

県内住宅市場の現状と方向性

~変化する社会構造・東日本大震災の影響を探る

人口減少や世帯数の伸びの鈍化、住宅の長寿命化に伴う建て替え需要の減少などにより、新設住宅 着工戸数は減少傾向にある。また、住宅数が世帯数を大きく上回っており、空き家数の増加が問題と なっている。

茨城県内も全国と同様の傾向にあるものの、地域によって大きな差が見られる。

こうした状況に加え、東日本大震災の発生に伴い、住宅の耐震化や太陽光発電システム等の設備導入といった動きが見られる。

そこで本号では、県内の住宅市場について調査を実施する。

各地域の統計データやヒアリングなどを通じ、県内の住宅市場の変遷や特徴、県民の住宅に関する 意識の変化、マーケットの短期的・中長期的な変化について探っていく。

第1章 県内の住宅市場を取り巻く環境変化と行政施策

本調査における「住宅市場」の範囲

まず、本調査における「住宅市場」の範囲について整理する。

住宅市場は、大きく「持ち家」(戸建・マンション) と「民間賃貸住宅」に分けることができる。本調査 では、県内世帯の約7割が居住する「持ち家」に着 目し、主に注文住宅、分譲住宅、中古住宅や持ち家 のリフォームについて見ていくこととする。

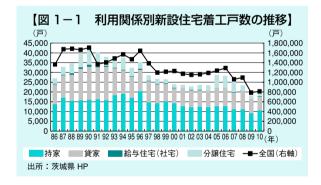
1. 県内住宅市場の概況

まず、県内の新設住宅着工戸数の推移や建築時期などから県内住宅のフローとストックについて整理していこう。

着工戸数は長期的には減少

県内の新設住宅着工戸数は、景気動向や税制改正 等により増減があるものの、世帯数の伸びの鈍化や 建て替え需要の減少などを背景に、全国と同様に長 期的には減少傾向にある(図1-1)。

2006年度から2010年度の市町村別新設住宅着工 戸数を見ると、つくば市が14,978戸で最も多く、水



【表1-1 市町村別新設住宅着工戸数 (2006~2010年度)】

(単位:戸)

	1	つくば市	14,978	16	龍ヶ崎市	2,266	31	潮来市	921
L	2	水戸市	13,029	17	石岡市	2,231	32	茨城町	832
	3	ひたちなか市	6,868	18	鉾田市	2,090	33	境町	745
	4	日立市	6,708	19	東海村	1,887	34	行方市	721
	5	土浦市	5,787	20	結城市	1,870	35	高萩市	699
	6	古河市	5,263	21	阿見町	1,831	36	利根町	698
	7	守谷市	4,578	22	小美玉市	1,793	37	稲敷市	561
	8	牛久市	4,144	23	坂東市	1,692	38	八千代町	451
	9	神栖市	3,802	24	那珂市	1,656	39	大洗町	391
ľ	10	取手市	3,674	25	下妻市	1,497	40	城里町	354
ſ	11	鹿嶋市	3,553	26	かすみがうら市	1,315	41	大子町	246
Г	12	つくばみらい市	3,415	27	北茨城市	1,125	42	美浦村	203
	13	筑西市	3,076	28	常陸大宮市	1,093	43	五霞町	200
	14	笠間市	2,356	29	常陸太田市	1,023	44	河内町	101
	15	常総市	2,322	30	桜川市	1,009		県 計	115,054

出所:茨城県住宅着エデータ



戸市が13,029戸、ひたちなか市が6,868戸、日立市が 6,708戸で続いている。

上位10市のうち、県南地域の都市が5市を占めている(表1-1)。

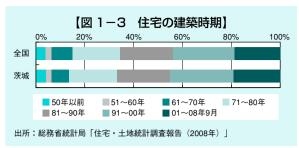
世帯数を上回る住宅ストック

住宅数の伸びが世帯数の伸びを上回ってきたことから、全国的に空き家が増加している。県内でも1968年から住宅数が世帯数を上回っており、2008年では住宅数が約122万戸、世帯数が約104万世帯で、約18万戸が空き家となっている。世帯当たりの住宅数も1963年の0.99から2008年の1.18と年々増加している(図1-2)。



1981年以前に建てられた住宅が3分の1

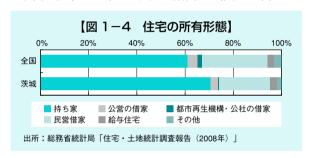
現存する県内住宅の着工時期は、1991 ~ 2000年に建てられた住宅が約25万8千戸で最も多く、全国と同様の傾向を示している。新耐震基準(※)が制定された1981年以前の住宅も3分の1(約33万戸)程度見受けられる(図1-3)。



(※) 1981年の耐震設計法施行令の改正に伴い、震度6程度の 地震でも倒壊を防ぐ構造を求めた耐震基準

全国より約1割高い持ち家率

県内住宅の所有関係は、「持ち家」が70.7%で、 全国平均(61.1%)より約1割高い(図1-4)。



震災により18万8千戸以上の住宅被害が発生

2011年3月の東日本大震災により、県内では18万8千戸の住宅が一部もしくは全半壊の被害を受けた(2011年12月22日現在)。

地域別に見ると、全半壊被害率は鹿行地域が 8.2%で最も高い。津波の被害率は県北地域(臨海) が0.8%、液状化の被害率は鹿行地区が6.5%でそれ ぞれ最も高い(表1-2)。

[衣 一												
		全半壊被害等					津波被害				液状化被害	
地域	住宅総数 (A)	全壊棟	半壊棟	小計 (B)	全半壊 被害率 (B) /(A)	一 部 破損棟	床上浸水	床下浸水	小 計 (C)	津 波 被害率 (C) /(A)	液状化 被害件数 (D)	液状化 被害率 (D) /(A)
県 北	267,200	1,098	7,988	9,086	3.4%	46,328	1,282	436	1,718	0.6%	266	0.1%
山間	47,670	117	1,296	1,413	3.0%	9,139	0	0	0	0.0%	4	0.0%
臨海	219,530	981	6,692	7,673	3.5%	37,189	1,282	436	1,718	0.8%	262	0.1%
県 央	208,780	666	4,103	4,769	2.3%	40,231	210	167	377	0.2%	165	0.1%
鹿 行	115,320	945	8,469	9,414	8.2%	16,145	223	97	320	0.3%	7,458	6.5%
県南	423,640	241	1,783	2,024	0.5%	34,509	0	0	0	0.0%	1,249	0.3%
県 西	208,860	96	1,054	1,150	0.6%	23,946	0	0	0	0.0%	195	0.1%
全 体	1,223,800	3,046	23,397	26,443	2.2%	161,159	1,715	700	2,415	0.2%	9,333	0.8%

【表1-2 地域別住宅被害状況(2011年12月22日現在)】

出所:茨城県住生活基本計画(案)

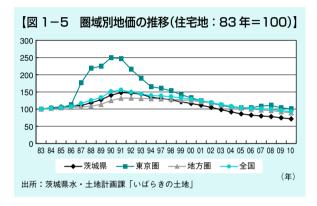


2. 県内の宅地の状況

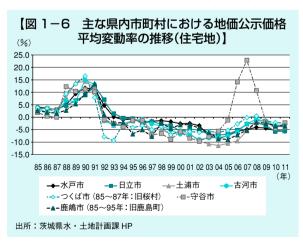
次に、県内宅地の地価推移と開発状況について確認する。

1991年をピークに下落

地価の推移について1983年を100として見ると、 茨城県は1991年の148.2をピークに下落し、全国や 地方圏平均より早く、2003年に100を切った。2010 年では71.5となっており、全国平均(92.5)に比べ 低下幅が大きい(図1-5)。



県全体で見ると地価は下落し続けているが、市町村によって状況は大きく異なる。地価公示価格の変動率の推移を見ると、つくばエクスプレス(以下TX)が開通した翌年の2006年から2008年まで守谷市の地価が10%以上上昇している(図1-6)。



2011年の市町村別の公示平均価格は、守谷市が1位で、TX沿線、常磐線沿線の県南地域の都市が、上位10市のうち5市を占めている(表1-3)。

【表1-3 市町村別地価公示平均価格 (2011年・住宅地)】

(単位:戸)

1	守谷市	90,400	16	龍ケ崎市	31,900	31	下妻市	23,700
2	つくば市	60,500	17	那珂市	31,500	32	神栖市	22,600
3	取手市	57,700	18	常陸大宮市	31,400	33	桜川市	21,400
4	水戸市	54,500	19	阿見町	31,300	34	利根町	20,400
5	東海村	49,200	20	かすみがうら市	30,800	35	城里町	19,800
6	牛久市	49,000	21	常陸太田市	30,600	36	潮来市	18,500
7	日立市	44,200	22	北茨城市	30,500	37	小美玉市	17,900
8	古河市	42,200	23	五霞町	30,300	38	大子町	16,900
9	つくばみらい市	42,100	24	茨城町	29,200	39	八千代町	16,800
10	ひたちなか市	39,700	25	境町	28,400	40	美浦村	13,800
11	結城市	37,200	26	坂東市	27,800	41	鉾田市	12,400
12	土浦市	36,700	27	笠間市	27,100	42	河内町	12,400
13	常総市	32,600	28	筑西市	26,700	43	稲敷市	11,800
14	大洗町	32,400	29	石岡市	24,400	44	行方市	10,500
15	高萩市	32,200	30	鹿嶋市	23,800		県 計	39,000

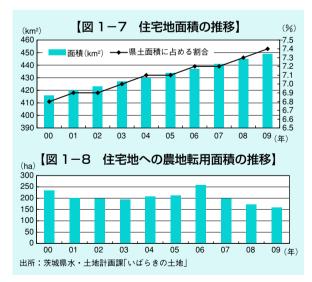
県南地域かつTX・常磐線沿線都市

出所:茨城県水・土地計画課HP

住宅地面積は緩やかに増加

住宅地の面積は、2000年から2009年にかけて約 33km² (3,300ha) 増加し、県土面積に占める割合も 上昇している (図1-7)。

特に農地からの転用面積が大きく、2000年以降毎年 $150 \sim 250$ ha($1.5 \sim 2.5$ km²)の農地が住宅地に転用されている(図1-8)。



