

# HASEKO DIGEST

(2004年11月)

【VOL. 11】

＝ 半年間の主なニュースをご紹介します ＝

- 時代を先取る新商品・新技術の開発 <P3～8>
- スtockビジネス・高品質なソフトサービス <P10～15>
- マンション市場分析 <P17～19>
- 長谷工総合研究所レポート <P20～22>

■お問い合わせは (株)長谷工コーポレーション広報部 TEL. 03(3456)3900  
/大阪 TEL. 06(6203)1501



## 時代を先取する新商品・新技術の開発

(P 3～8)

- ◆ 200戸以上の大規模マンション 近畿圏で販売好調
- ◆ 都立大跡地に『深沢ハウス』が完成  
－ 駒沢公園に隣接した水と緑豊かな邸宅マンション －
- ◆ 世田谷区 最大規模マンション 『東京テラス』  
マンションパビリオンをグランドオープン
- ◆ マンションのバリアフリー・ワイドスパン設計に対応  
「段差付きPRCスラブ」を開発
- ◆ 非常用飲料水生成システム「E<sup>イ</sup>WELL<sup>ェル</sup>」  
首都圏の大規模マンションで順調に採用促進  
井戸水のほか河川や防火水槽の水にも対応可能に
- ◆ 業界初の200V 薄型 遮音フロア一体型電気式床暖房  
「暖fort (ダンフォート)」を共同開発

## 200戸以上の大規模マンション 近畿圏で販売好調

近畿圏で200戸以上の大規模分譲マンション計画は着工予定も含め17ヶ所あり、このうち04年上半期に販売開始された5件は、いずれも初月販売率90%以上と好調に推移しています。大規模マンションの販売が好調な背景には、スケールメリットを活かした商品企画の魅力と併せて、少子高齢化時代の中でスポーツ、趣味等を通して同世代のコミュニティを形成しやすく、子育てをしやすいなど実生活面でのメリットを感じていることが要因と思われれます。

### 【販売中5物件について】

- ・今春、販売された「アッド・パー・プレイス」(大阪市淀川区494戸 東レ建設他)は第1期294戸即日完売と勢いにのり、第3期分譲まで完売。「グリーンラグーナ甲子園」(西宮市533戸 東レ建設他)も、第1期208戸(完売)・第2期74戸ともに90%以上の好販売が続いています。
- ・6月より販売を開始した「レストージュ橋通り緑彩館」(尼崎市214戸 双日)は第1期80戸を即日完売。同じく「ルネ高槻」(高槻市204戸 総合地所)も、第1期160戸供給に対し即日完売。「The レストージュ レクレドール大阪」(八尾市久宝寺320戸 双日)は優先案内会(予約制)での人気をふまえ、急遽30戸を追加、第1期201戸を販売中です。

### 【その他の大規模マンション計画について】

- ・8月より販売開始される京都市内で最大級「レストージュ京都 ウェストシティゲート」(京都市右京区195戸 双日)も事前反応は上々となっています。
- ・今秋発売として、「ラ・フルール本山南」(神戸市東灘区342戸東レ建設他)、「(仮)プレシア西神南」(神戸市230戸)、「伊丹プロジェクト」(伊丹市274戸)を予定しています。



【「ラ・フルール本山南」外観パース】

## 都立大跡地に『深沢ハウス』が完成 — 駒沢公園に隣接した水と緑豊かな邸宅マンション —

開発企業11社からなる「深沢ハウスプロジェクト」が東京都立大学工学部跡地に建設を進めてきました、大型集合邸宅「深沢ハウス」(772戸)の全体計画が完成しました。  
(本年8月末から入居開始)

「深沢ハウス」は、都立大学が八王子に移転して以来、約10年間手つかずの空き地となっていた約4万㎡という広大な敷地に、「周辺地域の居住環境に配慮しながら調和のとれた街並み形成を図る」「環境共生を目指した建築物を整備する」などを基本コンセプトに、2002年8月より建設が進められてきたものです。

