

発行：北恵株式会社 〒541-0054 大阪市中央区南本町3-6-14 TEL. 06-6251-6701
http://www.kitakei.jp/

テーマ：戸建注文住宅の顧客実態調査結果が公表された

戸建注文住宅の受注拡大に苦戦している中、住団連の戸建注文住宅顧客実態調査の結果が公表された。消費税率のアップや省エネ住宅の導入など新しい環境変化の中で顧客層がどう変わってきているかを検討する貴重な資料になっている。今回はその一部を紹介する。

1. 戸建注文住宅の平均顧客像

一般社団法人住宅生産者団体連合会は、「2014年度戸建注文住宅の顧客実態調査」の結果を公表している。この調査は、戸建注文住宅を建築した顧客の実態を明らかにすることにより、戸建注文住宅の顧客ニーズの変化を把握し、これからの社会にふさわしい住宅の供給の在り方を探ることを目的として2000年から実施されている。調査エリアは、3大都市圏と地方都市圏(札幌・仙台・静岡・広島・福岡)の大都市圏を中心としているが、全国横断的、継続的に実施されており、注文住宅の購入者の動向を示す数少ない統計として注目されている。

2014年度の結果のポイントを整理すると

- 世帯主年齢は、平均42.0歳で前年より0.3歳若くなっている。構成比では30歳代前半20.4%、30歳代後半20.1%と30歳代が40%を占めるが、団塊ジュニア世代が40歳代になり40歳代前半が16.2%と増加傾向にある。

戸建注文住宅の平均の顧客像の変化(4都市圏全体)

項目	時系列推移			備考
	2012年度	2013年度	2014年度	
有効サンプル数	4,502件	4,343件	4,345件	
世帯主年齢	42.1歳	42.3歳	42.0歳	
世帯人数	3.53人	3.50人	3.48人	
二世帯同居	13.3%	13.6%	12.9%	
世帯年収	810万円	843万円	851万円	
建替え率	32.9%	32.7%	29.6%	
延床面積	129㎡	131㎡	129㎡	
住宅取得費	4,188万円	4,368万円	4,554万円	土地費用+建築費
建築費	3,054万円	3,244万円	3,310万円	建替え3,808万円
自己資金	1,443万円	1,589万円	1,480万円	比率32.0%
贈与額	1,253万円	1,121万円	1,054万円	「贈与あり」のみ平均
借入金	3,246万円	3,293万円	3,540万円	「借入あり」のみ平均
借入金の年収倍率	4.01倍	3.91倍	4.16倍	「借入あり」のみ平均

- 平均家族人数は 3.48 人と緩やかに減少が続いており、二世帯同居比率も 12.9%と低下し、小家族化の傾向が続いている。一方、世帯年収は 851 万円、前年比 8 万円増加した。
- 住宅の延床面積は 129 m²と、前年より 2 m²減少したが、建築費は 66 万円増加し、3,310 万円となった。(調査対象には 8%課税は 20%にとどまっているため、増税分でなくグレードアップ効果)
- 購入者の 21.5%は「贈与あり」としており、年々増加傾向にある。贈与額は平均 1,054 万円で前年より 67 万円減少した。

2. 建替え層の建築費は大きく増加

- 世帯主年齢は東京圏の 44.1 歳が最も高い。なお、かつては世帯主年齢と世帯年収がともに東京圏が最も高かったが、ここ数年、世帯年収は大阪圏が高くなり、今年度も 905 万円と最も高くなっている。
- 同様に建築費も、昨年に続き、大阪圏が 3,425 万円で最も高くなっている。
- 名古屋圏は世帯主年齢が 39.0 歳で最も低く、世帯年収も 763 万円で最も低い。しかし延床面積は 132.0 m²で 2 番目に広がっている。

