

民間開発団地における分譲時の住宅施工者と住民との継続関係に関する研究

- 2 団地の住宅管理段階の物販・工事の発注状況の比較を通じて -

A Study on Continuous Relationship between the Residents and the Original Builder in the Suburban Housing Areas Developed by Private Sector

- Comparative Analysis on the Construction and Sale Orders to the Builder in the Housing Maintenance -

○伊丹絵美子*1, 横田隆司*2, 伊丹康二*3

ITAMI Emiko, YOKOTA Takashi, ITAMI Koji

This paper aims at searching the effecting factors in continuous relationship between resident and original builder who is also the developer of the housing area. The records of received orders in two housing areas are used for analysis. Following results were obtained;

- 1) The tight residents' network may cause to introduction orders from residents.
- 2) The other builders in the housing area cause to block the original builders' business activities.
- 3) Closer and familiar places where resident meets builder may cause to the continuous relationship thorough resident's coming.

キーワード：住宅管理, 郊外住宅地, 現住宅の施工者, 開発者

Keywords: Housing Maintenance, Suburban Housing Area, Original Builder, Developer

1 はじめに

1-1 研究の背景と目的

現住宅を新築した施工者（以下、施工者）との継続関係^{注1}を維持することは、戸建住宅管理における住民の不安の低減の方策のひとつといえる^{文1}。継続関係の維持には、住宅の取得方法・経年・リフォーム回数^{文2}、施工者の業態^{文2}や取り組み^{文1}などが影響していることを、著者らは明らかにしてきた。

一方、民間開発による郊外戸建住宅団地（以下、団地）において、開発者が分譲住宅の施工を行った場合、開発者と施工者は同一主体と住民に認識されよう。その場合、開発者として団地に関与することも、施工者と住民の継続関係に影響を与える可能性がある。また、同一の施工者による戸建住宅が集合する団地特有の両者の継続関係への影響要因があると考えられる。

本報では、住宅管理における物販・工事の施工者への発注状況を、継続関係を示唆するものと捉える。そして、2つの分譲団地における発注状況を比較することにより、団地における施工者と住民の継続関係への影響要因を探ることを目的とする。

1-2 既往研究

先述のように、著者ら^{文1・2}は住民と施工者との継続関係の実態やその影響要因を探ってきたが、開発者としての関与や同一施工者による住宅の集合といった団地特有の現象は捉えられてない。

開発者の団地への関与について、永森ら^{文3}や平江ら^{文4}は、複数団地での開発の現状や目的から、開発者が住宅単体の管理・更新に加え、エリアマネジメント・団地再生において役割を担う可能性を示している。本報では、これらの研究から、開発者としての関与が施工者と住民との関係にも影響を与えうるという視点を得た。

リフォームに関する既往研究は数多いが、本報のように分譲団地単位で比較し、影響要因を探ったものは多くはない。例えば、小見ら^{文5}は開発年次が外壁仕上げに、亀井ら^{文6}は延床面積・分譲価格・建築協定が増改築・建替えに与える影響を示唆している。

本報の特徴は、施工者への発注を継続関係を示唆するものと捉え、内容・金額にかかわらずすべての発注を対象とする点、団地間比較により影響要因を探る点にある。

*1 大阪大学大学院工学研究科, 助教, 博士(工学)

*2 大阪大学大学院工学研究科, 教授, 博士(工学)

*3 武庫川女子大学生活環境学部, 准教授, 博士(工学)

*1 Assistant Professor, Graduate School of Eng. Osaka Univ., Dr. Eng.

*2 Professor, Graduate School of Eng., Osaka Univ., Dr. Eng.

*3 Associate Professor, School of Human Environmental Sciences, Mukogawa Women's Univ., Dr. Eng.