「深沢ハウス」は、歴史的にも豊かな住宅環境であった都内有数の邸宅地という優良な条件に加え、駒沢公園に隣接するという類い稀な住環境を活かすことを最重視し、建設されました。さらにこの希少性の高い立地条件を活かしながら、地域との共生調和に最大限考慮した建物・ランドスケープデザインは、大規模な集合住宅でありながら、周辺の街に馴染み、溶け込んだものとなっています。

また、防災面では歴史的建造物を保存するためにも採用されている免震構造や、災害時には1日15トンの飲料水の供給が可能な非常用飲料水生成システムなど、民間分譲マンションでは他に類をみないほどの配慮をしています。「深沢ハウス」はこうした様々な面から「今後の都心における大型集合住宅開発のあるべき姿」のモデルケースであると確信しています。



【「深沢ハウス」】

## 世田谷区 最大規模マンション 『東京テラス』 マンションパビリオンをグランドオープン

積水ハウス、住友不動産、名鉄不動産、長谷工コーポレーションの4社は、共同で建設中の世田谷最大規模マンション『東京テラス』のマンションパビリオンを10月30日よりグランドオープンしました。本プロジェクトは、緑あふれる豊かな自然と、高い文化性・利便性が融合するこの立地を“テラス”になぞらえ、「東京に大きなテラスをつくる」というキーコンセプトに基づき計画されました。世田谷区千歳台の青山学院大学世田谷キャンパス跡地、開発面積約49,000㎡の広大な敷地に、既存樹約100本を残しつつ、さらに約20,000本の木々を配して誕生する『東京テラス』は、総戸数1,036戸と世田谷区で過去最大規模のマンションであり、住んで頂く方に“テラススタイル”と名付けた新たなライフスタイル自体を提案するという思想に基づいて、開発・設計を進めた新発想のマンションです。

### 【東京テラスの特徴】

- 青山学院大学世田谷キャンパス跡地の特性を継承する森のような緑豊かな住環境
- 利便性の高い住環境と敷地計画
- 幅広いファミリー層の生活を彩る充実した共用施設
  - 大規模マンションでは珍しい新発想の大型バルコニー
  - 24時間365日有人管理と3段階のセキュリティ



<メインゲート>完成予想CG



<ツリーハウス>完成予想CG

## マンションのバリアフリー・ワイドスパン設計に対応 「段差付きPRCスラブ」を開発

マンション住戸内における床段差の解消（バリアフリー化）に有効で、ワイドスパンにも対応できる「段差付きプレストレスト鉄筋コンクリート造スラブ（PRCスラブ）」を開発しました。PRCスラブは、工場で製作する合成スラブに比べ経済的であるとともに、小梁や袖壁を必要としないため間取りの自由度が高まり、将来のリフォームにもフレキシブルに対応することができます。今回の開発にあたっては、構造安全性や重量床衝撃音などの諸性能の確認に加えて、長期にわたる床のたわみ性状を解明するため、技術研究所(埼玉県越谷市)で約1年半にわたって、8m超のワイドスパンを想定した大型実大試験体を用いた長期載荷実験を実施しました。その結果、PRCスラブはRCスラブに比べ、ひび割れやたわみ性状などに優れており、段差の有無はそれらの性状に影響を及ぼさないことを確認しました。

バリアフリー化やスパンの拡大、将来のリニューアルに備えた自由度の高いマンションのニーズは、これからますます高まってくるものと予想されます。こうしたユーザーのニーズに応えるための技術提案の1つとして「段差付きPRCスラブ」を位置づけています。スパン8.5mまでのひび割れやたわみ性状などの諸性能を確認できたことで、ほぼ全てのワイドスパン・プランに対応可能です。今回の実験結果をもとに社内の設計・施工指針を作成しており、マンション事業者提案してまいります。