宅地分譲は県南地域で進展

土地区画整理事業を見ると、数、面積ともに県南 地域がトップである。整備割合(換地処分がなされ た割合)は、鹿行地域が34%で最も高く、他地域は



10%台に留まっている。一部では、施工期間が長期 化している地区も見られる(表1-4)。

【表1-4 県内の土地区画整理事業】

	地区数	面積(ha)	整備済	未整備	整備割合
県北	9	242.2	24.6	217.6	10.2%
県央	20	855.0	107.9	747.1	12.6%
鹿行	4	201.3	68.5	132.8	34.0%
県南	23	2311.0	333.9	1977.1	14.4%
県西	13	560.3	92.1	468.2	16.4%
合計	69	4169.8	627.0	3542.8	15.0%

出所:茨城県水・土地計画課「いばらきの土地」

民間事業者等による住宅団地造成事業を見ると、地区数は県南地域が最も多く、面積では県北地域が最も大きい。整備割合は県南地域が最も高く、県央、県西が低い(表1-5)。

【表1-5 民間事業者等による住宅団地造成事業 (O9年度)】

	地区数	面積(ha)	整備済	未整備	整備割合	計画人口
県北	8	382.2	70.9	311.3	18.6%	16,199
県央	9	339.1	20.4	318.7	6.0%	20,020
鹿行	0	0	0.0	0.0	_	0
県南	11	235.2	62.9	172.3	26.7%	22,398
県西	1	20.8	0.0	20.8	0.0%	2,224
合計	29	977.3	154.2	823.1	15.8%	60,841

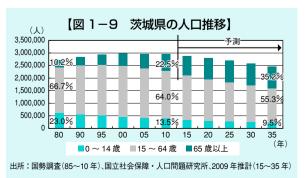
出所:茨城県水・土地計画課「いばらきの土地」

3. 人口・世帯の変化

ここでは、人口や世帯といった需要側の変化について整理する。

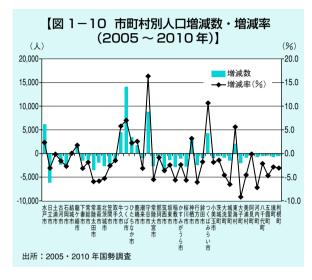
人口・世帯の変動は地域により大きく異なる

茨城県の人口は、2000年の298万6千人をピークに緩やかに減少している。2010年の人口は297万人で、国立社会保障・人口問題研究所によれば2035年には245万人まで減少する見通しである(図1-9)。人口に占める高齢者の割合は、1980年の10.2%から



2010年には22.5%へ上昇しており、2035年には35.2%に上昇する見通しである。

2005年と2010年の市町村別の人口の増減を見ると、10市1村で増加している(図1-10)。特にTX沿線の守谷市(16.4%)、つくばみらい市(10.7%)、つくば市(7.0%)の伸びが著しい。



2007年から2009年の3年間の市町村別の社会動態(転入、転出)を見ると、社会増加数が最も多かったのはつくば市で、守谷市、つくばみらい市、牛久市と県南地域の市町村が続く(表1-6)。一方、減少率が最も多かったのが日立市で、筑西市や古河市など県西地域の減少も目立つ。

【表1-6 2007~2009年の市町村別社会増減数】

	社会増		社会減			
1	つくば市	6,805	1	日立市	△ 3,646	
2	守谷市	3,922	2	筑西市	△ 1,851	
3	つくばみらい市	3,010	3	石岡市	△ 1,134	
4	牛久市	2,293	4	古河市	△ 1,024	
5	水戸市	1,034	5	稲敷市	△ 1,008	
6	ひたちなか市	997	6	北茨城市	△ 852	
7	鹿嶋市	826	7	高萩市	△ 846	
8	神栖市	769	8	常陸太田市	△ 843	
9	土浦市	728	9	桜川市	△ 773	
10	東海村	650	10	常陸大宮市	△ 702	

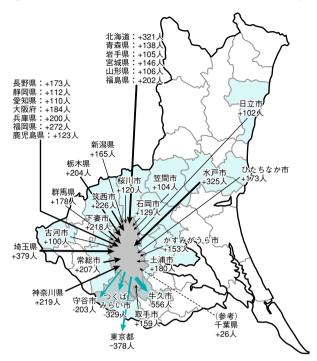
出所:茨城県常住人口調査

社会増加数が最も多いつくば市の転入者数の内訳を見ると、県内では水戸市、筑西市、下妻市の順であり、近隣地域からの移住が比較的多い(図1-11)。 他県では、埼玉県、北海道、福岡県の順で多い。

次に社会減少数が最も多い日立市の転出者数の



【図 1-11 つくば市の社会動態(2007~2009年)】

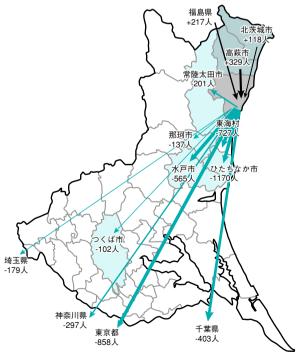


※つくば市から見て、黒矢印が流入超、青矢印が流出超を表す

※数値は、ネットの社会動態を表す ※100人以上の市町村、都道府県を表記

出所:茨城県常住人口調査

【図 1-12 日立市の社会動態(2007~2009年)】



※日立市から見て、黒矢印が流入超、青矢印が流出超を表す
※数値は、ネットの社会動態を表す

※100人以上の市町村、都道府県を表記

出所:茨城県常住人口調査

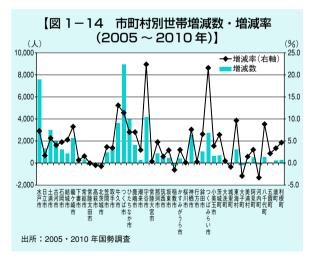
内訳を見ると、県内ではひたちなか市、東海村、水戸市の順に多く、南へ移住する傾向が窺える (図1-12)。他県では、東京都、千葉県、神奈川県の順で多い。

2010年の世帯数は108万7千世帯で、国立社会保障・人口問題研究所によれば2010年をピークに緩やかな減少が見込まれる(図1-13)。



2005年と2010年の世帯数の増減を市町村別に見ると、人口と同様に守谷市、つくばみらい市の伸びが目立つ他、牛久市も大幅に増加している。

一方、世帯数が減少した7市町のうち4市町が県 北地域に位置している(図1-14)。



4. 住宅に関する県民意識

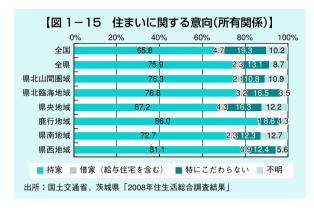
ここまでは、住宅市場に関する事象を整理してきた。 次に、国土交通省及び県で実施した住生活総合調査をもとに、県内住民の住宅に関する意識を確認し



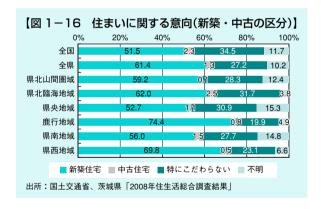
ていく。

高い持家・新築志向が見られる鹿行・県西地域

所有や新築・中古といった住まいに関する意向は、 全地域で「持家」を希望する割合が全国平均に比べ て高いことが分かる(図1-15)。地域別では、鹿行 地域と県西地域で「持家 |の割合が8割を超えている。



新築・中古住宅別では、鹿行地域と県西地域で「新 築住宅 | の回答割合が高い (図1-16)。

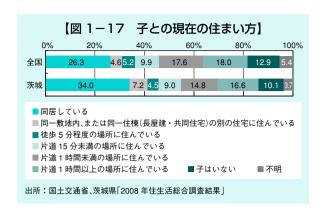


同居及び近居の割合が高い

親子の同居割合は、「同居している」、「同一敷地 内、または同一住棟(長屋建・共同住宅)の別の住 宅に住んでいる」の合計で、全国の30.9%に比べ茨 城は41.2%と1割以上高い(図1-17)。平均敷地面 積が全国で最も広い(428.52m²)ことも、同居・近 居の割合が高い要因と思われる。

半数以上がリフォームを志向

一次取得者の住み替え・改善の意向は、全国では



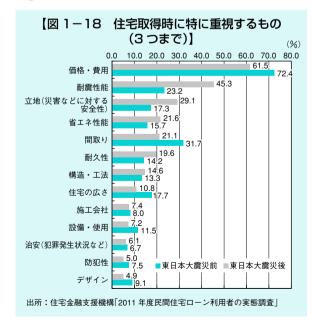
約4割の人が「リフォーム」、2割が「家を購入する」 と回答しているが、茨城県では5割以上の人が「リ フォーム」、1割が「家を購入する」と回答している。

5. 東日本大震災による住宅取得意識の変化

東日本大震災後の住宅に関する意識変化につい て、県内のデータは無いため、住宅金融支援機構が 実施した「2011年度民間住宅ローン利用者の実態調 査 | 結果で確認していく。

耐震性能への関心が大幅に上昇

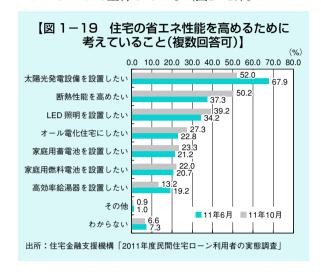
「住宅取得時に特に重視するもの」は、震災前が 「価格・費用 |、「間取り |、「耐震性能 | の順である のに対し、震災後は「価格・費用」、「耐震性能」、「立 地 | に変化している (図1-18)。





太陽光発電、断熱性能への関心が上昇

震災後の6月と10月に実施したアンケートで は、ともに住宅の省エネ性能を高めるために「太陽 光発電設備を設置したいしとする回答が最も高い。 また、「断熱性能を高めたい」という回答は、10月 のアンケートで上昇している(図1-19)。