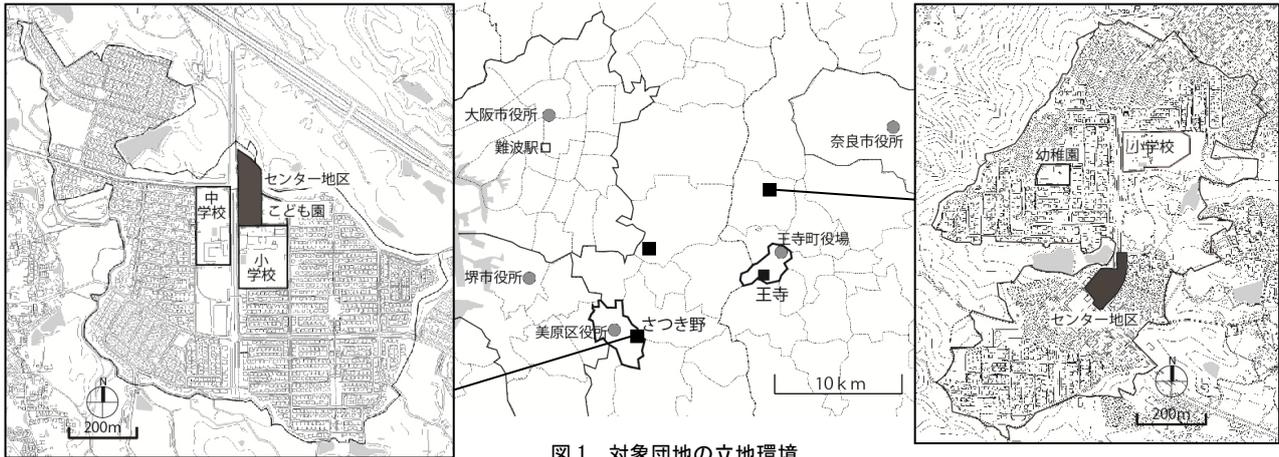


図1 対象団地の立地環境

2 調査対象の概要と研究の方法

2-1 調査対象団地の概要

調査対象団地は、東急不動産株式会社（以下、東急不動産）により、ほぼ同時期に開発された大阪府堺市にある美原さつき野（以下、さつき野）と奈良県北葛城郡にある王寺美しヶ丘団地（以下、王寺）である。その概要を表1に、その立地環境を図1に示す。両団地とも、主要バス停からバスと電車を乗り継ぎ、大阪市の南部の中心である難波駅まで約1時間で行くことができる。両団地とも団地内にスーパーや小売店・サービス店の入ったセンターがある。

住宅については、両団地ともに敷地面積は200㎡程度のものが多いが、分譲時にはさつき野は高級住宅地として売り出され、億単位で販売された区画もあったという^{注2)}。両団地とも、図2に示すように道路に面した奥行65cmの植樹帯が特徴的な統一された外構デザインを持つ。外構形態の維持のために、さつき野では建築協定が、王寺では自治会による遵守事項が設けられている。その事項の内容は類似しているが、さつき野の方が項目が多く、変更の際の制約も大きい^{注3)}。外構形態の維持が求められることや建築協定の存在は、当初の外構形態や建築協定を知る施工者への発注を促進する可能性がある。

両団地の住戸形態は戸建住宅のみで、全体の約7割は開発者である東急不動産が施工・分譲し、そのアフターメンテナンスはグループ会社である東急ホームズ株式会社（以下、ホームズ）が担当する。両団地共に在来木造によるものが最も多いが、さつき野の方が2×4構法の占める割合が高い^{注2)}。

65歳以上高齢化率は、さつき野で約34%、王寺で約36%と大きな差はない。両団地ともに属する区・町（美原区で約28%、王寺町で約26%）よりも高齢化率が高く、分譲時に入居した住民が住み続けることが多いと推察さ