【大型実大試験体を用いた長期載荷実験風景（技術研究所内）】

# 非常用飲料水生成システム「E W E L L」<sup>イー ウェル</sup>

## 首都圏の大規模マンションで順調に採用促進

### 井戸水のほか河川や防火水槽の水にも対応可能に

昨年9月より、新開発の非常用飲料水生成システム「E W E L L (イーウェル)」のマンションなどへの採用を促進してきました。その結果、この1年間で6ヶ所(マンション4件・3,137戸、事業所2件)の採用実績となりました。今後も本システムの普及のため、新築マンションへの採用促進ならびに既築マンション管理組合、官公庁、地方自治体、学校、病院、リース会社などに向けて販売活動を行ってまいります。

#### 【背景】

1995年の阪神淡路大震災で問題になったように、非常時の飲料水の確保については平時から考えておく必要があります。また、飲料水としての安全性の確保と、非常時には多くの人にスピーディーに供給することが重要です。「E W E L L」はこの問題をクリアした、非常用飲料水を生成し供給するシステムです。

#### 【「E W E L L」の概要】

- ・「E W E L L」は、震災時等における上水道の断水時に飲料水を供給する、井戸・RO(逆浸透膜)装置・発電機からなるシステムです。また、水源は井戸だけでなく、河川や防火水槽・プールに蓄えた水に対応できるタイプも開発完了しています。
- ・水の浄化装置であるRO装置が、井戸などの水源から汲み上げた水を純水に近い水に生成します。1台の給水能力は24時間15トンで、被災時に約4,800人が1日に必要とする飲料水をカバーします。また動力源には発電機(ガソリン燃料)を使用し、万一電気の供給が途絶えても運転に支障はありません。また、装置はキャスター付きで移動も簡単にできます。



【「E W E L L」本体(河川・水槽用)】

# 業界初の 200V 薄型 遮音フロア一体型電気式床暖房 「暖 fort (ダンフォート)」を共同開発

フローリングと電気ヒーター、防音断熱材を一体型構造とした国内初の薄型「遮音フロア一体型電気式床暖房」(商品名「暖fort(ダンフォート)」)を永大産業と共同開発しました。

## 【「暖 fort」の主な特徴】

### 1. 業界初の遮音フロア一体構造

フローリング内部に電気ヒーター、コネクタ、過昇温防止装置の全てを内蔵しながら、わずか16mmの厚さを実現しました。ヒーターを内蔵しないタイプも用意しており、床暖房を必要としない箇所も同じデザイン・カラーで段差のないバリアフリー化が可能です。

### 2. 新開発の制御コントローラーを採用

新開発の制御コントローラーによって、20Aの単独回路の場合、ヒーター面積は最大約14㎡まで電気容量をアップすることなく敷設が可能です。従って、マンション全住戸ユニット設置(オール電化対応)のみならず、入居者の選択希望によるオプション採用にも容易に対応できます。

### 3. 高い施工性

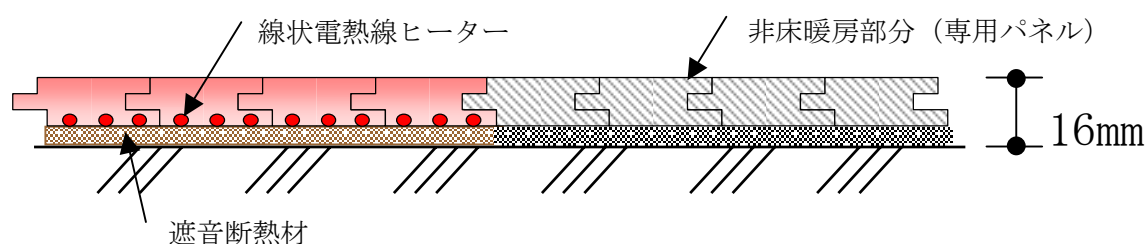
従来の熱源分離型床暖パネルと異なる一体型商品のため、施工は直貼りフローリングとほぼ同一方法で実施できます。さらに、フローリング貼り業者がフロアを貼りながら電気接続を可能とした独自のオリジナルコネクタ(電気接続には資格(電気工事事)が不要)を用いることにより、フローリング貼り・電気工事を分離し、異業種間での工事日程の調整が不要なので、工期の大幅短縮を実現します。また将来、フロアの一部に破損が生じた場合でも、全面を貼り替えずに部分貼り替えの対応が可能です。

