

台風で雨漏り多発、分譲住宅の今後

今年は、濁流や土砂に押し流される住宅や激しい揺れで潰れた住宅をどれだけ見たことだろうか。本当に心が痛む。一方で崩れた住宅のかたわらに真新しい住宅が何の被害もなく建っていると、つくづく安心・安全な住宅作りが大切だと感じる年でもあった。

最近の住宅は、そうしたことを見るにつけ性能が確実に進歩していると思うのだ。金物工法でトップシエアを持つタツミでは、今回の中越地震の地元ということもあり、丁度小千谷市に引渡しが済んだばかりの物件と工事途中の物件があった。地震後早速調査したところ引き渡した物件はまっ

ないだけ加熱しているのが首都圏や大都市圏の分譲住宅だ。

今年の住宅産業のもう一つの話題は、分譲住宅の市場・メーカーが一段と注目を集めたことだ。しかし現場に目を向けると、絶好調とは裏腹にコスト優先の厳しい戦いが繰り広げられてきた。最も大変なのは下請け工務店だろう。下請け受注価格は20数坪から30坪未満の住宅で1棟8000～900万円というのも珍しくない。そこまで現場が追い詰められれば、建物に何らかの不適正な仕様、工事不備、手抜き工事などがあってもおかしくない。

だから台風で雨漏りが多数出ているというの何となく現状が見えてくると思うのだ。横浜の

ある工務店では、分譲住宅の下請けを年間100棟ほどやっていたが、クレーム処理が大変でほとんど儲からないので下請け仕事をスッパリ止めたという。今は原点に返って地域密着の注文住宅に取り組んでいる。分譲住宅市場から真面目な下請けがほとんど逃げていく状況となれば、これはまた何時か来た道の繰り返しだ。

しかし、分譲住宅はこれから住宅供給の中心になるのではないかと人も出てきた。分譲住宅メーカーは土地取得が非常に難しくなってきたおり、彼らのビジネスモデルが通用するのあと1年くらいだろうという意見がこれまでは多かった。ところ

が、ここに来て強力な助っ人が登場してきたというのだ。銀行が住宅ローン拡販のために土地情報をもってくるようになったというのである。今銀行は公庫廃止後に向けて住宅ローンの販売、シエア獲得にしのぎを削っている。不良債権処理もこれまで以上に迅速に済ませたい。思惑が一致しているというわけである。これは都市銀行、地方の金融機関入り乱れての戦いだから、分譲住宅は大都市だけの現象だから関係ないと言ってられない。地方都市にも分譲住宅メーカーがかなり進出していくという。そして、いずれは銀行系列による分譲住宅メーカーの系列化が進むかもしれない。そうなれば地域市場での注文住宅市場は益々小さくなると危惧する業界人もいる。

そうでなくても今地方の住宅市場では、特に戸建て新築市場は惨憺たる状況である。そうした工務店を得意先としている流通の最前線の建材販売店では、いま新築からリフォーム市場へ本格的な転換を図ろうとしている。というのも建替新築が期待された地方市場でも、農家の跡取り息子といえども親との同居を嫌い、職場に近い都市近郊に土地を買い家を建てるが多くなってきたからだ。ここでも建替市場ではなく新築市場なのである。そうすると分譲住宅メーカーの地方進出も現実味をかなり帯びる市場状況があるのだ。来年はどうなるのだろうか、まだまだ分譲住宅の動向が更に気になるような気がする。(F)