表1 対象団地の概要

		さつき野	王寺
団地	住所	大阪府堺市美原区 さつき野東1～3丁目、さつき野西1～3丁目	奈良県北葛城郡王寺町、太子1～3丁目、明神1～4丁目
	開発者	東急不動産株式会社	東急不動産株式会社
	供給開始*1	1981年12月	1982年8月
	供給終了*1	1995年4月*2	1995年3月
	面積*1	76.5ha	60.7ha
	総計画区画数*1	1980区画	1440区画
住宅	住戸形態	戸建住宅のみ	戸建住宅のみ
	総戸数*3	1800戸	1430戸
	東急分譲戸数*3	1273戸	1005戸
	東急分譲が占める割合	70.7%	70.3%
	東急分譲住宅の施工者	東急不動産株式会社	東急不動産株式会社
	東急分譲住宅の構造*3	在来木造が主だが、約2～3割は2×4構法	在来木造が主だが、約1割は2×4構法
住民	人口*4	5052人	3681人
	世帯数*4	1872世帯	1416世帯
	65歳以上高齢化率*4	33.7%	35.9%

*1 ㈱東急不動産次世代技術センターからの提供資料による。

*2 ただし、さつき野では、2005年3～9月に10戸ほど追加分譲があった。

*3 ホームズによる分譲以外も含めホームズが把握している数（2018年2月）

*4 2015年国勢調査による。



図2 統一された外構デザイン

れる。

2-2 研究の方法

分析は、両団地において1985年5月から現在（2018年10月）までにホームズが受注したデータ、全8,370件（さつき野5,899件、王寺2,370件）をもとに行う。

表2 施工者への発注に影響しうる項目の両団地の状況

		さつき野	王寺
団地内・周辺の常設店舗	ホームズ(施工者)	分譲期から団地内・周辺にはない	
	グループ会社	分譲期～2007年までは東急リパブル(不動産仲介)がセンター内に出店	分譲期～2009年までは東急リパブル(不動産仲介)が王寺駅前(センターから約3.3km)に出店
ホームズの施工者としての営業活動	リフォーム相談会の開催場所	分譲期～2007年頃:センター内のグループ会社店舗 2007年頃～2012年頃:センター内の空き店舗 2012年頃～現在:堺市立美原文化会館 (団地外・センターから約2.2km)	団地内の集会所
	リフォーム相談会の頻度*1	1～2回/半年	
	リフォームのチラシ*1	定例のリフォームチラシは2ヶ月に1回程度 ニュータウン全戸にポストイン	
	既客へのダイレクトメール*1	イベント告知やキャンペーンの案内があるときに郵送	
開発者がきっかけをつくったまちづくり	1981～2002年頃:オーストラリアの団地のとの国際交流*2	無	
住宅管理の物販・工事を受注可能な団地内の競合他社	塗装工事店(センターに隣接した業務エリアに立地,分譲期に出店) ガス工事店(センター内に立地,2012年頃出店)	無*3	

*1 近年の営業活動について示す。両団地は現在はホームズの同一支店が担当しているが、2007年以前は異なる支店が担当しており、当時の営業活動は不明である。

*2 文献7によると、1981年に東急不動産がオーストラリアの郊外住宅団地ルース地区との国際姉妹団地に対する覚書を締結し、住民は購入時にその覚書を承認・承継するという覚書を締結した。その後、約20年にわたり住民間の国際交流があったとされるが、東急不動産が分譲後にどのように関与したかの情報は入手できなかった。ただ、住民からは「東急に頼まれて、センター内で野点を実施し、オーストラリアからの来客をもてなした」という発言もきかれ、入居後も一定の関与があったと推察される。

*3 ただし、常にシャッターの閉まったリフォーム店がセンターに存在する。これは、2017年頃に近隣集落にある住宅設備会社が出店したものであるが、センターの他店舗や住民によると、店舗としての営業はなされていないという。

受注データには、修繕・リフォーム工事だけではなく植木剪定や物販や、些細なもの(最低額は100円)も含まれる。また、10年に一度、保証を延長するために行う点検や防蟻・修繕工事も含まれる。発注者の属性に関するデータは提供いただけなかったが、対象データには東急分譲住宅以外の住民からの発注も含まれる^{注2)}。