### 4. 素早い立ち上がりで高効率な暖房性能

厚さ16mmのフローリングの中に電気式ヒーターを内蔵し、素早く暖めます。立ち上がり時間は約20分で、床表面温度18℃から27℃へ上昇します。上面放熱率は70%と非常に高効率で省エネにも寄与します。ランニングコストは、8畳の部屋に55%敷設、1日8時間連続使用の場合、温度設定中段階での電気料金は月額約4,170円と割安です。

### 5. 高い遮音性能

軽量床衝撃音の低減量試験で評価された数値はLL45で、高い遮音性能を発揮します。(財団法人 日本建築総合試験所の測定による推定値)





# ストックビジネス・高品質なソフトサービス

(P10~15)

- ◆ わずか半日で高耐久・メンテナンスフリーのリフォームマンション排水管の新更新・更生技術「HAM-J工法」
- ◆ 既築マンションのサッシが最新性能に蘇る！  
低価格・高性能のサッシ交換障子を商品化
- ◆ — 新たなビル管理事業の展開に向けて —  
新会社「ザクテクノサービス」が本格営業開始
- ◆ 既築マンションのブロードバンド化  
事業開始後3年で20万戸を超える技術調査を実施！
- ◆ 大規模賃貸マンションの管理業務受託を積極化
- ◆ マンションの『コンシェルジュサービス』  
プロによる教育システムの導入について

# わずか半日で高耐久・メンテナンスフリーのリフォーム マンション排水管の新更新・更生技術「HAM-J工法」

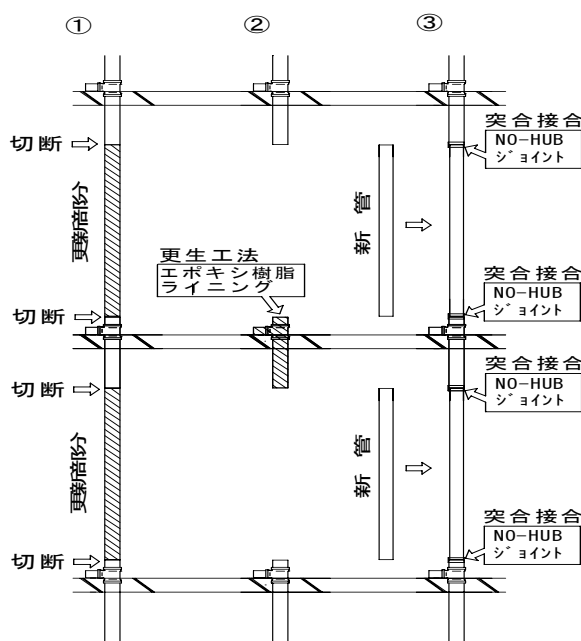
マンションの共用部排水管の新しいリフォーム技術「HAM-J工法（ハムジェイ工法）」をマルナカ、ジャパン・エンジニアリングと共同開発しました。従来の更新工法と更生工法のメリットを融合させた新工法で、コストを更生工法と同程度に抑えながら、耐久性・信頼性・施工性に優れたリフォームを可能にします。入居者が居住しながらの施工で、工事はわずか半日程度で完了します。今後、築20～30年を経過したマンションを主な対象として、管理組合などに提案してまいります。（特許申請中）

## 【背景】

マンションのリフォーム市場は、2010年には1兆円を超える市場になると推計されています。その中でも給水管や排水管など共用設備リニューアルの要望は、今後年々高まっていくと予測されます。排水管の取替え時期と考えられる築30年を経過するマンションは、10年後には140万戸になると推計され、更新・更生が大きなテーマになっています。

## 【「HAM-J工法」の特徴】

- コンクリートスラブを壊さずに更新するため、工事の騒音振動を抑える。
- 床コンクリートスラブを挟む上下階の2住戸を1ユニットとして施工し、標準で半日程度の時間で工事が終了し通水できるため、居住しながらの施工が可能。
- 排水管内面・継手部分など、施工状況を目視で確認しながら施工できるため信頼性が高い。
- 施工後の排水管は建物寿命と同等の耐久性を有し、ほとんどメンテナンス不要。
- 従来の更生工法と同程度のコストで施工可能。



