阪市内でもこの「プロテクト防犯」タイプの住宅団地を販売。新しい付加価値を住宅購入予定者にアピールすることで、年間三割から四割の売り上げアップを自指すとしている。