分析の前に、元データでは整合が取れない内容に関する項目を精査し^{注4)}、内容により建物と外構に大別した^{注5)}。その上で、受注日を基準に細分化されているデータを、引渡日が同じものは同一受注としてまとめた^{注6)}。以上のクリーニングを行った受注データのうち、2018年9月末時点で引渡済みの全6,600件(さつき野は4,659件、王寺は1,941件)を対象に分析を行う。

また、両団地における住宅・住民・受注の状況や施工者・開発者としての団地・住民とのかかわりなどについて、ホームズの担当者2名に対して2回のインタビュー調査(2018年10月12日、2019年1月25日)を行った。

2-3 分析の視点と本報の構成

本報では、表1に加え表2に示す項目が施工者への発注に影響しうるとの仮説のもと、考察を行う。また、他社に対する発注分も含む総発注数の把握はできていないが、本報では、便宜的に両団地の総発注数に大きな差はないとの仮定の上、考察を行う。

3章では、世帯単位での発注状況を分譲期(1985-1995)と分譲後(1996年以降)^{注7)}に大別して示す。4章では、分譲後の発注を対象に、内容・額、発注の経路を示唆する受付方法・誘因を比較する。5章では、分譲後発注の

表3 世帯ごとの発注状況

	分譲期		分譲後	
	さつき野	王寺	さつき野	王寺
発注世帯数(世帯)	786	302	914	508
発注世帯割合(%) ^{*1}	43.7	21.1	50.8	35.5
総発注数(件)	1789	562	2870	1379
発注世帯の平均発注回数(回)	2.3	1.9	3.1	2.7

*1 発注世帯数を総戸数(さつき野1800戸、王寺1430戸)で除したもの

内容別の発注数の経年変化を比較する。6章ではまとめとして、団地住民と施工者の継続関係への影響要因と、継続関係の維持・再構築に向けた方向性を示す。

3 世帯ごとの発注状況

3-1 分譲期(1985-1995)の発注状況

分譲期の発注は、入居時のカスタマイズ^{注8)}や入居直後の不具合を含むものである。表3に示すように、分譲期に発注経験のある世帯数は、さつき野で786世帯、王寺で302世帯である。発注世帯の団地の総戸数に占める割合は、さつき野(約44%)の方が王寺(約21%)より約23ポイント高い。また、世帯当たりの平均発注回数もさつき野(約2.3回)の方が王寺(約1.9回)よりも多く、リピート発注も多い。

ホームズによる物販・工事は、施工者としての品質・安心・保証・サービスの高さを求めるがゆえに、地場の工務店に比べると高額という^{注2)}。にもかかわらず、さつき野において分譲期に多くの発注が施工者に対してなされた背景には、高級住宅地として販売されたさつき野の住民の経済的なゆとりや、純正を好むといった価値観があると推察される。

3-2 分譲後(1996年以降)の発注状況

表3に示すように、分譲後もさつき野（914世帯、約51%）の方が、王寺（508世帯、約36%）よりも、発注世帯数・割合が高い。世帯当たりの平均発注回数も、さつき野（約3.1回）の方が王寺（約2.7回）より多い。しかし、発注世帯割合の差（約15ポイント）は分譲期（約23ポイント）より小さく、両団地の差は分譲期よりは縮まっていることがわかる。

図3に示すように、発注経験をもつ世帯の分譲後の発注回数は、両団地ともに2回以下、つまり、10年に1回以下の発注頻度の世帯が全体の6割以上を占める。その一方で、両団地とも10回以上の発注経験を持つ世帯が存在する（さつき野で約6%、王寺で約3%）。また、両団地ともに最多発注回数は非常に高く（さつき野で39回、王寺で53回）、最低金額は低い（さつき野で761円、王寺で100円）。つまり、発注経験をもつ世帯単位での分譲後の発注回数においては両団地の大きな違いは確認できなかった。

