

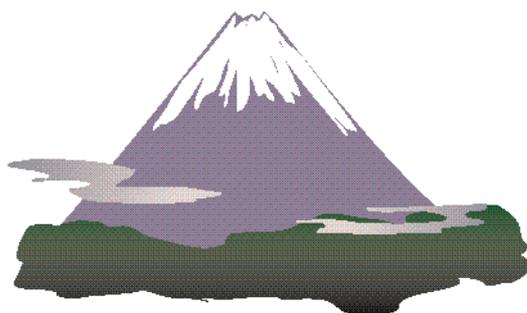


キタケイ・レポート

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。

新年、あけましておめでとうございます。

皆様には、すがすがしい新春を迎えられたこととお慶び申し上げます



旧年中は格別なるお引き立てを賜り厚く御礼申し上げます。

さて、昨年のが国経済は一部大手製造業を中心に業績が回復し、ここ数年続いていた閉塞感から「景気持ち直し宣言」が出るなど、少し明るさが出てきたようです。

当業界におきましても、建築基準法の改正、住宅ローン減税等もあり、年の後半から明るさが出てきたようです。明けて、2004年本年の経済全般についても昨年に続いてますますの年になってほしいものですが、いくつかの不確定要素、不安材料があるのも現実です。

当社といたしましては、環境がどうあれ、お客様にとりまして存在価値のある会社を目指して努力してまいる所存でございます。

何卒、本年も昨年以上のお引き立てを賜りますようよろしくお願い申し上げます。

2004年 元旦
北恵株式会社
代表取締役 北村良一

- 1 住宅着工にも東京一極集中が進む（昨年の特徴分析）
- 2 新しいマーケットの動き

1 昨年の住宅着工数の特徴

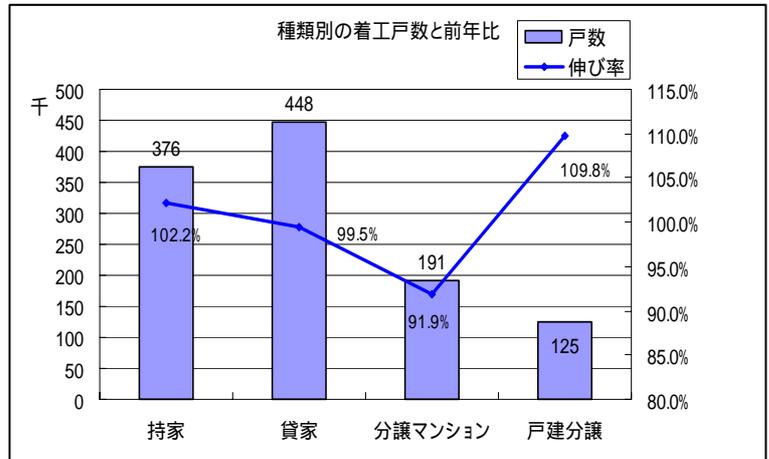
住宅着工戸数は、2003年は10月までの速報が公表されていますが、1月～10月までの累計から年間着工戸数を推定すると、総着工数で115.1万戸、前年比100.1%何とか前年並みを確保する模様です。