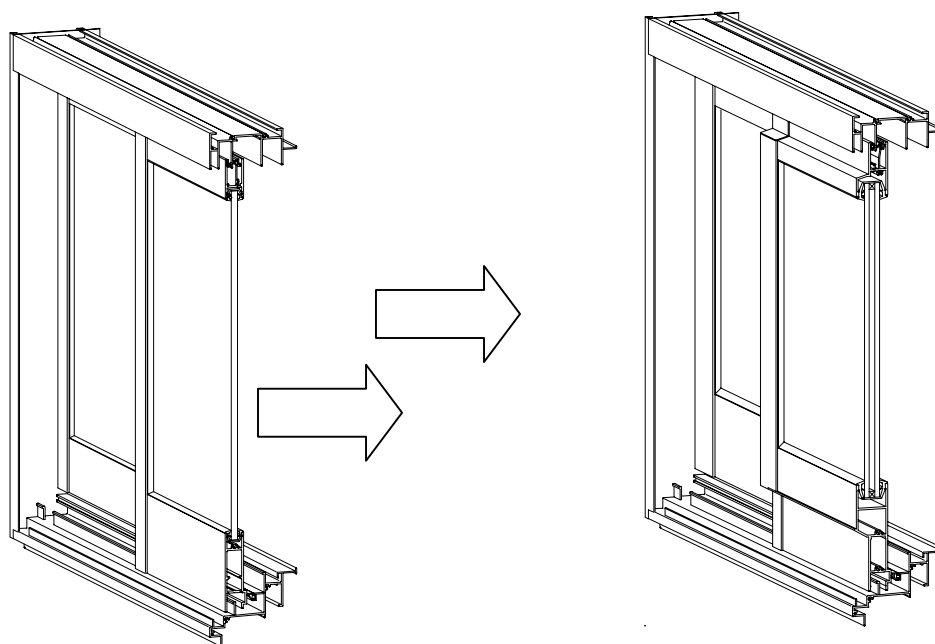
【「HAM-J工法」手順（建物断面図）】

## 既築マンションのサッシが最新性能に蘇る！ 低価格・高性能のサッシ交換障子を商品化

マンションの新しいリフォーム商品として「サッシ交換障子（商品目：『リサッシ』）」を不二サッシと共同で商品化し、来年1月に発売する予定です。当社が1984年以降15年間に施工したマンション（約15万戸）を対象に、低コストで断熱性、防犯性が高い最新性能を持つサッシに蘇らせることが可能になります。より快適で安心できる住まいへのニーズに応える商品として、マンション居住者や管理組合へのリフォーム提案を積極的に展開してまいります。

### 【『リサッシ』の特徴】

- ①既存のサッシ枠をそのまま残し、サブロック付きの障子にペアガラスを標準仕様としています。オプションメニューとして、障子には開閉が楽な大型レバーハンドルやキックハンドル、ガラスは防犯合わせガラス、真空ペアガラスなどを用意し、居住者の要望に合わせて自由に組み合わせ可能です。
- ②開口面積への影響はなく、交換費用も従来工法に比べて2分の1以下に抑えられます。
- ③あらかじめ既存サッシの状況を確認した上、工場でガラスを嵌め込んだ完成品を作成し納品します。そのため、交換に要する作業時間は一住戸当たりわずか30分以内と従来工法の6分の1に短縮でき、作業騒音も発生しません。



【「サッシ交換障子」（ペアガラスに交換した図）】

## － 新たなビル管理事業の展開に向けて － 新会社「ザクテクノサービス」が本格営業開始

長谷工アネシスは、ザイマックスとの合弁事業として、ビル管理会社「株式会社ザクテクノサービス」を設立し、6月1日より本格的に営業を開始しました。

日本の不動産市場は、所有することを目的としていた時代から、利用し収益を得ることを目的とした時代へと移行しています。そのような状況下で、J-REITの上場に象徴される不動産証券化ビジネスが本格化し、所有と経営の分離が進展することにもない、不動産の運営・管理に関するマネジメント機能を担うPM（プロパティマネジメント）会社の存在が大きな影響力を持ちはじめています。