6. 国・県の住宅施策

ここでは、住宅関連の法律や、国や県が進めてい る住宅に関する取り組みを整理する。

(1) 各種法律と県の対応

住生活基本法の制定

戦後の住宅政策は、量を確保するために定められ た「住宅建設計画法」に基づき住宅建設五箇年計画 が2005年まで8回にわたって策定された。

しかし、今後人口が減少する中で中古住宅を活用 するというストック重視の発想への転換が求めら れ、住宅政策を改める必要が生じた。

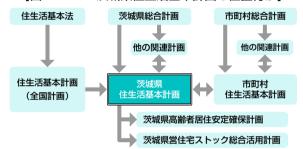
2006年に、「国民の住生活の基盤である良質な住 宅の供給」などを基本理念とした「住生活基本法」 が制定された。この法律に基づき国土交通省では、 住生活の安定の確保と向上の促進のための基本的 政策を定めた「住生活基本計画」を策定し、各都道 府県でも地域の実情に即し、住生活基本計画を定め ている。

茨城県住生活基本計画の策定

茨城県では、県民の豊かな住生活の実現に向け住 宅政策の方針と施策の方向を定め、総合的な住宅政 策を推進するため2006年度に「茨城県住生活基本計 画 | を策定した (図1-20)。

現行計画は、10年計画であるが、概ね5年後に見 直すこととなっており、経済社会情勢の変化や国の 住生活基本計画(全国計画)を踏まえ、さらに2011 年3月に発生した東日本大震災も組み込みながら、 2011年度末を目処に現行計画の改定を進めている。

【図 1-20 茨城県住生活基本計画の位置付け】



長期優良住宅法の制定

2009年6月、住宅の解体に伴う廃棄物の排出抑制 や、建て替え費用の削減による住宅に対する負担軽 減等を目的に、長期優良住宅法が施行された。

この法律により、一定の認定基準に適合した住宅 は、所得税や固定資産税などで一般住宅を上回る優 遇措置が適用される(表1-7)。

【表1-7 長期優良住宅の優遇税制】

		- 12/2 1/0/1/07			
	一般住宅	長期優良住宅			
所得税	最大控除率 1.0)%	最大控除率	1.2%	
登録免許税 (※1)	保存登記 1.5/10 移転登記 3.0/10 抵当権設定登記 1.0/10	00	保存登記 移転登記 抵当権設定登記	1.0/1000 1.0/1000 1.0/1000	
固定資産税(※2)	戸建 1 ~ 3年目 1/2軺 マンション 1 ~ 5年目 1/2軺		戸建 1 ~ 5年目 マンション 1 ~	1/2軽減 ·7年目 1/2軽減	
不動産取得税 (※2)	1,200万円控除		1,300万円	空除	

出所:茨城県水・土地計画課「いばらきの土地|

※1 登録免許税:2012年3月31日までに取得した者が対象

※2 固定資産税、不動産取得税:2012年3月31日までに新築された 住宅が対象

復興支援・住宅エコポイント制度

被災地の復興支援のため、2011年10月から2012年



10月末までに、一定の省エネ基準を満たす新築住宅の発注者に対し30万ポイント(被災地以外は15万ポイント)を交付する「復興支援・住宅エコポイント」が創設された。太陽光システムを設置した場合は、それぞれ2万ポイントが追加される。

また、2011年11月から2012年10月末までに着工された省エネ目的のリフォームについても、30万ポイントを上限(耐震改修については、別途15万ポイント加算)に交付される。

(2) 県内の住宅施策

茨城県では、住宅課、茨城あんしんリフォーム・ 住まいづくり協議会等が住宅に関する様々な施策 を実施している。

①住宅業者に対する取り組み

長期優良住宅の研修会

県住宅課では、長期優良住宅建築のノウハウに乏 しい県内中小企業を対象とした研修会を開催し、技 術の向上を支援している。

こうした取り組みもあり、長期優良住宅の認定状況に占める地元企業の割合は、2009年の8%から2010年は16%に向上している。

耐震工事の講習会

茨城県は住宅の耐震化が全国に比べて遅れており、県内のリフォーム業者の施工実績も乏しい状況であった。そこで、茨城あんしんリフォーム・住まいづくり協議会では、耐震工事に関する講習会を通じて、耐震技術の向上を支援している。

②県民に対する取り組み

被災住宅復興支援事業

県住宅課では、東日本大震災の被災者が民間金融 機関等からの借入金を利用して自己居住用住宅の 補修等を行う場合、640万円(液状化被害等がある 場合は390万円加算)までを限度に、利子1%相当 額を補助する制度(最長5年間)を制定した。

住宅耐震・リフォームアドバイザー派遣制度

県では、住宅のリフォームや耐震改修の計画にあたり、アドバイスなどのサポートを行う専門技術者を「住宅耐震・リフォームアドバイザー」として登録し、県ホームページで公開している。

なお、茨城県建築士事務所協会では、このアドバイザーを有料で現地へ派遣し、中立的な立場で住宅の劣化状況や簡易的な耐震性の確認、改修内容のアドバイス、住宅に関する法的手続の説明を実施している。



不動産市場活性化に向けた各種施策を要望

~社団法人茨城県宅地建物取引業協会

会長 山田 守氏

流動化促進のため国に提言

本会は、所属会員2,020先の宅地建物取引業務に関する進歩改善(各種制度改正に伴う講習会の実施など)や、県内7ヶ所で不動産無料相談所の運営などを行っています。

また、上部団体の(社)全国宅地建物取引業協会連合会と連携し、不動産の流動化を促進するために土地住宅に関する税制及び政策に関し国に提言活動を行っています。



地価下落により資産デフレが続く

バブル崩壊から現在までの20年間は、一次取得者のマンション需要やTX沿線の住宅需要など市場が活気づいた時期もありましたが、一時的あるいは局地的なものでした。

県内の住宅地や商業地は20年連続で地価が下落し、資産デフレが続いています。さらに2008年のリーマンショックの影響などもあり、不動産市場は低迷が続いています。

政策に関する動きでは、国の既存宅地制度廃止を受け、茨城県では2002年3月に「茨城県都市計画法の規定による開発行為の許可等の基準に関する条例」を制定しました。一定の基準を満たせば、市街化調整区域の土地を宅地として扱えるようになりました。

震災後の県内不動産取引は激減

東日本大震災を機に、県内の不動産取引は激減し、業界は大きな打撃を受けています。

特に県南・鹿行地域は、福島第一原発の事故の影響を大きく受けています。ホットスポット報道があった守谷市では、取引件数が3~5割減少しました。また鹿行地域では、都民をターゲットにした家庭菜園付分譲別荘地の引き合いが皆無になりました。つくば市でも、外国人研究者や留学生、子どもがいる若い世帯が帰国・転出したケースが見られます。放射能に関する報道が収まるまで、この状況は回復しないと考えています。

県北地域は、元来取引件数が少ないことから、震災による取引件数への影響はそれほどありません。

全国的に見ると、不動産取引は震災後の4~5月に停滞し、6月に回復しています。しかし、茨城を含め少数の地域では回復が見られません。取引停滞の原因は、震災そのものではなく、風評被害と分析しています。

古河の不動産取引に期待

茨城では、土地建物で2,000万円前後の物件が多いです。つくば市では、5,000万円台の物件が販売されています。TX研究学園駅周辺の分譲地は、順調に販売が進んでいます。しかし、万博記念公園駅前などは地価が下落するなど、TXの効果は局地的なものと感じています。つくば市は大規模な雇用の受け皿がなく、雇用を創出しないと今後人口が流出してしまう可能性があります。

またつくば市では、居住面積の広い農家住宅 などの中古物件を求める方もいます。農家住宅 は柱がしっかりしており、地震に強いイメージ があるようです。

日野自動車が進出する古河市の動向も注視しています。市の業者向け説明会や、業者による宅地の確保などが始まり、次第に活気付いています。下請企業や従業員の家族も含めれば、県西地域に2~3万人が流入する可能性があり、不動産取引が活発になることを期待しています。

住みよい街づくりの推進を

不動産市場の活性化には景気回復が何より重要で、一刻も早く資産デフレから脱却し、不動産を流通させなければなりません。

また、インフラを充実し良質な住宅を提供するとともに、民間と行政が連携して教育や医療を充実させ、子どもや高齢者に優しい街づくりを進めていかなければなりません。住みよい街には人が流入し、地域が活性化します。あらゆる施策を駆使して、人口増加を図らなければなりません。

さらに、農地法の改正や市街化調整区域内に おける建築条件のさらなる緩和なども必要で す。住宅に対する何重もの複雑な課税制度も、 一元化すべきだと考えています。消費税増税



も、住宅に関しては留め置く措置を希望します。

「地歴」を重視するユーザーが増加

震災後は、耐震、免震、制震といった地震に 対応する工法の住宅が一層注目されるように なっています。さらに、液状化現象への関心も 高まっています。物件を選択する際の判断要素として、以前はどのような土地だったのか、地盤はどうなのかという「地歴」を重視するユーザーが増加しています。今後は、不動産取引に際して業者が説明すべき重要事項に、地歴が加わるかもしれません。

フ. まとめ

- ・県内の新設住宅着工戸数は減少しているものの、 住宅数は世帯数を大きく上回っており、総住宅数 の約15%が空き家となっている。また、人口や世 帯数は、今後緩やかな減少が予想される。これら は全国と同様の傾向である。
- ・地域別に見ると、人口・世帯の増減には大きな差がある。TX沿線の都市は人口・世帯が大幅に増加し、地価も開通直後、大幅に上昇した。一方、一部の市町村では既に世帯数の減少がはじまっており、格差は拡大していく可能性が高い。
- ・持ち家、新築を希望する割合が全国に比べ高く、 特に鹿行地域、県西地域で比率が高い。持ち家比 率も全国に比べ、約1割高い。