4 分譲後発注の内容や経路

4-1 発注数と発注額

表4に示すように、団地全体の内容別発注数は建物・外構ともに、さつき野の方が高い。対総戸数比から、その差は建物において大きいことがわかる（建物で0.53ポイント、外構で0.09ポイントの差）。

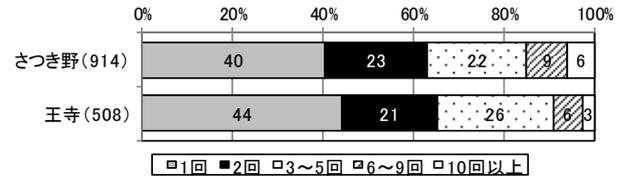
建物に関して、さつき野の住民の方が施工者に多く発注している背景のひとつには、さつき野の2×4構法による住宅の多さ、つまり在来工法のように一般的ではない構造の特殊性もあると推察される^{注9)}。

一方、外構に関しては両団地の差は小さい。さつき野の外構形態の制約の多さや建築協定の存在が、それらを扱い慣れているだろう施工者への外構に関する発注を促すことは確認されなかった。

4-2 発注形態

発注形態として、1回の発注で行った内容により建物単独、外構単独、建物と外構の同時発注（以下、同時発注）の3つに分類した。図4に示すように同時発注は両団地とも約1%（さつき野で33事例、王寺で13事例）と少なく、両団地の発注形態の違いは確認できなかった。外構形態の制約が、「外構のついでに建物も頼む」といったように同時発注を促す可能性は確認されなかった。

4-3 発注の受付方法



*()内の数字は母数を、グラフの中の数字は%を示す。
以下、すべての帯グラフで同様。

図3 分譲後の発注世帯の発注回数

表4 分譲後の団地全体の発注数と平均発注額

地域	内容	発注数(件)	対総戸数比*1(件/戸)	平均発注額(円)
さつき野	建物	2,486	1.38	568,948
	外構	384	0.21	298,569
	全体	2,870	1.59	532,772
王寺	建物	1,209	0.85	1,002,765
	外構	170	0.12	314,526
	全体	1,379	0.96	917,920

*1 発注数を総戸数(さつき野1800戸、王寺1430戸)で除したもの

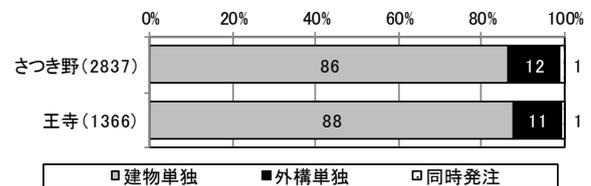


図4 分譲後の発注形態

表5 受付方法の分類

分類	内容
顧客から	事業所や担当者への顧客からの電話・メール・郵便
顧客来場	相談会、現地見学会、イベント、展示場への来場
事業者から	電話や訪問によるセールス
グループ会社から	東急不動産などの東急のグループ会社からの紹介
現場にて	現場での追加・変更

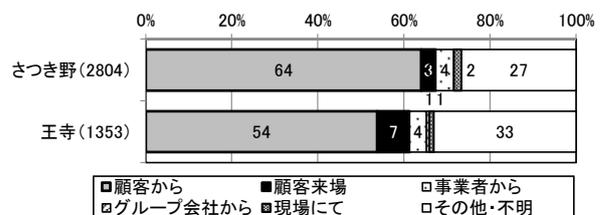


図5 分譲後の発注の受付方法

発注の受付方法を表5のように分類し、建物単独・外構単独^{注10)}の発注を対象に両団地間の比較を行った。図5に示すように、両団地ともに最も多いのは「顧客から」であるが、その割合はさつき野の方が約10ポイント高い（さつき野で約64%、王寺で約54%）。その背景のひとつには、さつき野における世帯ごとの発注回数の多さ、つまり、リピーターの多さがある。