長谷工グループでは、従来より長谷工コミュニティにてグループ所有物件をはじめとしたビル管理事業を展開していますが、PM会社の登場など激しい環境変化の中にあって、今後のビル管理事業の方向性を様々な角度から検討してきました。最終的には、PM会社との戦略的提携に基づく新たなビル管理会社の設立をすることがベストな選択と判断し、独立系PM専門企業として急成長を遂げているザイマックスと合弁事業を立ち上げることにいたしました。

ザクテクノサービスは、長谷工コミュニティのビル管理に関わる高い技術力とザイマックスのPMノウハウを融合させることで、不動産所有者、PM会社など全ての顧客からのニーズに応えられる機能と事業メニューの構築を図り、新規受託棟数の飛躍的な拡大を目指します。

### <新会社の概要>

- (1) 社名：株式会社ザクテクノサービス  
(英文表記：XACU Techno Service Corporation)  
※XACUの由来：ザイマックス (Xymax)、長谷工アネシス (Anesis)  
長谷工コミュニティ (Community) の連合体 (United) を表す
- (2) 設立日：2004年4月1日
- (3) 資本金：100百万円
- (4) 出資者：株式会社長谷工アネシス、株式会社ザイマックス

## 既築マンションのブロードバンド化 事業開始後3年で20万戸を超える技術調査を実施

長谷工グループでは、首都圏および近畿圏の既築マンションを対象に、利用者のニーズに合った最適なインターネットサービスを提案・構築する事業を行っています。マンション管理組合と通信サービス会社の間に立ち、公平・中立な立場でマンションのブロードバンド化を提案するコンサルタントとして活動内容が高く評価されています。その結果、2001年4月から2004年5月の約3年間で実施した技術調査は、およそ20万戸（1310棟・20万3066戸）に達しました。このうち、現在までにブロードバンド環境を導入したマンションは450棟・7万4597戸に達し、今後、更に導入が進む予定です。

現在、大手通信サービス会社11社と業務提携を締結し、どのようなマンションにも対応できるメニューを取り揃えています。今後も、提携先企業を増やし、サービス料金・通信速度・商品内容の多様化を更に進めて、提案力の強化に注力してまいります。また、これまで対象としていた大型マンションだけでなく、中小規模マンションや賃貸マンションも対象に加えることで、さらなる事業拡大を図っていきます。[URL:http://www.haseko.co.jp/itnet/index.html](http://www.haseko.co.jp/itnet/index.html)

### 【長谷工の既築マンション向けブロードバンドサービスの特徴】

- 「管理組合の導入費負担は0円」
- 「定額料金で24時間使い放題」
- 「自由加入方式」
- 主なインターネットソリューション

#### (1) イーサネット方式

マンション共用部分に新たにインターネット専用ケーブルを敷設。配線工事、機器設置スペースの調査確認が必要。  
棟内通信速度は100Mbps～1Gbpsと高速。

#### (2) VDSL方式

マンション内の既設電話線を利用してインターネット通信を行うため初期費用が安価。電話線仕様、機器設置スペース等の調査確認が必要。棟内通信速度は16～100Mbps。



## 大規模賃貸マンションの管理業務受託を積極化

長谷工コミュニティでは、理想のマンション管理を目指して、資産・環境・居住性などあらゆる角度からきめ細やかなサービスを提供しています。管理戸数は15万5,526戸・2,089棟（2004年3月末実績）となっています。今後はこれまでの分譲マンションに加え、大型賃貸マンションの管理業務受託についても充実した管理メニューをアピールし、積極的な受注活動を展開していきます。すでに都市基盤整備公団（現都市再生機構）から「アクティ汐留」（683戸）、「ラ・ヴェール明石町」（199戸）を受託しましたが、成功したポイントは、賃貸人に対する創意工夫あるサービスの提供が高く評価されたものと考えています。