住宅の種類別では、戸建分譲が大きく伸びて、マンションが減少、賃貸は横ばいです。

私たちがメインとする持家住宅は、37.6万戸と前年比プラス2.2ポイントですが前年に引き続いて40万戸を切る厳しい数字となっています。都道府県別データ別紙参照

最も伸びたのは、戸建分譲住宅、前年比9.8%全国で約20,000戸の増加になっています。

大都市圏を中心とした地価の下落や住宅ローン減税の廃止による駆け込みや、生前贈与の非課税枠の拡大などがあっても、漸く前年並みの結果ということが出来ます。



広がる地域格差、東京一極集中

2002年と比較して持家住宅で8,000戸、戸建分譲で11,000戸が増加しています。

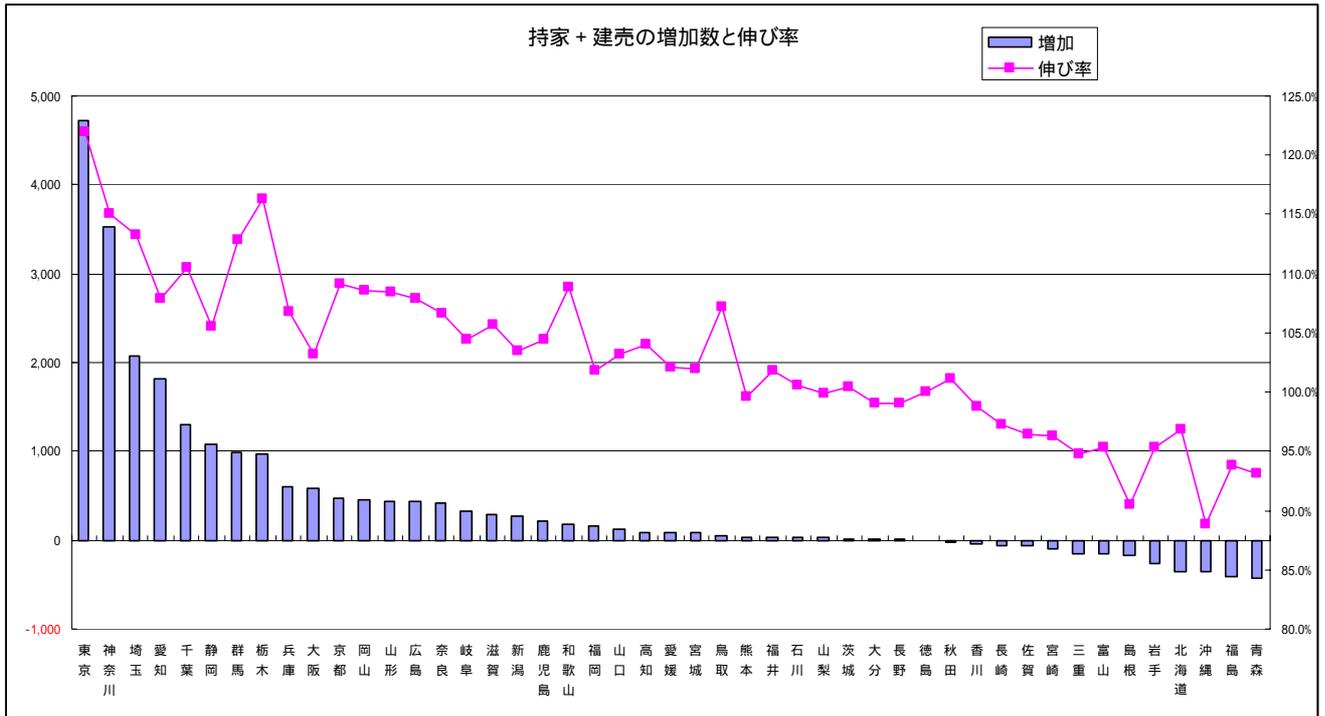
全国47都道府県のうち35都府県で増加し、残り12道県が減少しています。最も減少の大きかったのは青森県、福島県、沖縄県、北海道など地方が苦しい状況にあります。逆に増加の大きかったのは、東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県首都圏と愛知県、静岡県です。この6都県で14,500戸増加しており、全国の増加分(19,200戸)の75%を占めています。

この数字を見ても、東京を中心とした一極集中が進み、地方の衰退傾向が如実に現れています。先日、東京の住宅地を回ってみました。23区内の住宅地でのミニ開発が大変の多くなっているのに驚きました。従来なら、足立区や江戸川区などの下町が中心だったミニ開発が世田谷区や大田区といった高級住宅にも広がってきており、敷地15坪前後、8000万円前後で分譲されています。多くは相続がらみや事業会社が遊休資産を売却した敷地を、パワービルダーといわれる業者が開発しています。このような住宅が東京、神奈川での需要を押し上げているように思います。

愛知県や静岡県はトヨタグループをはじめとした自動車・機械業界が好調なためと考えられ、これに2005年から開催される「愛・地球博」愛知万博の特需も貢献しているものと考えられます。

いずれにしても、この傾向は、2004年も続くと考えられ商圏を選べない地域工務店は別にしても、ハウスメーカーや建材メーカーは、今以上に首都圏重視のエリアマーケティングを展開することが求められます。

持家+戸建分譲の着工数と前年増加数(率)			
	戸数	増加	伸び率
全国	501,359	19,209	106.5%
東京	45,358	4,730	122.0%
神奈川	38,755	3,519	115.1%
埼玉	36,430	2,068	113.2%
愛知	29,352	1,822	107.8%
千葉	28,224	1,302	110.5%
静岡	19,160	1,084	105.6%
群馬	10,151	985	112.8%
栃木	10,587	974	116.3%
兵庫	21,330	609	106.8%
大阪	35,029	585	103.2%