一方、王寺の方が「顧客来場」によるものが約4ポイント高い（さつき野で約3%、王寺で約7%）。この背景のひとつに、ホームズによるリフォーム相談会の会場の距離の近さと身近さがあると考えられる。表2に示したよ

うに、さつき野の会場が近年は団地外に立地する公共施設であるのに対して、王寺においては当初から団地内の集会所で実施されている^{注11)}。

ホームズの方によると、さつき野において集会所が利用できないのは自治会の許可が得られないため、センター内の空き店舗が利用できないのは競合他社の存在のためという。団地内の他社の存在は、住民にとっては選択肢が広がり好ましいが、施工者との接点を遠ざける一因となる側面もあるといえる。

4-4 受注側が認識する発注の誘因

受注側が認識する発注の誘因^{注12)}は表6のように分類される。図6に、建物単独・外構単独^{注10)}の発注を対象に両団地の誘因の割合を示す。両団地ともに過半数を占める「既客」とは、東急分譲住宅の住民もしくはホームズへの物販・工事の発注経験者であり、かつ、具体的な誘因を受注側が認識していないものである。

[広告]は、王寺(約22%)の方がさつき野(約13%)よりも、約9ポイント高い。王寺においては、相談会が団地内集会所という近く・身近な場所で実施されるゆえに、広告が来場とその結果の受注のきっかけとなりやすいと推察される。

また、[紹介]も、王寺(約15%)の方がさつき野(約3%)よりも、約12ポイント高い。ホームズの方は、「王寺での紹介のほとんどは近隣住民から」とし、さらに「王寺の方が近隣住民間の横のつながりが強いと感じる」という。一方、久保^{文8)}は戸建団地において地域活動に積極的な人ほど近隣の増改築の経験談を聞くことが多いことを示している。以上のことから、住民間のつながりの強さは近隣住民からの紹介受注に影響を与えらえる。ただ、発注した住民が施工者の仕事に満足すれば促進要因となるが、不満が残れば阻害要因となろう。また、その影響は、同じ施工者による住宅が集まる分譲団地において強いと推察される。

5 分譲後の発注数の経年変化

図7に示すように、両団地において、建物・外構ともに、2006年以降は減少傾向である。10年ごとの定期点検・保証延長のための修繕工事や住宅の老朽化を鑑みると、他社に発注したものも含めた総発注数が経年により激減するとは考え難い。したがって、両団地とも経年により、施工者以外への発注が増加、つまり、他社に流れている状況が推察される。

表6 受注側が認識する発注の誘因の分類

分類	内容
広報	チラシ、DM、自社ホームページ等
紹介	紹介
既客	ホームズや東急グループへの依頼経験者
事業者訪問	事業者の訪問
メディア	新聞、雑誌、地域紙、自社以外のウェブサイト
看板・現場	看板・工事現場

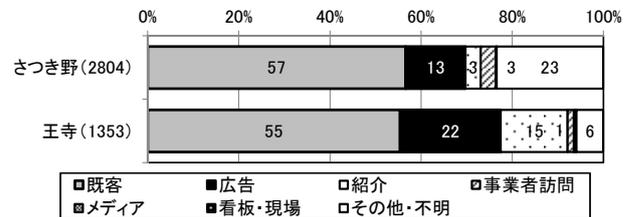


図6 分譲後発注の受注側が認識する発注の誘因

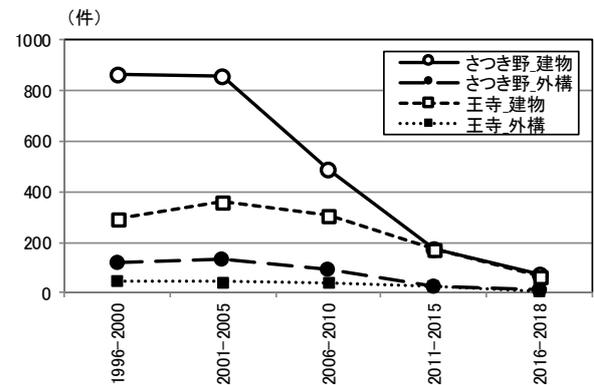


図7 分譲後の発注数の経年変化

減少傾向は特にさつき野において顕著である。その背景として、以下のような要因が推察される。

(1) 加齢に伴う住民の経済力の変化

3-1に示したようにさつき野の施工者への発注の多さの背景のひとつに、住民の経済力があると推察される。しかし、経済力は住民の加齢により低下し、それが発注数の低下に影響した可能性がある。

