



# キタケイ・レポート

地域に根ざした住まいづくり・地域住宅産業を支援します。

## 目次

特集1：日本の住宅価格の変遷

特集2：シックハウス対策の厳しさ

特集3：プレ高齢期世代の居留意識

## テーマ1：日本の住宅価格の変遷

エスパイエルは11月から、1000棟限定で「すまい21」という新商品を発売する。プラン限定、39坪タイプで1086.9万円。低価格化やローコスト競争は、不況期のたびに繰り返される傾向がありますが、今月はこの20年間の住宅業界の流れを追いながら商品と価格について検討します。

- |        |   |
|--------|---|
| 76年    | 円高不況の時は、76年にミサワホームの企画型商品0型が発売されてヒット程度坪単価26万円前後  |
| 80年代初め | その後第一次オイルショックを経て、価格アップへ   |
| 82年    | 坪単価も40万円台まで急騰<br>エスパイエル(当時小堀住研)とナショナル住宅、ミサワホームの三社がハウスイ55商品を発売。<br>100㎡860万円坪単価29.3万円でした                 |
| 87年までは | 坪40万円前後で横ばいの状態  |
| 87年から  | 再び上昇  |
| バブル期   | 建築費は総額で1000万円アップ、坪単価で15万円以上高くなる。  |
| 93年以降  | 高止まりの状態が続く。   |
| 1994年  | 平成不況期ではあまりにも高くなってしまった日本の住宅に対して、日米の内外価格差が問題になり、建設省も2000年度までに住宅価格を三分の二にするといったアクションプログラムが導入。               |
| 97年から  | 若干ですが床面積、建築費ともにやや減少の傾向が見られる。<br><b>この頃は、木造住宅合理化認定制度による地域工務店の支援、競争の促進策が取られ、住宅会社も、徐々に低価格化戦略へとシフトが始まる。</b> |
| 99年    | 大手住宅メーカーでも、本体30万円台の住宅が珍しくなくなってきた時期です  |

このように、過去を見ますと、85年前後の円高不況期、更には平成不況期に、低価格政策がとられてきたといえます。

この流れから学習すべき点は、

- 1 販売手法
  - 2 資材の調達
  - 3 施工体制
  - 4 アフターメンテナンス体制
- まで含めた、供給システムの見直しが迫られるといえます。

この点で(つまり本体価格と受注システム)、今回のエスパイエルの商品は、的を得た価格設定になっており、十分参考になります。

## キタケイレポート2

### エスパイエル「すまい21」の概要

11月から1000棟限定で販売される、すまい21の概要は以下の通りです。構造や性能は、従来商品と同じ、ハウス-55商品をベースにした、プラン限定商品です。

価格は、最も安いプランで1024.9万円、高いプランで1211.9万円。坪単価は25～28万円。

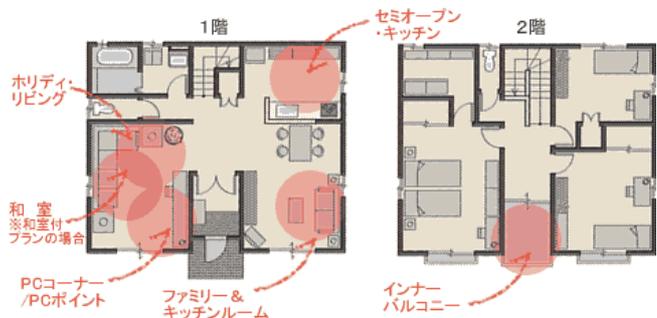
内装仕様や設備内容は最低限仕様で、バルコニーや雨戸などを追加すると実売価格は1500万円を超える価格になると思われませんが、割安感は十分あります。

しかも、品確法・住宅性能表示制度の対応も謳っています。



販売方法は、ネットでの販売に限定しています。

ネット利用でない場合は、東京・大阪・名古屋・広島に限定



本体価格(単位：万円)

	47坪	38坪	31坪
和室あり	1191.9	1086.9	なし
和室なし	1211.9	1106.9	1024.6

発売は、11月1日からとなっていますが既にホームページに申込みサイトが、用意されており、企画プランが入るか、申込者が自分でチェックできるページも用意されています。

商品的には、ミサワホームのリミテッド25も以前の「Be - フローラ」の焼き直しですし、この商品も、ハウス-55商品と全く変わらない商品であり、目新しさは見られません。

いずれにしても、住宅会社でもこの価格でいかに利益を出せる仕組みを作り上げるかがポイントになってきます。

今後、ますます価格競争は、大手地場ビルダーやFC住宅グループを巻き込んだ戦いが展開されると予想されます。地域のオンリーワンの企業として自社の強みをいかにアピールできるかにかかってきます。

## テーマ2 . シックハウス対策の厳しさ

(日経ホームビルダーより)

採用建材を厳選したのに . . . . .

