

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: 「実家の相続に関する意識調査」

持家市場が苦戦する中で、都市型住宅で存在感のある旭化成ホームズのキャンペーン「実家のこれから」相談会が話題になっている。「実家の相続」をキーワードとして、単なる二世帯住宅や建て替え需要を顕在化させる手法から、住み替え売却、資産活用まで顧客の視点から多様な選択肢を提案している。

### 1. 2018年度4～6月期の住宅着工は前年比マイナス2.0%

4～6月の新設住宅着工戸数の需要別の動向を見ると、新設住宅合計でマイナス2.0%、持家需要マイナス2.5%、貸家需要はマイナス3.5%、分譲需要はマイナス1.3%とすべての需要でマイナスに転じた。これは首都圏における分譲マンションの落ち込み、貸家需要がなかなか回復しないことが大きな要因と考えられる。

住宅会社各社にとっては、今まで持ち家市場を補完してきた賃貸需要が低迷する中で、メイン市場である持ち家需要の掘り起こしが課題になっている。

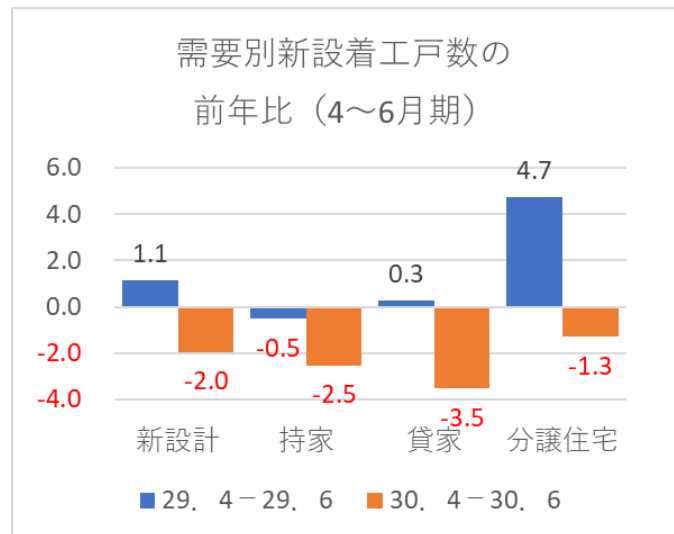
この夏の各社のキャンペーンを見ると、積水ハウスは「プランニングカフェ 設計相談会」と恒例の「住まいの参観日」の展開。住友林業は「夏の家設計相談会」、セキスイハイムは新商品「新型パルフェ発表会」で集客を図っている。

しかし、住団連の「住宅業況調査(第一回4月調査)」の結果では、展示場来場者や引き合い増加を示す指数は前年を大きく下回っている。

また、経営者の景況判断調査(第二回7月調査)の7月から9月の見通しにおいても「消費増税による駆け込みが徐々に発生してくる時期であり、顧客の動きも活発化してくると思われる」という楽観的な声も聴かれるが、反面「戸数アップは期待できず、ZEH、二世帯住宅などの単価アップに期待」との声もあり、量的拡大といった成果に結びつかないのが現状のようだ。

そんな中で、戦略的なマーケティングに定評のある旭化成ホームズのキャンペーンテーマが話題になっている。同社は、首都圏を中心とした大都市圏にターゲット市場を限定し、1会場に複数出展するドミナント展示場戦略や、二世帯住宅、三階建て住宅、賃貸併用型、DINKS(子供を持たない共働き世帯)など新しい住まい方の提案することで需要拡大を図ってきた。

今回は「実家と相続」という古くて新しいテーマを取り上げ、生活者調査「実家の相続に関する意識調査」に基づいたキャンペーンを展開している。8月の受注速報はまだ公表されていないが、関係者の間で話題になっている。



## 2. 「実家の相続に関する意識調査」

### ◆調査の背景

東京オリンピック以降、人口の大きなボリュームを占める団塊世代が全て後期高齢者となる「2025年問題」が控えており、高度成長期に都市部を中心に持家形成をしたこの団塊世代の持家が大量に相続を迎えることが想定される。

また、現在の生産緑地指定が期限を迎えることで大量の宅地放出が懸念される「2022年問題」により、地方だけでなく首都圏でも地域や条件により住宅の売却が難しくなる可能性も指摘されている。

国の政策も空き家の発生を抑制するため、放置される空き家に対する固定資産税の重税化や売却を促進するために相続した住宅資産の譲渡益課税に非課税枠を新たに設置するなどの施策を整備しつつある。2015年に実施された相続税の課税強化も踏まえ、今こそ、誰もが親の住宅(実家)の今後に対して無関心ではられない時代である。

同社は、以上のような認識の下で、生活者調査を行っている。

### 1. 親世帯の55%が「誰が実家を相続するか決めていない」

親世帯の54.7%は「今の家を誰が相続するか決めていない」と回答。70代以上でも51.0%の方が決めていないと回答している。5～6年前には終活がクローズアップされ、エンディングノートなどがもてはやされて久しいが、実は誰に相続するかまでは決めていない人が過半数という結果。

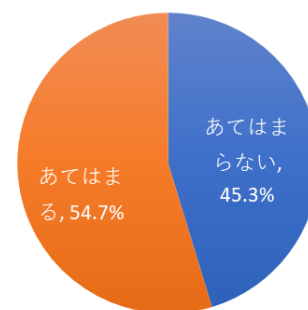
### 2. 「今の家がいくらで売れるか知っている」親世帯は36%と少数派

「今の家がいくらで売れるか知っている」と回答した親世帯は35.8%。70代以上でも45.5%と過半数に届かないという結果。漠然と「住まなくなったら売れると考えている」親世帯は71.7%にのぼるが刻々と変化する売却価格変化の現状を把握している方は少ない状況だ。