(2) 常設店舗・相談会の会場の遠のき

表2に示したように、2007年にセンター内のグループ会社の店舗が撤退し、2013年には相談会の会場が団地外となった。このように年々、実際の接点となる場所が遠くなっていくことが、発注の減少に影響を与えた可能性がある。

(3) 団地内競合他社の存在

表2に示したように、さつき野には分譲期からの地域密着で事業を展開する塗装工事店に加え、2008年にはセンター内にガス工事店が出店した。このような団地内他社は、団地内に拠点がなく施工者よりも住民にとって身近な存在となり、受注を獲得している可能性がある。

(4) 開発者がきっかけを作ったまちづくり活動の終止

表2に示したように、開発者がきっかけを作ったオーストラリアの団地との国際交流が2002年頃に終了した。その終了は、もし、開発者による分譲後の活動への関与があったとすれば、住民と接する機会の減少につながる。そして、それらは施工者への発注の減少に影響を与えた可能性がある。

6 最後に

本報では、2団地における住宅管理段階の施工者への発注状況の違いを示し、その背景・要因を表2に示したような両団地の状況や住民特性などに着目し考察を行った。その結果から、分譲団地住民の施工者への発注の影響要因の仮説を表7のようにまとめることができた。

表7 分譲団地における施工者への発注の影響要因(仮説)

分類	促進要因	阻害要因
世帯	経済力の高さ 純正を好む価値観	
住宅	構造の特殊性	
団地	住民同士の横のつながり	
		団地内競合他社
施工者	開発者としてのまちづくりへの関与 接点となる場所の距離の近さと、身近さ	

以上の成果を踏まえ、開発者としての立場も併せ持つ施工者が、分譲団地住民と継続関係を維持、あるいは再構築するための方向性を以下に示す。

1) 接点となる場所を近く・身近に

常設店舗や相談会場が近く・身近な場所にあり、住民が足を運びやすいことは継続関係の維持に有用である。団地内のセンターの空き店舗や空家、集会所を接点となる場として活用することは、団地の活性化の一助となる可能性もある。

2) まちづくりへの関与

まちづくりへの関与は、営業活動とは異なる住民との接点となる。また、まちづくり活動により住民同士のつながりが強くなれば、それは住民からの紹介受注を助長しうる。さらに、高経年団地ゆえの地域課題に開発者が取り組むことは、行政や福祉法人などの地域の多様な主体とのネットワークを生み出し、それが新たな紹介受注の基盤となる可能性もある。

今後の課題としては、本報で推察された発注への影響要因(表7)を、住民側の経験や意識から確認することがあげられる。また、まちづくりへの関与がどのように施工者と住民との関係維持に影響しうるのかを、事例をもとに検証したい。