- ・震災後は、住宅取得時に重視するものとして、「耐 震性能」や「立地」、「耐久性」を選ぶ人が増加し た。一方、「間取り」や「広さ」、「デザイン」は 減少しており、「安全・安心」の志向への変化が 窺えた。
- ・行政は震災を踏まえ、事業者には耐震技術に関する講習会の実施、住民に対しては耐震化への補助金交付や利子補給、リフォームの相談などの対応を図っている。

これらの点を踏まえ、2章以降では、各地域で事業を展開する企業へのヒアリングを通じ、茨城の住宅市場の現状と方向性を探っていく。

第2章 県南地域における不動産市場の動向

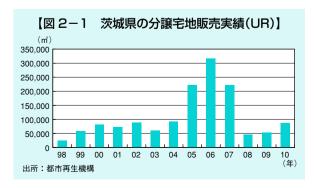
本章では、不動産取引が比較的活発なTX沿線地域を中心に、県南地域の不動産市場の動向について、都市再生機構(以下UR)や県、不動産業者へのヒアリングを通じて見ていく。

1. UR及び県の分譲計画

URは、TX沿線では萱丸地区、葛城地区、中根・ 金田台地区の整備を進めるほか、ひたち野うしくや 龍ヶ崎市内の宅地分譲を進めている。

分譲実績は、TX開通年である2005年から2007年

まで県内全体で大きく伸びたものの、2008年以降は 開通前と同水準で推移している(図2-1)。





URは、約150haの住宅用地を2018年度までに販売する方針である。

県つくば地域振興課では、伊奈・谷和原丘陵部、 島名・福田坪地区、上河原崎・中西地区の整備を進 めている。学校用地や公益施設用地を除く約250ha の土地を2029年度までに販売する方針である。

2. TX沿線の動向

~UR、県つくば地域振興課に聞く

TX沿線地域の開発状況は、地区によって進捗に 大きな差が見られる(表2-1)。そこで、URと県つ くば地域振興課へのヒアリングから、地区毎の動向 や震災後の変化等について確認する。

(1) 沿線地域の動向

伊奈・谷和原丘陵部地区(みらい平駅周辺)

一部街区では、民間事業者との共同分譲で外構な どの規格を合わせ、統一感のある街並みを形成して いる。南関東など県外からの移住者が県内移住者よ り多いのが特徴といえる。賃貸アパートから戸建住 宅へ住み替える動きも見られる。

TX開通前から宅地開発を進めているため、地区内の人口の伸びは6千人と大きい。人口増加に伴い、周辺の小学校は定員に達している。そこでつくばみらい市では、地区内に2014年4月の新小学校開校を表明している。

菅丸地区(みどりの駅周辺)

駅前には商業施設が集積しているものの、周辺は

農地が残る田園都市である。2011年、鹿島アントラーズつくばアカデミーセンターが開設し、注目されるようになった。URは、施設の近隣で分譲を開始している。

県も、今後、地区内での分譲を進めていく計画で ある。

島名・福田坪地区(万博記念公園駅周辺)

これまで開発地区内に商業施設がなかったが、2011年10月のスーパーなどのオープンを機に、駅周辺のマンションが完売となるなど、人気は高まっている。当面は商業施設周辺となる駅北側の宅地開発を進める計画である。

一方、閑静な住宅街をイメージしていた初期の購入者からは、まちの急速な発展に戸惑う声も出ている。

上河原崎・中西地区(万博記念公園駅西側)

「つくば新集落」と言われる街区で、景観に配慮 して緑地と住宅地を一体で供給する計画である。

つくば市では、地区周辺も含め圏央道のスマート インターチェンジ設置に向けた調査・検討を進めて いる。計画が具体的になれば高速道路へのアクセス が飛躍的に向上するため、県も動向を注視している。

葛城地区 (研究学園駅周辺)

つくばの副都心として、商業施設や住宅が集積している。TX開通当初より人気が高く、TX開通時、

【表2-1 TX沿線地域の開発動向】

地区名	守谷東地区	守谷駅周辺地区	伊奈・谷和原丘陵部	萱丸地区	島名・福田坪地区	上河原崎・中西地区	葛城地区	中根・金田台地区
施行者	守谷市守谷東特定 土地区画整理組合	守谷市	茨城県	都市再生機構	茨城県	茨城県	都市再生機構	都市再生機構
最寄駅	守谷駅	守谷駅	みらい平駅	みどりの駅	万博記念公園駅	万博記念公園駅	研究学園駅	つくば駅
施行面積(ha)	39.5	38.7	274.9	292.7	242.9	168.2	484.7	189.9
整備面積(ha)(※1)	39.5	38.7	194.4	62.6	101.1	8.4	314.6	0.4
進捗率	100.0%	100.0%	70.7%	21.4%	41.6%	5.0%	64.9%	0.2%
計画人口	2,400人	3,800人	16,000人	21,000人	15,000人	11,000人	25,000人	8,000人
人口 (※2)	1,858人	3,844人	6,540人	1,967人	2,412人	55人	5,733人	9人
進捗率	77.4%	101.2%	40.9%	9.4%	16.1%	0.5%	22.9%	0.1%

※1:2011年3月末時点 ※2:2011年12月1日時点

出所:茨城県、つくば市、つくばみらい市、守谷市資料・HP



住宅地は坪30万円台で取引されていた。県による と、現在は20万円台半ばが相場となっている。

全体的に、研究者や医者など所得層の高い方が多く、50歳代以上のリタイア層の取得も見られる。

中根・金田台(こんだだい)地区(つくば駅北部) つくば駅から2~4km、テクノパーク桜東側に 位置している。

住宅地前面に景観緑地帯、後背地には果樹園や菜園として利用できる農地が一体となった「緑住農一体型住宅地|を核にしたまちづくりが進められている。

(2) 震災後の住宅市場の変化

URによれば、住宅事業者は、応急仮設住宅建設 に係る対応や、福島第一原発事故により放出された 放射性物質の影響等を踏まえ、震災後しばらくは土 地の仕入れを様子見する動きがあった。個人顧客 も、震災後しばらくの間宅地の購入を控える動きが 見られた。

県では春(大型連休~5月末)と秋(10~11月)の年2回分譲を行っているが、震災直後の11年の春の分譲では震災や放射線の影響を懸念し、キャンセルする顧客が見られたという。但し秋の分譲では、震災や放射線を理由としたキャンセルはなかった。

(3) 課題と展望

県つくば地域振興課では、TX沿線地区の住宅需要は底堅く推移すると見ている。

一方で、急速にまちが発展しており、学校や保育 所、スーパーといった生活に不可欠な施設を地区内 に求める意見が聞かれる。

そのような中、県ではこれらの施設の立地に向け 市町村や事業者と調整を図りつつ、長期的な視野に 立って、まちづくりをすすめていく方針である。



TX及び常磐線沿線での不動産事業を強化 ~一誠商事株式会社(つくば市)

代表取締役会長 五十嵐 翼氏

設立:1979年 資本金:1,000万円 従業員数:149名

県南地域で幅広く事業を展開

当社は、つくば・土浦を中心に県南地域を営業地盤とする不動産業者です。営業所は、つくば市内に3店舗、土浦市内に2店舗、阿見、ひたち野うしく、守谷、みらい平に1店舗ずつ展開しています。

売上構成は、賃貸管理が34%、土地売買が28%、テナント家賃収入が23%、不動産仲介が15%です。事業の中核である賃貸管理戸数は1万1,000戸を超えています。

資産価値の低下を抑制する良好な住環境を整備

土地分譲は、現在つくば市、土浦市、阿見町

で行っています。分譲地では、放射能の風評被 害による影響は感じられません。

土浦市、阿見町の分譲は、1区画60~65坪、600~1,000万円未満が主流となっています。しかし、1,000万円を超える角地や南向き、70坪以上の区画が先に売れるケースも見受けられます。土地価格がピーク時の半値近くまで値下がりし、若干高くても条件の良い区画を求める方もいます。

当社の分譲は、生活利便性が高い立地に加え、自動車2台の駐車が可能な60坪以上とし、前面道路幅員は6m(法的義務は4m)と住空間に余裕を持たせています。50坪台の区画、狭

い接道では利用価値が低く、将来的にスラム化 を招く恐れがあります。「誰がどのように使うの か」という視点で良好な住環境を整備し、資産 価値の低下を抑えられる分譲を心掛けています。

発展の余地が大きいみらい平

TX沿線地域は、今後10~20年に亘り人口増加が見込まれ購買力が強いことから特に注目しています。

沿線の中では、研究学園駅周辺の発展が目覚ましく、市役所や大型商業施設が集積し、人口が急増しています。また、つくば駅近くのマンションは、中古でも値段が下がりません。つくばの中心部で利便性が高く、始発駅まで歩いていける点が高く評価されているようです。

万博記念公園駅周辺は、スーパーなどが開店 して人気が出てきたものの、全体的にまだ魅力 は感じられません。

みらい平は、駅周辺に未分譲の土地があり、 発展の余地が大きいと思います。また、都市軸 道路が開通すると守谷駅までのアクセスが向上 するので、始発が多い守谷駅まで車で通勤する 方も出てくると思います。

守谷は、常総ニュータウンの大型分譲がすでに終了し、未開発の土地が少ないため、マーケット拡大は見込めません。また、震災後は放射線量が高いという報道の影響から守谷支店へ

の来客数が減少しており、契約が流れた事例も あります。こうした状況は当面続くかもしれま せん。

ひたち野うしく駅周辺は持ち直しの兆し

一方、常磐線沿線は、歴史が古く病院や学校、商業施設などの基本インフラが充実しています。TX沿線地域と比べ生活し易い面もあり、ひたち野うしく駅周辺を中心に魅力がある地域と考えています。

ひたち野うしく駅にJR常磐線の特急が1日に 数本停車することからも分かるように、都内に 通勤する方も住宅を買い求めています。

駅周辺の土地の価格が下落していることもあり、土地取引が増加し、戸建住宅も持ち直しています。近隣の大型商業施設が2013年に開業予定であり、今後も発展が期待される地域です。