事例 : 1 旭川市営住宅 2001年3月完成 永山第1団地 (80戸) をみる R C 構造 9 階建て

5月入居者76世帯155人のうち、7月までに25世帯41人が、めまい・吐き気・肌のかゆみなど訴える

採用建材 . . . . ノンホル接着剤・F C 0・E 0・壁紙など選択したのに . . . .

原因 : 市建築部住宅課は「基準がある建材は配慮したが、配管の接着剤・キッチンの収納、住人の新調した家具などが発生源となり気密性の高さが拍車をかけたようだ」

対策 保健婦を派遣個別に相談  
換気装置のスイッチを切らないこと  
1日3回程度の窓あけによる換気・通風の励行

事例 : 2 大阪府堺市は、保育所仮設園舎にて2001年7月健康被害を起こした建設会社に対し、内装材などに J A S 規格品を採用していたにもかかわらず、3ヶ月間の指名停止処分を課した。

理由 J A S の規格品材を選んでいたとは言え、V O C の濃度が指針値を上回っている以上、責任を果たしているとは言えない . . . との判断。

J I S の E 0 ・ J A S の F C 0 建材を選択するだけでは不充分！！  
接着剤・塗料は、勿論、提供する家具・収納品・ほか注意が必要である

測定検査の要求も増えてくる。

### テーマ3 . 団塊の世代を含めたプレ高齢期世代の居住環境意識調査

「要支援や要介護になればサービス付き住宅や施設へ住み替える」が主流！！

高齢者住宅財団の実施した、プレ高齢者の将来の居留意識を調査した結果を見ますと、これからの持家需要の姿が見えてきます。

持家率は81%と高く、「健康に問題がない場合」は現在の住宅に住み続けるとする層が91.5%と高くなっていますが、「建替えて住みつづける」は6.6%、「増改築して住み続ける」は29.4%にとどまり、大半の55.5%は「手を加えずに」現状のまま住み続けるとしています。

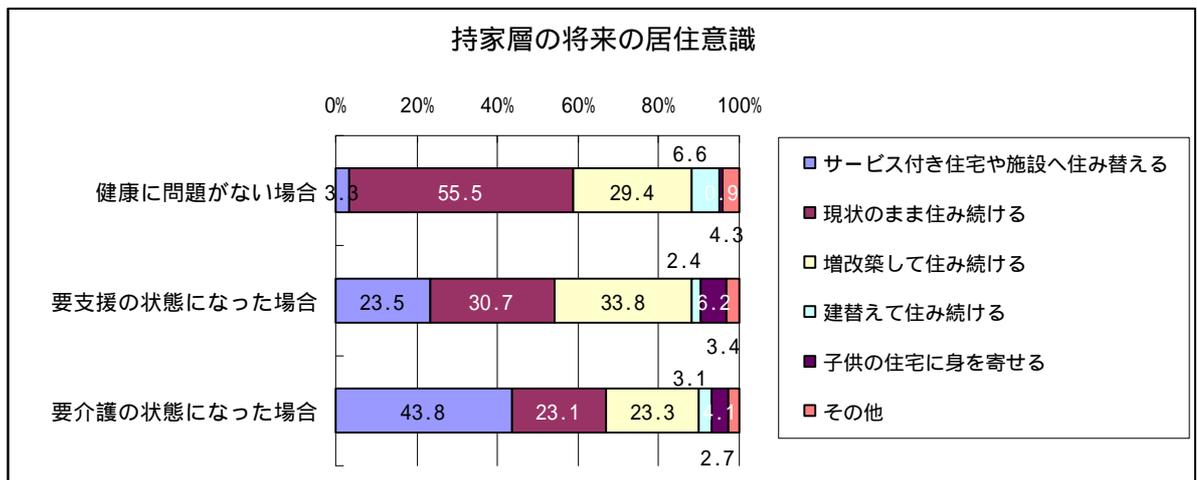
「要支援の状態になった場合」は、「増改築して住み続ける」が33.8%に対して「建替えて住み続ける」は2.4%。「サービス付き住宅へ住み替える」が23.5%。

要支援になっても、増改築の需要は期待できるが、建替えまでは期待できない。むしろ高齢者向けサービス付き住宅への期待が大きいといえます。

「要介護の状態になった場合」は、43.8%が「サービス付き住宅や施設へ住み替える」としており、分譲マンション居住層では71.8%、賃貸住宅居住層では68.2%が住み替えたいとしています。

介護サービス付き住宅のニーズは高いものの、分譲マンションや賃貸住宅居住層が中心になると考えられます。

保険会社や金融機関と連携して介護が必要になれば自宅を担保に、施設に優先的に入居できるというような、(コストが合うか別)介護保証付き住宅を開発することが有効かも知れません。



#### 調査の概要

調査対象：全国の46歳から65歳男女  
 3000名、有効回答：533名  
 調査時期：平成12年3月  
 実施方法：郵送回収方式