謝辞 本報は、(株)東急不動産次世代技術センターとの共同研究の一環であり、科研費(18J400133)の助成を受けて実施したものです。

注釈

- 注1) 「継続関係」とは、文2)で定義したように、住宅管理における補修やリフォーム工事、点検や見積もり等の依頼や相談等をしたことがあり、今後もすると予測される関係とし、いわゆる「つきあいのある」ことである。
- 注2) ホームズの方への聞き取り調査による。
- 注3) 例えば、さつき野においてのみ生垣の維持、1.8mの壁面後退が規定されている。また、さつき野では増改築や駐車場の増設に近隣同意が必要とされる。王寺では増改築の際に自治会長への申し出が必要と記載されているが、ホームズの方は不要と認識されており、自治会による遵守事項の形骸化が示唆される。なお、さつき野の建築協定は開発時に一人協定により開発者が締結したものである。
- 注4) 元データには内容に関する項目が3つあるが、営業担当者が個人の裁量で入力したものであり、整合がとれないものも見受けられた。そのため、本報では、内容を元データの内容に関する項目のいずれかに外構関連の用語があるものを外構、それ以外を建物と大別した。
- 注5) 内容を建物と外構に大別したのは、統一された外構デザインとそれを維持する仕組みという特性が施工者に対する発注に与える影響を探るためである。
- 注6) 同一受注としてまとめた場合、受注額は合算し、内容は最も額が大きいものを代表させた。
- 注7) 両団地ともに、10年以上をかけて分譲されたため、1995年までのデータには、入居時のカスタマイズや入居直後の不具合だけでなく、入居後約10年間の物販・工事の発注が混在している。そのため、本報では、分譲期と分譲後の発注を分け、継続関係の指標として分譲後の発注に主眼を置いて分析を行う。
- 注8) ホームズの方によると、両団地ともに外構も完成後に引き渡している。そのため、入居時のカスタマイズとしては、建物でいえば家具やカーテン、外構でいえば表札やカーポートなどの受注があったという。
- 注9) ホームズの方によると、2×4構法であることは、躯体に関する工事を地場工務店ではなくホームズに依頼する動機のひとつとなるという。
- 注10) 同時発注を除いたのは、元データにおいて、当該同時発注を構成する建物発注と外構発注の受付方法・誘因が異なる事例が多く見受けられ、判断が困難であったためである。
- 注11) ホームズへのリフォームの発注経験のある王寺の住民に、事業者の選定理由を問うたところ、センターに隣接する集会所を指さしながら「ここで、相談会をしてるから」との回答が得られた。この回答からは、距離が近く、身近な場所に接点があることの影響の大きさが示唆される。
- 注12) 元データにおいて「販促」と名付けられた項目を、本報では受注側が認識する発注の誘因とみなす。

参考文献

- 伊丹絵美子:戸建住宅居住者の現住宅の施工者との継続関係とリフォーム工事における不安,日本建築学会住宅系論文報告会論文集, 4, pp. 225-260, 2009.12
- 西岡絵美子, 横田隆司:戸建住宅居住者と建築工事業者との継続関係の実態—郊外住宅地における住宅管理の方策に関する研究—,日本建築学会計画系論文集, 第606号, pp. 17-24, 2006.11
- 永森ひとみ, 角田誠:高経年の戸建て住宅団地における住宅改善支援方法に関する調査研究—住宅地マネジメントとしての団地内業者の活動実態について—,日本建築学会大会学術講演梗概集, pp.353-354, 2013.8
- 平江良成, 小泉秀樹, 後藤智香子:大都市郊外住宅地の再生における民間企業の参画に関する研究—企業・住民・行政へのインタビュー調査を中心に—,日本都市計画学会,都市計画報告集, No.17, pp.195-201,2018.8
- 小見康夫, 墨谷俊郎:分譲後25年以上経過した郊外戸建住宅団地における外壁分布の比較分析,日本建築学会技術報告集, 第19巻, 第43号, pp.1161-1164,2013.10
- 亀井靖子, 曾根陽子:1970年代前半の民間建売住宅・団地の増改築・建替に関する研究—建売住宅・団地の変容過程に関する研究 その1—,日本建築学会計画系論文集, 第571号, pp.17-24, 2003.9
- 大川隆治:住宅地をはぐくむ(1)—日豪団地交流をきっかけとしたニュータウンのコミュニティ形成,都市計画学会,都市計画, 169号, pp.56-62, 1991.5
- 久保加津代:地域コミュニティによる住宅増改築情報交流,日本建築学会学術講演会梗概集, pp.1253-1254, 1999.9