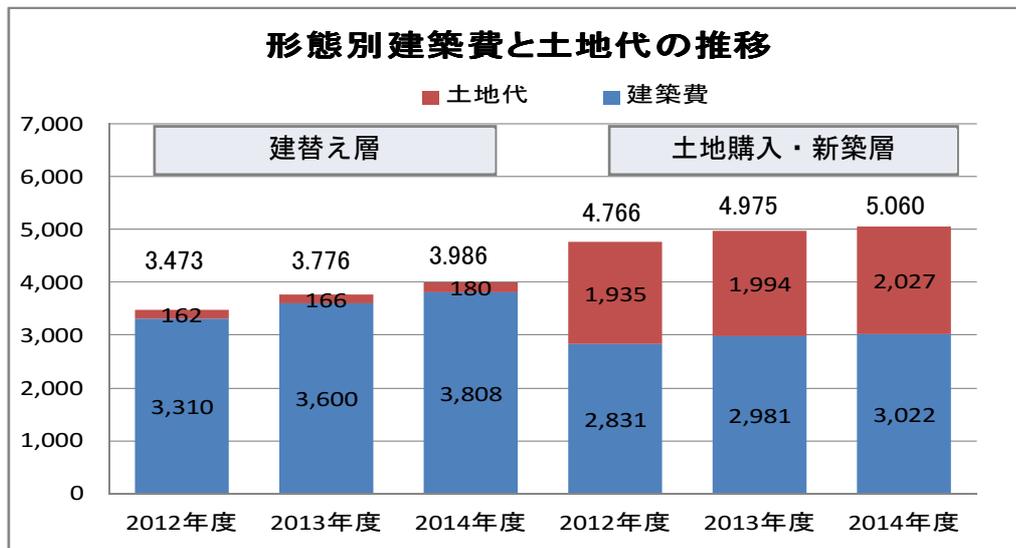
■都市圏別の戸建注文住宅の平均顧客像

	全国	東京圏	名古屋圏	大阪圏	地方圏
世帯主年齢(歳)	42.0	44.1	39.0	42.5	40.7
世帯人数(人)	3.48	3.45	3.48	3.42	3.57
世帯年収(万円)	851	857	763	905	854
延床面積(m ²)	129.2	123.4	132.0	132.0	132.8
建築費(全平均万円)	3,310	3,289	3,277	3,425	3,260
建築費(建替え万円)	3,808	3,816	3,749	3,935	3,699

また、土地購入・新築層と建替え層に分けて平均建築費の 2012 年度から 2014 年度の推移をみると、土地購入・新築層は 191 万円、プラス 6.7%に対して、建替え層は 498 万円、プラス 15.0%と大きく伸びている。

建替え層は全体の 12.9%と限定された需要ではあるが、土地の購入費の負担がなく、その分性能やグレードの高い住宅建築が可能になっているものと考えられる。

※建替え層においても土地代があるのは、中古住宅を購入し即時建替えた事例が 81 件あったため。

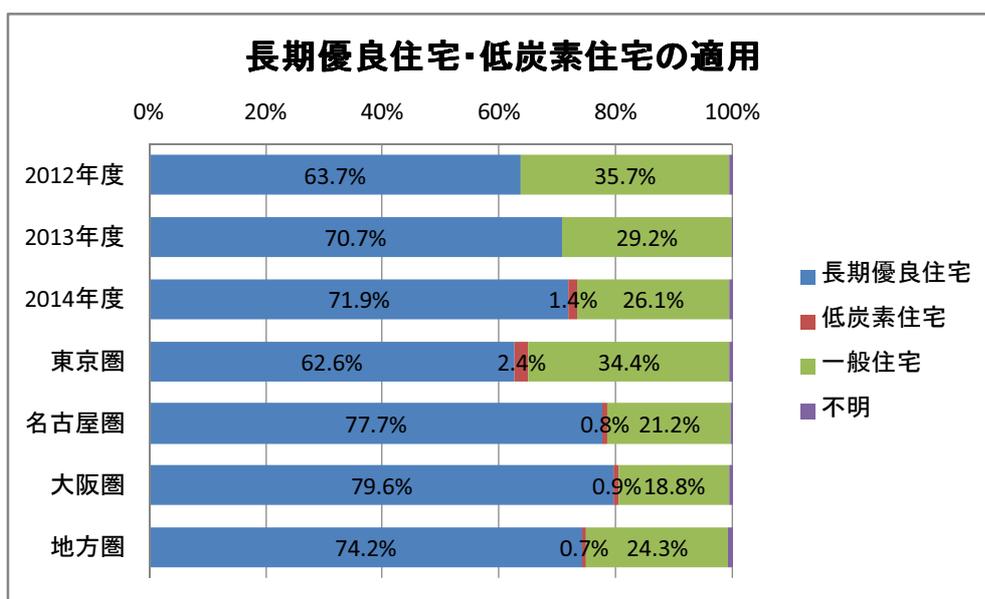


3. 長期優良住宅、低炭素住宅の適用

長期優良住宅の適用は71.9%となり、2014年度から設けられた低炭素住宅を含めると73.3%が省エネ性能の優れた住宅になっている。都市圏別に見ると、大阪圏が高く、東京圏で低くなっている。