人口増加が見込める地域に経営資源を集中

今後は、TX沿線や常磐線沿線の土浦駅周辺など県内で人口増加が見込める地域に経営資源を集中し、賃貸管理、土地売買、テナント家賃収入、不動産仲介それぞれの部門の営業力を強化していきます。

特にテナント家賃収入は、県南地域では相応 の投資物件もあることから、動向を見極めなが ら追加取得していく所存です。



第3章 住宅関連事業者の事業展開

本章では、県内で注文住宅や戸建・マンション分譲、リフォーム事業などを手掛ける住宅メーカー7社の事業展開と、独自商品「新築そっくりさん」で県内に多数のリフォーム実績のある「住友不動産」、既存の優良ストック住宅流通の活性化と適切な市場形成を目指し2008年に設立された「優良ストック住宅推進協議会」の取り組みを紹介する。



「スマートハイム」で使用電力をマネジメント

~茨城セキスイハイム株式会社

企画部企画グループ次長 水柿 実氏

設立:1974年 資本金:1億500万円 従業員数:223名

県内15ヶ所の展示場を展開

当社は、県内全域で鉄骨系及び木質系の住宅を年間500棟程度販売しており、展示場は15ヶ所で展開しています。

売上の大半は注文住宅で、大規模な分譲は行っていないことから分譲住宅の割合、あるいは賃貸住宅の割合は高くありません。

復興需要により県北・県央地域での受注が拡大

販売住宅の平均的な建坪は40坪、価格は太陽光発電システム込で2,700~2,800万円です。地域による販売価格帯の違いはなく、ここ数年で平均販売価格に大きな変化はありません。

以前は、鉄骨系住宅と木質系住宅の販売割合は7 対3でしたが、近年は木質系住宅への志向の高まり から、6対4に変化しています。

震災以前は、県南地域が収益の柱となっていました。しかし現在は、復興需要により県北、県央地域での受注が伸びています。

オール電化住宅は9割を超えており、震災後もこの傾向は続いています。

使用電力をマネジメントする「スマートハイム」

太陽光発電システムの販売は10年以上前から

行っており、2009年の余剰電力買取価格の引き上げ 後、販売が拡大しています。現在は、7割を超える 顧客が太陽光発電システムを導入しています。

2011年4月に、家庭で使用する電力を「見える化」する「スマートハイム」というシステムを住宅業界で初めて本格導入しました。これは、太陽光発電、空調などの省エネ技術に加え、ITを駆使して使用電力をマネジメントするシステムです。

スマートハイムはさらなる進化が見込まれ、最終的 には電力の「自給自足型住宅」を目指していきます。

顧客ストックを活用したリフォーム事業の拡大

アフターサービス・リフォーム事業は、関連会社 の茨城セキスイファミエス(株)で担当しています。

住宅の長寿命化が進む中、リフォームの需要が今 後高まると予想されます。これまでの顧客ストック を活用し、リフォーム事業の拡大を図っていきます。

住生活を総合的に提案する住宅販売へ

セキスイハイムは、電機メーカーや自動車メーカーと連携して新しい住宅の提案を進めています。少し前までは考えられなかった組み合わせでの連携であり、異業種との連携は今後も進むことが予想されます。



スマートハイムのような家電製品との垣根が低 い住宅が販売されるなど、住宅は大きく変化してい ます。したがって、住宅販売を展開する上で、従来 の箱ものとしての住宅を販売する手法では顧客に 良い提案ができません。住宅販売は、営業マンに拠

るところが大きいので、営業マンのレベルアップが 課題になります。住宅メーカーは、その点を意識し ないと淘汰されるかもしれません。

今後は、住生活を総合的に提案する住宅販売に 移っていくと思われます。





有望地域「茨城」のシェア拡大に努める~大和ハウス工業株式会社

茨城支店住宅営業所 所長 船戸 忠明氏(左) 東京支社マンション事業部 第四営業所 河合 亮氏(右)

設立:1947年 資本金:1,101億円 従業員数:13,482名

県内で800戸のマンションを分譲

当社の住宅事業は県内全域で展開しており、茨城 支店が小美玉市以北及び鹿行地区を担当し、つくば 支店が県南・県西地域を担当しています。住宅事業 のメインは分譲ですが、震災以降建替えも増えてき ています。分譲と戸建新築の割合は6対4くらいです。

マンション事業部では、水戸市やつくば市、取手 市で800戸を分譲してきました。

大半が県内からの住み替え

2010年度末の住宅平均価格は約2.900万円で、土地 と建物で3,500万円以下を希望されるユーザーが多い です。マンションは2.500万円がボリュームゾーンと 見ています。太陽光発電設備の普及率は50%程度 で、これからますます増えていく傾向にあります。

住宅・マンションともに県内からの住み替えが多 く、当社の賃貸マンションから持家に移行するケー スも見られます。

震災後の多様化するニーズに対応

震災直後、当社の住宅購入者への全戸訪問を実施 し、住宅・マンションともに大きな被害がないこと を確認しました。また、リフォーム部門は、耐震診 断や液状化の対応を進めるため、人員を昨年比1.5 倍に増強しました。

その後、耐震性を強化し、工期を短縮し低価格に抑

えた被災地専用住宅の提供を5月から開始しました。

建て替えの相談で目立つのは団塊世代で、平屋の 間取りが増加しています。一方、二世帯住宅の相談 も増えるなど、相談は多様化しているように感じます。

次世代住宅への取り組み

環境への取り組みとして、スマートハウスの開発 が各社で進められています。当社もタブレット型端 末で利用状況を確認でき、寿命が長いリチウム蓄電 |池を採用した「スマ・エコ||オリジナル||の販売を 開始しました。

夜間の電気を蓄電し日中に使うことで電気代を 抑え、太陽光発電システムも活用して快適で暮らし やすい住宅を提供します。

中核都市でのマンション建設は困難

2010年12月、水戸市で建築物の高さを規制する条 例が制定され、住居系地域(第一種住居地域等)の 建築物の高さは20m(5~6階建)が最高限度とな りました。また、つくば市でも同様の規制があるた め、県内では中核都市でのマンション建設が難しく なってきている状況です。

「アスフカケツノ」事業でまちづくりを推進

景気低迷に加えて、茨城は人口が減少し、今後住 宅に関する競争は厳しくなると予想されます。しかし、



分譲の少ない東北地方や、既に競合が激しい都心に 比べれば、茨城は営業しやすい地域と捉えています。 また、中核都市の住宅ニーズは底堅いと見ています。

したがって、各支店の営業マンの増員や、ミニ展 示場「まちなかジーヴォ」の設置を通じて県内の シェア拡大を目指します。 また、当社には「安全・安心」、「スピード・ストック」、「福祉」、「環境」、「健康」、「通信」、「農業」の頭文字を取った「アスフカケツノ」事業を通じて社会に貢献していくという理念があります。単なる住宅の販売に留まらず、他分野への出資や商業施設の運営を通じ、当社ならではの街づくりを推進していきます。



多様な住宅ニーズに対応していく

~株式会社日立ライフ(日立市)

取締役不動産営業本部長 林 貞夫氏

設立:1939年 資本金:10億円 従業員数:526人

県北・県央が地盤

当社は日立製作所のグループ企業で、県北、県央 地域を中心に不動産関連事業など生活に関わる分 野を幅広く手掛けています。

不動産部門の売上は、売買が40%、賃貸が60%で、売買の半分以上をマンション及び戸建住宅の分譲が占めます。マンションの平均価格は2,600~2,700万円、戸建の平均価格は3,200~3,300万円です。

住生活の利便性を求め移住

日立市においては、高度成長期に開発分譲した市 内丘陵部の居住者が年々高齢化しており、昨今では 生活利便性を求めて移り住む傾向が見られます。

当社では、こうした人の流れに着目し、駅や総合 病院の近隣での分譲や、分譲と合わせ近隣にスー パーを誘致するなど顧客のニーズに合わせた分譲 を進めています。

震災で得た教訓を活かし新しい取り組みを実施

当社の手掛けるマンション「アネージュ」は、これまで水戸から日立の常磐線エリアで約20棟の販売実績があります。

アネージュは、日立製作所のITシステムを活かしたセキュリティシステムが特長です。また、県北地域のマンション分譲はそれほど競合が激しいわけ

ではないため、供給量をある程度計算できる点も強 みです。

今後、ひたちなか総合病院の近隣と東海駅前でマンションを分譲する予定です。これらのマンションでは、震災で得た教訓を活かし新しい取り組みを進めます。当社で分譲したマンションの居住者に対する震災前後それぞれのアンケートから、免震関係の設備と太陽光発電に関する意識の高まりが見られました。そこで、ひたちなかで分譲するマンションには免震設備を、東海のマンションには戸別太陽光発電システムを導入する予定です。

リフォーム事業は堅調に推移

2001年より、専属の社員を配置してリフォーム事業へ本格的に参画しました。震災後は、1日に数十件の相談をいただいており、震災によるリフォーム依頼が全体の6割を占めています。

再販住宅事業への参入

最近は、20歳代の持ち家への意欲が高まっている ように感じます。但しこの世代は、新築を購入する には所得が少ない方が多いため、中古住宅を購入す る人も多いようです。

こうした層を取り込むため、自社で買い取り、リフォーム・太陽光発電システムを設置した再販住宅



事業への参入も進めています。

行政との協調

常に住みやすい環境を模索するなか、緑道の設置 や防災倉庫の設置など様々な工夫を取り入れたま ちづくりを検討しております。

街の付加価値、利便性を高めていくには、一民間 企業だけでは限りがあるので、行政と協調して取り 組んでいきたいと思います。

多様な価値観への対応を強化

少子高齢化の進展で、新築事業は厳しい局面が予 想されます。そのため、今後はリフォームや中古住 宅等の売上げを伸ばしたいと考えています。リ フォームについては、県央や県南地域への進出も検 討しています。