2 新しいマーケットの動き 多様化する住宅ローン

住宅金融公庫の平成 17 年度末の廃止に向けて、民間金融機関の住宅ローンの商品化が多様化しています。従来、住宅資金の調達に公庫利用 70%、銀行ローン利用 30%が逆転して、最近の調査では銀行ローン 70%、公庫 30%という結果になっています。銀行各社は、30 年長期固定商品も販売しており、リストラや病気入院に対する補償付ローンも出ています。

また、公庫支援型のローンも UFJ 銀行の 4.05%から日本住宅ローンの 2.90%まで、提携金融機関によって金利差が出てきており、提案する営業担当者としても事前の情報収集と的確な提案が求められます。

耐震補強工事への行政支援

昨日（12月16日）国の中央防災会議は、東南海・南海地震の対策地域「防災対策推進地域」を指定し公表しています。八丈島から近畿・中四国まで 652 市町村にまで及ぶ広範囲な地域です。地震対策は、行政で既存住宅の耐震診断に対する補助事業を実施している行政も多く、診断だけでなく耐震補強工事に対する費用補助を行っています。今年は、耐震リフォーム、新築住宅にあっては、耐震構造から免震構造の住宅が注目を集めそうです。既に、大和ハウスや積水ハウスは「免震住宅」を打ち出していますし、新年から各社免震住宅をアピールした販売促進策を展開しそうです。

自然素材・輸入無垢建材・換気装置

2003 年は建材の化学物質対策と機械換気装置の義務付けなどシックハウス対策に住宅業界建材業界は翻弄されました。桐のフロアを使った夢ハウスや無添加住宅が消費者から支持されたのもこのような背景が大きな要因の一つといえます。今後は、ホルムアルデヒド以外の化学物質対策も取り組まなければなりません、一方では、フォスター建材にカビや虫が発生するなどの問題点も出てきています。また、単に自然素材を使っているから良いというのではなく、施工後のメンテナンスや暮らしぶりを見届けるような顧客とのコミュニケーション対策が必要です。

住宅性能表示制度の利用状況

4

国土交通省は12月15日、10月の実施状況を発表した。

それによると、大幅に増加。

新築住宅の設計住宅性能評価は 受付戸数が12,450戸（前年同月比69.1%増）
交付が13,669戸（同53.9%増）

今年度当たりから、この制度の活用が伸びてくるだろうと予測できるわけですが、未だ、その内容を理解していない工務店様も多いといわれています。が、的確な対応が顧客に対してできなければ、契約のハードルを自分で高くする結果になる事も増えてくると思われます。今年はしっかり対策をしておきましょう。

顧客のニーズ

やはり、健康志向が注目されます。

シックハウス対策は、基準法を正確に守っても万全といえないことを熟知する必要があります。

高齢者対応のリフォーム・新築提案と介護保険制度の利用方法の勉強も大事になります。若年層の住宅購買層が中心になってくる世の中です。この層のニーズを如何に吸い上げるかが大きな要素の一つでしょう。一元的にまとめて捉えると間違いが起こるらしい。最近のテレビに影響されて、リフォームをしたいが、どこに頼めばよいかわからない。（ニーズの掘り起こしをメディアがしてくれている時がチャンス！）

顧客は自分が負担すべき費用は理解している。つまり、売り手が勝手にもらえないと思いついて、正当性（仕事の内容）を説明しましょう。（裏を返すと顧客はきちんと説明をして欲しい）

消費者契約法・ヒンカク法等による訴訟が増加している！

- 1 契約書の内容・売り方に危険が潜んでいる。
- 2 今の法律は消費者に有利に作られている。
- 3 専門職＝プロには、「知らなかった事自体が罪となる」
- 4 口頭での約束事は、必ず文書にまとめておく。口約束から書面へ

判例

平成15年10月10日に出された最高裁判決は、契約内容と異なる工事がなされた場合、構造上の欠陥に至らないような場合に瑕疵となるか否かに関して、これが契約の重要な内容になっていた約定に違反して施工された工事には、瑕疵があるものというべきであるとの判決がくだされた。これは高等裁判所が、契約内容とは相違していても、構造上欠陥に至らないと言うことで瑕疵と認定しなかった判決を破棄しての最高裁判決であることが更に注目を集めている。

一口メモ

無口な人と付き合い方 「イエス」「ノー」で答えられない質問をする。
そうするだけで「イエス」「ノー」で簡単に逃げられることはない