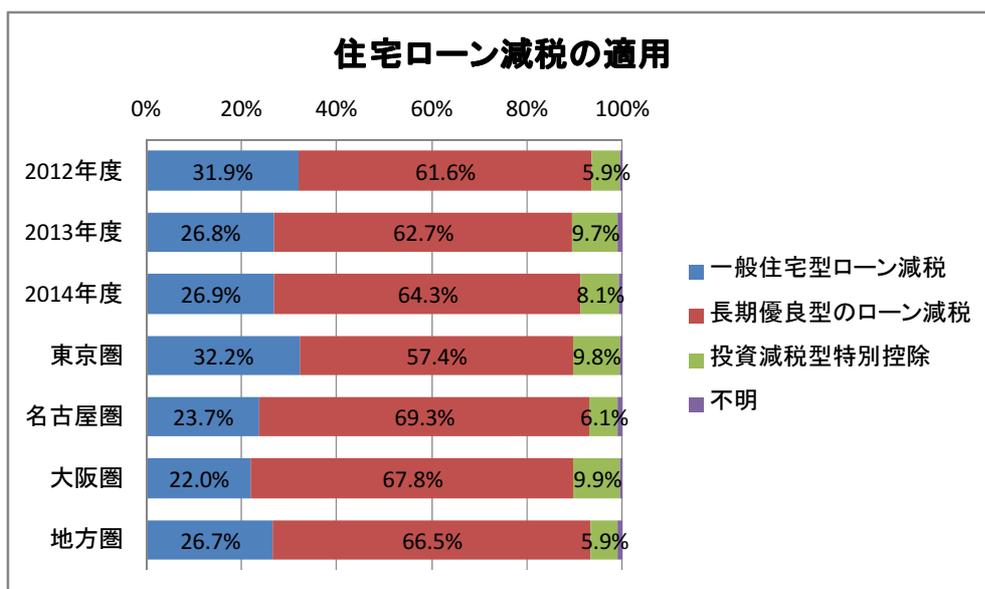
この調査は、住団連加盟の会員企業の協力を得て実施しており、大手ハウスメーカーを中心とした実態であることを考慮する必要がある。

いずれにしても、住生活基本計画において、2020年には新築住宅の100%を省エネ基準をクリアした住宅とすることになっており、一層の省エネ化の取り組みが求められる。



また、住宅ローン減税の適用は、一般住宅の住宅ローン減税が26.9%にとどまり、一般住宅型より1000万円多い長期優良型の住宅ローン減税の適用が64.3%と多くなっている。

更に、住宅ローンを利用していない投資減税型特別控除の適用は8.1%となっている。



キタケイの提供する2つのプライベートブランド
 環境・ぬくもり・素材をテーマとした各種住宅資材 “ スプロートユニバーサル ”
 天然木にこだわったフローリングや壁材 “ リラクシングウッド ”
 企画・製造から販売までトータルにプロデュース、心からご満足いただける住まいづくりをバックアップします



www.sprout-univ.com

住まいづくりのプロを支える、 プロフェッショナル サプライヤー。

ライフスタイルの多様化にともない、住まいづくりには、より高度な機能性・デザイン性・独自性が求められています。また、環境問題に対する意識の高まりとともに、「エコであること」も、スタンダードなニーズになってきました。このような時代において、北恵では、住宅資材・設備機器商社として、よりニーズにマッチした商品を提供。さらに、付加価値ある住まいづくりを実現するための商品開発や提案にも取り組む。「プロを支えるプロソリューション」として、住まいづくりをバックアップいたします。

KITAKEIを支える、4つの力
 総合力で住まいづくりをバックアップ

- ・幅広い商品群
- ・プライベートブランド
- ・施工仕販先

プライベートブランド「スプロート」

KITAKEIでは、今の時代に求められるコンセプトとして「環境」「ぬくもり」「素材」という切り口を提示。この3つのコンセプトに沿ったオリジナル商品「SPROUT」を開発いたしました。ぜひ、新しい魅力に満ちた住まいづくりにご活用ください。

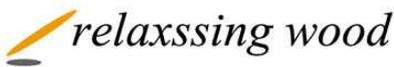
環境

環境をテーマとしたシリーズ。24時間換気システムや乾燥暖房機、輻射断熱商品など、住空間や自然に優しい商品をご提案します。

ぬくもり

ぬくもりをテーマとしたシリーズ。木製収納手摺や飾り収納など、住まう人に優しさをご提案します。

素材



www.relaxssingwood.com

それは、自然の創った
けがれなき繊巧美。

ウイスキーオーク

フローリング・パネル

PURE LEX

ビュアレックス

WARM SOLID

ウォームソリッド