分譲事業については、日立製作所と連携のうえ良 好な住宅環境を形成し、ライフスタイルに応じた提 案を行うことで、他社との差別化を図っていきます。



訴求力のある価格帯で分譲事業を展開 ~茨城グランディハウス株式会社(水戸市)

代表取締役社長 福田 晃氏 設立:2007年 資本金:1億円

従業員数:66名

戸建住宅分譲販売が95%

当社は、栃木県を拠点とするグランディハウス(株) の地域統括会社です。グランディハウス(株)は、2011 年12月に東証一部上場に指定替えしました。

現在は、水戸市の本社の他、古河支店、県南支店 (ひたち野牛久駅前)、下妻中央案内所を展開してい ます。本社は水戸市、ひたちなか市など5市町、古 河支店は古河市と下妻市、県南支店は牛久市とつく ば市、土浦市がそれぞれ営業エリアとなっています。

売上構成は、戸建住宅分譲販売が95%、注文住宅 販売が5%となっています。2011年3月期は182棟 を販売し、今期は200棟超えを目指していますが、 TX沿線の分譲は、相場観や集客ターゲットが絞り にくいことなどから、現在は分譲地の供給を控えて います。

茨城は同一エリアで住み替えるケースが多い

水戸における平均的な販売価格帯は、土地と建物 で3,000万円前後、前期から全てオール電化仕様に 変更し、設備グレードは上昇傾向です。

顧客層は、30歳代半ばから40歳代の一次取得者が 中心ですが、県南地域では幾分若い世代が購入する 動きも見られます。ライフプランを考えたうえで余 り無理をせず、住宅を取得する堅実な方が多く中間 所得層の方が最も高い比率となっています。当社 は、間取りに対しても多様な嗜好に対応できるよう 工夫をして販売しています。

また、茨城でも、結婚してアパートに住み、子ど もの小学校入学時、あるいは入学後に同じ学区内に 家を購入する、すなわち同一エリア内で賃貸から持 家に住みかえる傾向が強いです。地域コミュニティ と関わりが深い生活環境を好む、北関東圏共通の現 象が見受けられます。

なお県央地域では、60坪以下の土地では狭い印象 を持つ方も多く、震災以降は地盤や基礎、杭などに 関心の高まりが見受けられます。

中古住宅は北関東を中心に事業の拡大を図る

中古住宅事業は、グループ内企業の(株)中古住宅情 報館が栃木、群馬に店舗を展開していますが、茨城 へは未進出です。茨城は、可住面積が広く不動産流 通市場が発展途上のため、中古住宅市場は栃木や群 馬に比べて進展が遅いように感じます。

しかし、当社グループでは中古住宅事業を第二の



柱に位置付けていますので、新築住宅でのノウハウ と信用力を活かし、事業の拡大に向けた整備を進め ていく所存です。

一方リフォーム事業は、関連会社のグランディリフォーム(株)がメンテナンス・サポートを中心に展開しています。自社施工物件以外のリフォームは、営業効率を考慮しつつ相談に応じています。

古河の住宅への波及は限定的

古河の日野自動車進出による住宅への波及は、限 定的ではないかと考えています。東京都民は、茨城 県民となることに少なからず抵抗があると思われ ることから、移住するにしても都内あるいは埼玉県 内が多いのではないでしょうか。古河に移住する方は、単身者、または若い世代の一次取得者の一部となる可能性があります。

持続的な成長を目指して

茨城と栃木は、持家と借家の世帯割合がともに7 対3ですが、人口、世帯数が多い茨城の方が売上を 伸ばす余地はあると思います。

今後は、既存営業地域のシェア伸張に加え、営業 地域を侵食するように拡大、深耕し、持続的な成長 を目指していきます。しかしながら、県北地域は開発 分譲素地の取得余地が地勢、地形から限られている ため、積極的な進出は現段階では見合わせています。



鹿行地区での存在感を高める

~株式会社マツシタホーム(神栖市)

代表取締役社長 松下 鉄志氏

設立:1997年 資本金:1,000万円 従業員数:40名

鹿行地域での注文住宅に定評

当社は、鹿行地域及び千葉県の一部で営業展開する住宅メーカーで、鹿行地区における注文住宅着工棟数はトップクラスです。展示場は、神栖市に2ヶ所、千葉市に2ヶ所展開しています。

現状は注文住宅に経営資源を集中しており、リフォーム部門の売上に占める割合は僅かです。

納得価格・高品質の家づくり

良質な住宅を納得感のある価格で提供するには、人件費など経費の削減が必要です。そこで、神 栖市の本社、千葉市の営業所から片道1時間以内を 施工対象地域としています。

また、他社ではオプションとしている住宅設備を標準仕様とすることで、打ち合わせの手間を減らし、顧客の費用負担も低減しています。10回以内で住宅設計の打ち合わせが終われば、1回につき2万円を減額するシステムを採っています。

一方で、建材への投資は惜しみません。基礎の鉄筋は、大手メーカーに比べても一回り太いサイズを採用し、耐震性能を高めています。また、外壁を総タイルにして、再塗装の負担が掛らないようにしています。

顧客の安心感、満足度を高めるためのフォローも 充実するよう心掛けています。永続無料点検システム、永続保証システム+第三者による検査保証システム テム、3ヶ月ごとの定期訪問などのアフターサービスを実施しています。

持ち家へのこだわりが強い地域性

当社の平均受注価格は2,300 ~ 2,400万円と大手ハウスメーカーと地域ビルダーの中間の水準です。鹿行地域の方は、職場と住まいが近く、地域内で過ごす時間が長いため、持ち家へのこだわりが強いように感じます。



震災直後、受注はV字回復

震災直後3ヶ月の受注件数は、前年度に比べ70% 減少したものの、6月から10月までの実績は前年度 比約50%の増加となりました。

損壊した古い家を修理せずに建て直そうとする考 えの方が多く、現時点では鹿行地区の住宅需要は総 じて高いようです。但し、こうした状況は初めての ことで、今後の需要動向は予想がつきません。

明確なデータは無いものの、住宅建築に関する相 談は施工実績の多い企業に集中し、中小工務店への 波及はやや薄いように感じます。

建材規格の共通化を希望

日本の住宅は、メーカーにより工法や構造材が異 なるため、原価のうち構造や躯体に占める割合が高 くなっています。大手も中小も同じ部材を使えるよ うにすれば、住宅の原価は低下するので、この分野 の整備を行政主導で進めてほしいと思います。

住生活関連サービスへの進出

注文住宅の分野は、鹿行地域でのシェアを高めた うえで、千葉県方面での活動を強化していく方針で す。狭小地の多い都内は、当社のビジネスモデルが 馴染まないため、将来的には都心を越えて神奈川方 面への進出も検討しています。

新設住宅着工戸数の減少が予想されるため、中長 期的にはインテリア関係や清掃サービス、引越仲介 等のサービス事業への参入を検討しています。

住宅メーカーは、建設時に家族構成や世帯収入な どさまざまな顧客の情報を得ています。また、3ヶ 月に1度の訪問を繰り返すことで情報を更新する ことができます。この情報の蓄積を新事業に活用し ていければと考えています。



世帯住宅への取り組みを強化

~株式会社パナホームセキショウ(筑西市)

代表取締役社長 松井 信也氏

設立:1991年 資本金:8,000万円 従業員数:41名

県西地区が主な営業地盤

当社は、パナホーム(株)と関彰商事(株)の共同出資で 設立した住宅メーカーです。主な販売地域は県西地 域で、筑西と古河に展示場を展開しています。TX 沿線の住宅需要に対応するため、つくば市にも営業 社員が常駐しています。

売上構成は、注文が75%、リフォームが20%、分 譲が5%です。今期は震災による修繕の申し込み増 加により、リフォーム部門が伸長しています。

パナホームの独自技術でシェアを拡大

新築住宅の平均価格は、3,000万円強です。太陽 光発電システムなどの設置が増え、客単価は若干上 昇しています。

光触媒で膜をつくるタイル「KIRATECH」や耐 震構造の「POWERTECH||、自然換気システムの 「PURETECH」などパナホーム独自の技術が評価さ れ、近年は増収傾向にあります。

定期的に接触を図り顧客ニーズに対応

分譲事業は、関彰商事の遊休地を活用し、5~6 区画程度の規模で実施しています。分譲地の中に 「宿泊体験モデルハウス」を設置し、住宅の換気性 能等を実感していただいています。

既存の顧客に対しては、夏冬の全戸訪問やつくば みらい工場での感謝祭等を通じて定期的な面会を 実施しています。このようなイベントで、リフォー ムの需要を汲み取ることもあります。



二世帯住宅が増加

県西地域では、農家が敷地内に子どもとの二世帯住宅を建てるケースがよく見られます。2008年のリーマンショックでサラリーマンの住宅購入意欲が冷え込んだ時でも、一棟当たりの単価が高い農家を主なお客様と位置付け、安定した販売実績を得てきました。

震災後はさらに同居の関心が高まっているようです。全国的な世帯人数の減少傾向とは逆行し、この地域では二世帯住宅が増えると見ています。

プレハブ工法・太陽光発電設備の導入割合が増加

震災後、県西地域の新設住宅着工戸数が15%増加する中、プレハブ住宅は30%増加しており、プレハブ志向が高まっているようです。

また、震災によって、新築住宅の太陽光発電システムの導入割合が50%から80%へ上昇しました。

一方、パナホーム専門の作業員を東北地方へ積極 的に派遣したため、県内で作業人員を確保するのが 困難になる問題もありました。今後は、地元の施行 業者との連携体制を強化していく方針です。

地域ごとに異なる顧客特性

筑西地区では、栃木(小山・宇都宮)や埼玉を生活圏にする人が多く、住宅の取得についても小山の展示場に足を運ぶ傾向がみられます。

一方、古河は「小京都」といわれ、地域の人たち の結束が強い面があるようです。

地域ごとの特性を踏まえ、いかに顧客との接点を 持つかというのが当社の課題です。

人材育成で営業力を強化

当社の家は東日本大震災にも耐え、「地震に強いパナホーム」として認知されつつあります。但し、住宅販売は営業力に大きく左右されます。今後は、顧客のライフプランを踏まえた住宅販売が必要になると考え、営業マン全員にファイナンシャル・プランナーの資格取得を推奨しています。