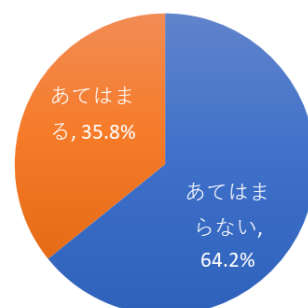
### 3. 親世帯の71%は「今の家の将来について子どもと話したい」

親世帯の71.2%が「今後、今の家の将来について子どもと話したい」と回答。一方で実際に「今の家の将来について子どもと話した」と回答したのは42.5%だ。話し合った事はあっても、前述の通り、誰に相続するかを決めていない人が過半数存在、今の家の将来の活用や売却時期など、まだまだ話し合いたい事があると推測される。

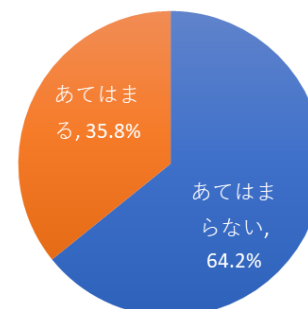
#### 1. 今の家を誰が相続するか決めていない



#### 2. 今の家がいくらで売れるか知っている



#### 3. 今の家の将来について子どもと話したい



#### 調査概要

調査名: 実家の相続に関する意識調査

期間: 2018年7月24日(火)～26日(木)

方法: インターネット調査

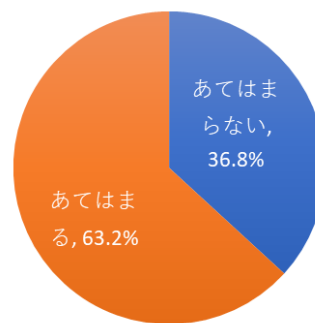
対象: ◇親世帯 50～70代の男女600人(男性:300人/女性:300人) ◇子世帯 30～60代の男女1600人(男性:800人/女性:800人)

4. 子世帯の63%は「実家について親や兄弟姉妹と話したい」

子世帯の63.2%が「今後、実家について親や兄弟と話したい」と回答し、実際に話したと回答した子世帯は61.8%に上り親世帯以上に実家への関心の高まりが見られるが、その8割(80.0%)が「今後、実家について親や兄弟と話したい」と回答し、まだ話し合いは充分ではなく結論が出ていない状況が想像される。

また今後話したいと回答した若世帯の約7割(67.8%)が「何を話せばいいのかわからない」と回答。

4. 今の家の将来について子どもと話したい

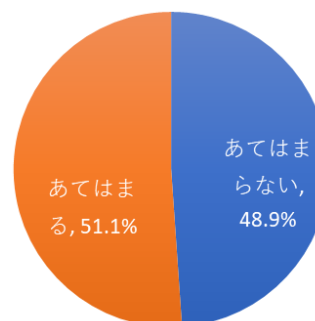


5. 子世帯の同居・隣居を検討した経験は、親世帯の倍近い約5割

子世帯は、親との同居や隣居を検討した経験のある人が51.1%。内訳は既に購入した子世帯が43.5%に対し、これから購入する子世帯では58.8%と増加し、関心が高まっていることを示している。

しかし、親世帯は、子世帯との同居・隣居を検討したことがある人は3割にも満たず(28.7%)、子が持ち家を購入する前のケースに限定しても31.8%に過ぎない。別の設問で親世帯に子世帯との同居～近居検討の状況を質問した際には、「子どもから話があれば、検討する」との回答が最も多い32.1%を占め、親は子どもの出方を待っているのでは、と読み取れる。

5. 親との同居や隣居を検討した経験がある



### 3. 「実家のこれから」相談会

「人生百年時代」を迎える中、核家族居住が一般化して子世帯も既にリタイア期に差し掛かるという状況下、「両親が住んでいた実家をどのようにすればよいか」という、実家活用に関するものが増えてきているという。この調査結果を踏まえて、所費者のニーズをや不安点、関心のあるところをリアルに把握して、単に「設計相談」「相続相談」といった打ち出しではなく、「実家のこれから」というダイレクトなコンセプトでキャンペーンを企画している点が一味違う点だ。

実家のこれからのを、以下の6つのパターンを提案して、需要顕在化につなげている点が優れている。

- ①二世帯住宅に建て替え ②快適な実家の建て替え ③実家の敷地に新築 ④賃貸併用住宅に建て替え ⑤住み替えて新しい家づくり ⑥賃貸住宅に建て替え
- このように具体的に提案することで「あなたはどのタイプ?」というきっかけから商談が具体化するといえる。

**「実家のこれから」相談会開催**

- 期間：2018年8月4日(土)～31日(金)
- 会場：全国のへーベルハウスの展示場
- プレゼント：会場にお越しいただいた方に「建替えガイドブック」2冊セット

実家  
建替え&活用ガイド

+

失敗しない  
建替え家づくりガイド

すでに購入した子世帯が  
賃貸住宅に  
建替え

親世帯が  
住替えて  
新しい家づくり

親世帯が(または子世帯が)  
賃貸併用住宅に  
建替え

子世帯が  
実家の敷地に  
新築

親世帯が  
快適な実家に  
建替え

親世帯・子世帯一緒に  
二世帯住宅に  
建替え

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](http://www.sprout-univ.com)

スプロートユニバーサル 住宅用 資材/設備 シリーズ

 SPROUT UNIVERSAL BLUE こちよ住環境	 SPROUT UNIVERSAL ORANGE 住まう人のために	 SPROUT UNIVERSAL GREEN 永く使ってほしいから



[www.relaxssingwood.com](http://www.relaxssingwood.com)

リラクシングウッド 無垢フローリング シリーズ

