

TOPIC 1 平屋の新商品開発が加速 “卒賃貸”層などから支持

住宅事業者の平屋の新商品開発が活発化している。

ケイアイスター不動産のグループ会社、Casa roboticsは、規格型平屋注文住宅「IKI(イキ)」を展開する。税込み価格17坪(約57.9㎡)で649万円～という価格帯を実現したもので、受注が拡大。ケイアイスター不動産の22年3月期の注文住宅の売上高を前期比126.2%増と押し上げた。

来場者アンケートなどを分析した結果、「住宅購入を考えたきっかけ」への回答で「アパート」、「家賃」、「もったいない」などのキーワードが多かったことが分かった。

大和ハウス工業は、Web限定の規格型住宅商品「Lifegenic(ライフジェニック)」に、4月から平屋を追加した。平均販売価格は2000万円～2500万円。一次取得者が土地とセットで買うことができるエリア、一都三県の郊外、中部、近畿エリアなどで販売が伸びている。

パナソニックホームズは、7月から「カサートX 平屋LCCMモデル」を発売した。同社オリジナルの全館空調シ



大和ハウス工業は、販売好調なWeb限定の規格型住宅商品「Lifegenic」に、4月から平屋を追加した

ステム「エアロハス」を標準装備した一方、省エネ建材・設備の採用で、消費エネルギーを約26%削減。LCCM住宅への対応も可能だ。

よりリーズナブルな価格を実現したものから、付加価値を高めたものまで、多様な消費者のニーズを満たしながら、世帯人数の減少に対応した平屋の新商品開発はさらに活発化していきそうだ。

TOPIC 2 流通事業者ら3者連携で2×4高性能住宅を開発、エスクロー活用で普及

住宅のさらなる省エネ化が求められるなかで、地域の住宅事業者の断熱強化を流通事業者など3者連携でサポートする取り組みがスタートした。

これは2×4工法のコンポーネント事業を展開するウィング、建材流通の野原住環境、(一社)建設業総合支援機構が連携したもの。具体的には、ZEH水準相当である断熱等性能等級5／一次エネルギー消費量等級6に対応する仕様を標準化した規格型住宅「2×4高性能住宅パッケージ」を開発。これを住宅事業者に提供することで、中小住宅事業者の断熱強化を支援する。部資材の規格化、共通化も図っており、コストダウンの効果も見込める。資材不足、高騰への対応として新しいサプライチェーンの構築にもつながりそうだ。

また、コロナ禍やウッドショックにより、資金繰りへの懸念が高まる中で、商取引の際に信頼の置ける第三者、山田エスクロー信託を仲介させて、商取引の安全性を確保するエスクローの仕組みを活用する。信託会社が施主から預託金として建築代金を預かり、工務店、コンポーネント工場、建材商社、施工会社などに対して、工事の進捗に合わせて、出来高払いで工事代金を支払う。万が一、施工会社が倒産などの理由で工事を継続できなくなった場合も、代替業者が斡旋され、継続して竣工まで工事を進めることができるのがメリットだ。

工務店の知識、技術レベルの底上げ、また、高性能住宅の普及に向けて、こうした動きはさらに広がっていきそうだ。

今知りたい情報がここにある

住生活産業のための
情報プラットフォーム

Housing Tribune premium

ハウジングトリビューン オンライン プレミアム

<https://htonline.sohjusha.co.jp/premium/>