今後も関彰商事、パナホーム両社との連携を活か した事業展開を進めていきます。

「グループー貫生産体制」で顧客に安心を与える

~日栄商事株式会社(常総市)

代表取締役 小見川 吉博氏 専務取締役 青木 弘行氏 設立:1948年 資本金:5,000万円 従業員数:81名

グループー貫生産体制へのこだわり

当社は瓦製造業として創業し、現在は県南地域を中心に住宅分譲及び注文住宅事業を展開しています。常総市に本店、取手市、守谷市、龍ケ崎市、つくば市に支店があります。

年間の新築件数は150棟程度で、分譲は数区画規模が中心です。販売価格は、土地と建物で2,000万円台が中心です。

設計は日栄ホーム(株)、基礎や設備、外構工事等は (株)オミガワというそれぞれ当社の関連会社が担当 します。設計・施工・アフターメンテナンスまで一 貫して当社グループで行うことが、顧客に安心して 住んでいただける家づくりにつながると考えてい ます。

震災による需要低下は一時的

当社が施工した物件は耐震等級を取得しており、震災による深刻な影響はありませんでした。

震災後は、地歴を気にする顧客が増えました。当 社が説明した後、市役所で古地図を閲覧する人も多 いようです。



震災後首都圏からの移住は減少

TX沿線に住まいを求める方の多くは、東京方面 に勤務しています。近年は、家賃や通勤の負担を考 え、横浜方面から守谷付近に移り住む人が多数見ら れました。

一方、県内近辺から移り住む顧客は、工業団地な ど近隣の勤務先に車で通勤するケースが多いため、 駅の近くといった条件へのこだわりは薄いようです。

震災後は、放射能の影響で申し込みのキャンセル が見られました。最近は首都圏からの移動が減って おり、特に、神奈川方面からの移住者は現在もゼロ に近い状況です。

但し守谷はTXの始発駅であり、都心への通勤の 利便性を考えると、今年以降取引件数は回復すると 見ています。

内製化、支払条件改善でコストを低減

2008年のリーマンショック後、顧客への安心感向 上に加え品質管理の徹底やコストを低減するた め、工事などの内製化を進め、大工の採用も進めて きました。現在、グループ全体で約60人の大工を常 用で雇用しています。

また、月末の業者への支払いを前倒しに変更しま した。支払条件を改善することで、取引先にもコス トの引き下げに協力してもらいます。

これらの取り組みが奏功し、毎年安定した売上を 計上できています。

既存地盤での営業に注力

県南地域は、TX効果により今後も人口は緩やか に流入すると期待しています。

日野自動車進出に伴い、古河に着目しています が、地歴等が良くわからないため、進出は検討して いません。

県南地域で上手に 土地を仕入れ、値ご ろ感のある価格帯で 提供していくこと で、今後もお客様に 評価される家作りを 進めていく所存です。



基礎配筋加工も自社で実施



「新築そっくりさん」で震災後多様化するニーズに対応 ~住友不動産株式会社

住宅再生事業本部 茨城北事業所長 石坂 只男氏

設立:1949年 資本金:1,228億円 従業員数:9.733名(連結)

県内で累計2.000棟を超える

当社の住宅再生事業本部は、"建て替えに代わる新 システム"「新築そっくりさん 事業を展開しています。

1995年の阪神・淡路大震災で得た教訓をもとに、 耐震補強を標準工事とし、建て替え費用の50~ 70%で古くなった住宅一棟を丸ごと再生するとい う商品で、現在は、沖縄県を除く46都道府県で事業 を展開しています。全国で毎年約7,000棟を受注し ており、これまでの受注棟数は7万棟に上ります。

茨城では1999年から事業を始め、茨城北事業所が

県央、県北、鹿行地域を、茨城南事業所が県西、県 南地域をそれぞれ担当しています。地域的な偏りも なく、着実に業績を伸ばしており、累計の受注棟数 は2.000棟を大きく超えています。

OB顧客からお客様をご紹介いただくケースも多 く、工事内容にご満足いただいていることが、口コ ミによる紹介先の確保に繋がっています。

「新築そっくりさん」の特徴

当社の競合相手は、大手ハウスメーカーやローコ



ストの新築メーカー、地元の工務店などで、リフォームより建て替えと比較検討するお客様が中 小です。

「新築そっくりさん」は一般的な"見積方式"ではなく、建物の床面積に応じた"完全定価制"を採用しています。お客様のご要望による追加工事を除き、工事着手後に予想外の不具合が判明しても追加費用がかからず安心です。

また、最初のご相談から、プラン設計、お見積り、施工管理まで、技術的な知識を持った「セールスエンジニア」が一貫して担当しており、打合せ時と完成イメージのズレを極力防いでいます。

他には、専属棟梁制、検査員による管理体制の充 実、24時間365日対応のサポートセンター、住みな がらの工事も対応可能といったことなどが特徴と して挙げられます。

平均受注額は約1,200万円

お客様は50歳代半ばから60歳代のシニア世代が 多く、ランニングコストを抑えるオール電化住宅、 太陽光発電システムの設置を要望されるケースが 多くなっています。また、茨城は広い住宅が多いの で、子どものUターンに伴う二世帯住宅への改造も 近年増えています。

平均受注額は約1,200万円で、この金額で30坪程度の間取りと内装を変更できます。

震災後オール電化への関心が高まる

震災後は、損壊した瓦葺き屋根を軽い素材へ変 更、沈下した盛土部分の部屋を減築する工事などが ありました。電気の復旧が早かったことから、オー ル電化への関心も高まっています。

OB顧客宅では、今回の大地震による倒壊は1棟 もなく、確認された被害も瓦やタイルなどの軽微な ものでした。顧客からは、「耐震補強をして良かっ た」という声を数多く頂いています。

多様化するユーザーの要望に応える商品を充実

今後は、多様化するお客様ニーズにお応えする商品を充実させていきたいと考えています。お客様の要望は、キッチンの移動や和室を洋間に変更するというリフォームから、二世帯住宅、オール電化、リビング階段などの全改造、すなわちリノベーションに変わりつつあります。当社でも建物内部をフリープランとしたリノベーション商品を、建て替え価格の7割程度で提供していく予定です。

また、断熱材の充填や蓄熱暖房、エコキュート、太陽光発電などの省エネ・環境問題にもお客様の関心が高まっているので、「新築そっくりさん」は、建て替えに比べ産業廃棄物を90%削減し、その結果 CO₂排出も75%削減できる"地球に優しい商品"ということもPRしていきたいと考えています。



中古住宅の適正評価、市場整備を推進 ~優良ストック住宅推進協議会(スムストック)

代表幹事代行 事務局長 中林 昌人氏 (積水化学工業株式会社 住宅カンパニー 住環境事業部)

複数の大手メーカーで設立

これまで日本の住宅市場は新築住宅がメインで、中古住宅(ストック)の流通シェアは10%前後に過ぎませんでした。また、性能が高い大手ハウスメーカーのストックが、これまで築20年超はゼロ査

定という安価な価値基準で取引されてきました。

そこで、2008年7月に既存の優良ストック住宅 (スムストック) 流通の活性化と適切な市場形成を 目指し、ハウスメーカー及びメーカー系不動産会社 9グループ(現在は10グループ)で当会を結成しま



2.2

した。一定の耐震性能、50年以上の長期点検・補修 制度、住宅履歴データベースを保有していれば、他 の企業も当会に参加が可能です。

スムストックの4つの特徴

スムストックの特徴は4つあります。1つは、50年以上の長期点検・補修制度を実施する住宅が対象です。2つ目は、物件の価格表示を土地と建物に分けて表示します。3つ目は、スケルトン(構造躯体)とインフィル(内装や設備機器等)を分けて査定するスムストック独自の査定方式(特許取得)です。4つ目は、「スムストック住宅販売士」が査定し仲介を行います。

スムストック査定方式では、スケルトンの流通耐 用年数を50年、インフィルの流通耐用年数を15年と 設定し、別々に査定します。15年以内にインフィル をリフォームすると、査定金額に加算することがで きます。

築20年・35坪前後の建物で、5~600万円で取引された事例もあります。500万円で購入し、1,000万円でリフォームすれば1,500万円で新築と遜色がない住宅を取得できます。

スムストック住宅販売士は、宅建資格や実務経験を持ち、商品知識や関連法規等の試験に合格した者です。従来の中古住宅取引では、宅建主任者の建物に対する知識不足が見られたことから、商品知識豊富な中古住宅販売のプロとして販売士の認定制度を設けました。現在、10グループで1,200名の販売士がいます。

2012年7月には累計1.000棟の成約見込み

日本では700万戸の住宅が空き家となっており、 近年は中古住宅に注目が集まっています。

こうした状況下、当会の取り組みは、良質な中古住宅の供給を通じて、安全・安心な居住環境を提供する役割を担っています。自動車には車検制度や中古車流通システムがあるように、住宅も定期点検や補修を定着させ、優良な中古住宅として流通を活性化する事が必要です。

スムストックの査定済み物件は、2011年4月末現在全国で約6,000棟あり、首都圏で半数を占めています。築年数15年位の物件が中心で、売主や買主の年代はさまざまです。

2011年4月末で累計560棟を成約し、2012年7月には累計1,000棟となる見通しです。現在協議会加盟各社のストックは約300万戸で、年間300戸以上のスムストックが流通していて、今後更に拡大する見込みです。

茨城は、新築物件の購入が多く、中古住宅の流通 は少ないのが現状です。現在は各社ともにスムス トックの拠点がなく、東日本営業所や千葉営業所が カバーしています。

認知度を高め参加企業の増加を図る

スムストックが伸びつつあるのは大阪、中国地方、四国地方などです。

茨城はまだ新築が強い状況ですが、ストックは 100万戸以上あることから、拠点ができれば取り扱いが増える可能性は十分あると考えています。

今後は、スムストックの認知度を高めるととも に、本会への参加企業の増加を図っていきます。



第4章 茨城の住宅市場の展望

1. 県内市場の短期・中長期的変化

短期的には底堅いものの、一部地域で取引が減少

各事業者や行政へのヒアリングから、県内の住宅 市場は短期的には、底堅い状況を確認できた。事 実、2011年度上半期の県内の持家・分譲住宅着工戸 数は、前年度比2.3%増加している。

また、リフォームに関しても、震災関連の受注が 途絶えていないため、当面は根強い需要があるよう だ。

加えて、2011年11月より始まった復興支援・住宅 エコポイントにより、新設住宅着工戸数及びリ フォーム件数が底上げされる可能性は高い。

しかし、放射線量の風評被害により、首都圏の住 民との取引が多い守谷市周辺の分譲事業や鹿行地 域の別荘販売については、厳しい状況が続く可能性 がある。

中長期的には県全体の市場は縮小

県南地域など一部の地域では市場拡大の余地が あるものの、次の2つの要因により、県全体の新設 住宅着工戸数は中長期的に縮小すると見られる。

1つは、人口が増加している地域の多くは県内か らの移住によるところが大きく、県全体の人口増加 には繋がっていない点。2つ目は、少子化、高齢化 の確実な進展により、県全体の人口・世帯の減少が 見込まれる点である。

拡大する地域間の格差

2010年の世帯数が2005年比で10%以上伸びてい る4市(守谷市、つくばみらい市、牛久市、つくば 市)は、いずれも県南地域のTX及び常磐線沿線の 都市である。

TX沿線では、周辺地域や首都圏からの移住によ り世帯数が大きく増加し、商業施設等の出店も続い

ている。子供の数が大幅に増加しているため、近隣 に学校の設置を求める声も多く出ている。

一方、県北では4市町で世帯数が減少している。 日立ライフのヒアリングでも、生活の利便性を求め て他地域に移住する傾向を確認できた。

今後も地域により、世帯の動態は異なると見ら れ、住宅市場規模の格差が拡大していくと考えられ る。

日野自動車進出に伴う住宅市場の変化

県西地域は人口が減少しているが、一部に明るい 兆しも見られる。日野自動車の進出に伴い、古河及 び周辺地域では、2千人以上の従業員と家族、協力 企業の従業員などの流入が予想される。

ヒアリングでは、古河周辺への人口定着は限定的 という見方もあるものの、不動産業者による土地取 得などの動きも出てきており、周辺地域の住宅市場 は相応に拡大すると考えられる。

2. 震災が市場に与えた変化

震災により、県内では18万戸以上の家屋に全半 壊、一部損壊等の被害が生じた。また、約1万戸に 液状化現象の被害が見られた。その結果、一部の住 宅メーカーには復興需要受注を確認することがで きた。また震災後は、①耐震性、②地歴、③電力へ の関心、の3点で変化が生じている。

まず、日立ライフへのヒアリングなどから、県内 でも震災後に耐震基準や耐震設備への関心が高 まっている点を確認できた。

次に、茨城県宅地建物取引業協会や日栄商事が指 摘するように、顧客の「地歴」への関心が高まり、 選択時における重要な判断基準となった。

さらに、震災による停電や以後の節電対応を受 け、自家発電への関心が高まった。茨城セキスイハ



イムやパナホームでは、太陽光発電システムの導入 が7割を超えている。

今後は、こうした「安全・安心」ニーズに即した 住宅やリフォームが一般化していくと見られる。

3. 県内住宅メーカー等の事業展開の特徴

【表 4-1 ヒアリング先の方向性】

企業名	茨城 セキスイハイム	大和ハウス工業	日立ライフ	茨城グランディ ハウス	マツシタホーム	パナホーム セキショウ	日栄商事
特徴	太陽光発電	太陽光発電	太陽光発電	値ごろ感	耐震性能の強化	太陽光発電	値ごろ感
主な地盤	県内全域	県内全域	県北	県央・県南・ 県西	鹿行	県西	県南
地盤の拡大・ 集中	拡大 〇	拡大 〇	拡大 〇	拡大 〇	拡大 〇	集中 △	集中 △
進出方面	_	_	県央・県南	_	千葉方面	_	_
事業展開	多角化 〇	多角化 〇	多角化 〇	コア事業強化 △	多角化 〇	多角化 〇	コア事業強化 △
取り組みを 強める事業	リフォーム	リフォーム	リフォーム・ 中古	_	生活関連	リフォーム・ 中古	_

(1) 市場の変化への対応

中長期的に新設住宅着工戸数の減少が見込ま れ、また、人々の「安全・安心」への意識が変化す るなか、県内で事業展開する住宅メーカーはどのよ うな対応を検討しているのか。新築住宅に関するヒ アリングを実施した住宅メーカー7社の県内にお ける中長期的な方策を表4-1に示した。

特徴は、住宅メーカーの平均販売価格帯によって 「太陽光発電」、「耐震性能の強化」、「値ごろ感」に 大別できた。

「地盤の拡大・集中」、「事業展開」では、3つの パターンに分かれた。

パターン1は、「拡大・多角化」グループ(○・○) で、4社が該当する。住宅需要が比較的旺盛な地域 への進出と新築以外の事業の取り組みを強め、持続 的な成長を志向している。

パターン2は、「コア事業強化」グループで、茨 城グランディハウスと日栄商事が該当する。値ごろ 感を前面に打ち出し、差別化を図っている。この強 みを本業に活かしていくという点は共通であるも のの、茨城グランディハウスは地盤の拡大を、日栄 商事は既存地域での営業強化を図っている。

 β パターン 3 は、「集中・多角化 | グループ (\triangle ・ \bigcirc) である。パナホームセキショウは、セキショウグ ループのメイン地盤である県西地域での営業を重 視し、リフォームなど周辺事業への対応を通じて伸 び代を確保している。

大手メーカーは先進技術や異業種連携による差 別化を、その他の企業は価格訴求力を持つ住宅の提 供や耐震構造の強化、独自のビジネスモデルで差別 化を図っており、各社とも自社の規模や営業地盤の 特性を踏まえた事業展開を進めている。

(2) 顧客ニーズへの対応

顧客へのきめ細やかな対応

ヒアリングでは多くの先から「地元密着」という 声が聞かれた。事業者間の競争が激化するなか、住 宅の性能に加えて顧客との距離感を縮め、ニーズに 応えていくことが更に重要になってくると思われる。

そのためには、小回りのきく体制の構築が求めら れる。パナホームは地域の工務店との連携強化によ り、迅速な対応をとれる仕組みの整備を目指してい る。また、日栄商事は、大工を直接雇用してアフ ターメンテナンスの体制を強化している。これらの 取り組みは、顧客との親密な関係を保つうえで重要 な鍵となるだろう。

ライフステージに沿った顧客との長期的関係の構築 今後、新設住宅着工戸数の減少が見込まれる中で

生き残りを図るためには、既存顧客との接点を活用



した事業の展開も重要となってくる。

住宅メーカーは、住宅設計・販買を通じて家族構成や年齢といった幅広い顧客情報を入手することができる。マツシタホームでは、定期的な顧客との接触を通じて情報を逐次更新し、顧客のライフステージに合わせた生活関連サービスの提案を検討している。

住宅メーカーと顧客との付き合いは長期間に亘るため、こうした取り組みによる顧客との接点拡大は、リフォームや住み替えといった関連事業のニーズを汲み取るうえでも効果的となる。

ターゲット先を絞込むリフォーム提案

耐震化や太陽光発電システムへの関心の高まりなどから、リフォームは重要な市場となる。

現時点では、リフォーム事業に積極的に取り組む 企業と、付随業務に留める企業に二極化しているこ とが、ヒアリングで明らかとなった。

リフォームは価格帯の幅が大きいため、単価を高 め、一定の収益を確保することがポイントとなる。

この点で、「新築そっくりさん」で顧客層を絞り 込み、単価を高めるビジネスモデルを確立させた住 友不動産の取り組みも一つの方策といえる。

4. 行政に求められる住宅施策

行政は、今後の住宅市場に対し、どのような施策 の展開が必要となるのだろうか。

耐震化への支援

メーカーや行政へのヒアリングによれば、これまで県内では事業者、顧客ともに地震リスクに対する 意識が低かったため、耐震性に懸念のある住宅が多 く残っているようだ。 しかし、1981年以前に建てられた住宅の耐震改修 への助成を実施している県内市町村は、8市に留 まっている。

住宅の耐震化は喫緊の課題であり、行政には耐震 化促進につながる各種施策の拡充が求められる。

ストック住宅の流通促進

県内でも全国と同様に、世帯の伸びを上回る住宅 着工が続いた結果、空き家が増えている。空き家を どうするかは地域の課題であるが、茨城県は可住面 積が広いことなどもあり、中古ストックの流通市場 は他県ほど活発でない。

中古ストックを市場で円滑に流通させるために、住み継ぎを促進する制度の整備を検討してはどうだろうか。スムストックが提供するような、一定の要件を備えた中古住宅に対する各種優遇施策も有効と考えられる。

5. 住宅市場のこれから

今後は、世帯数の減少や高齢化社会の進展により、住宅市場の規模や構成は変化していく。

他方で、震災を経て人々の住まいに求める要素が 変化している。それは、住宅の堅牢性や敷地の地 盤、自家発電、住環境など、年代や地域によって多 岐に亘る。

住宅メーカーにはこれらのニーズへのきめ細やかな対応が、行政には、増え続ける住宅ストックを活用する施策と、防災性の高い住宅建築の促進による、安全・安心なまちづくりの推進が一層求められるだろう。住み手にとって多様な住まいの選択が可能となる住宅市場が形成されることを期待したい。

(貝塚・大倉・石川)