1. インフォメーションサービス（都市機構からの連絡、周辺施設・交通機関など窓口案内）
2. 各種紹介サービス（レンタカー、ホームヘルパー、ハウスクリーニングなど）
3. クリーニングサービス（専用ボックスを設置し、24時間出し可能）
4. 無限収納システム（明石町にて賃貸としては初の採用）
  - ・ 4種類の専用収納ボックスから2箱以上を購入いただく  
（衣類、スーツ・コート、スキー、食器）
  - ・ 年4回定期的に入れ替え
  - ・ 提携の大手倉庫会社の管理と空調が行き届いた専用トランクルームで保管

### ◆専用収納ボックス（2個）を入居の際、各戸の玄関内に配布。

オプションとしてベンリダンス、スキーボックス、キッチンボックスが利用できます。

[専用収納ボックス]



[ベンリダンス]



[スキーボックス]



[キッチンボックス]



### 【無限収納システム】

## マンションの『コンシェルジュサービス』 プロによる教育システムの導入について

長谷工コミュニティは、都心部の大型マンションの管理メニューとして採用が増加しているコンシェルジュサービスの円滑な運営を目的として、長谷工グループのブライトンホテルの協力を得て、マンションにおける高度なホスピタリティや多機能のサービスに対応した教育システムを構築しました。すでに「エアレジデンス新浦安」(430戸)及び「深沢ハウス」(772戸)のフロントスタッフに対し、入居開始前にコンシェルジュサービスの教育を実施いたしました。今後、その他の管理受託物件においても積極的に提案していく予定です。

### 【背景】

マンション購入者の永住志向が高まる中、管理サービスにおいても従来以上のハイレベルなホスピタリティが求められるようになっていきます。特に大型マンションでは、「パソコンによる共用施設の予約管理」「ホームページの掲載サポート」「イベントの窓口業務」「喫茶サービス」など、今までにない多様かつ高機能なサポート業務が付加されている物件も多く、管理員とは別のフロントスタッフが対応するケースが増加しています。今後、「高輪ザ・レジデンス」(574戸)や「白金タワー」(581戸)等の大型物件の管理を予定していることもあり、管理会社の採用・教育カリキュラムの中に、1人で何役もこなすハイレベルのスタッフを育成する教育システムを導入することにいたしました。



【「コンシェルジュサービス」風景 (イメージ)】

## マンション市場分析

(P 17～19)

- ◆ アンケート調査『金利上昇における購入計画への影響』  
～マンション購入意欲は相変わらず旺盛、  
購入計画への影響は少ない～
- ◆ 「60代の住宅購入意識調査」  
住替え需要は約30% 旺盛な需要が顕在化
- ◆ アンケート調査『リタイア後の住まい方について』  
～85%が「持ち家は必要」、  
住んでみたい街(駅)第1位は「吉祥寺駅」～

## 総合研究所レポート

(P 20～22)

- ◆ 2004年上半期マンション市場のまとめと下半期の見通し
- ◆ 近畿圏における2010年までの分譲マンション需要予測  
潜在需要は最大で年間約34,000戸
- ◆ 「駅」と分譲マンション —近づく距離と立地の傾向—



## アンケート調査『金利上昇における購入計画への影響』 ～マンション購入意欲は相変わらず旺盛、 購入計画への影響は少ない～

長谷工アーベストでは、7/16 住宅金融公庫基準金利上昇（2.8%から 3.0%）に伴い、適用翌日の 7/17 から当社顧客を対象に WEB 形式による緊急アンケート「金利上昇における購入計画への影響」を実施致しました。その結果、今回の金利上昇で購入を中止するという回答は 2%しかなく、購入意欲は相変わらず旺盛であることが分かりました。また金利上昇の捉え方については、「金利 3.0%は低水準とは言えない」という回答が約 60%を占め、住宅ローンの返済増を懸念する回答が見られる一方、金利上昇を景気回復の一つの兆しとして捉える前向きな回答が見られました。

### 【調査のポイント】

#### 1. 金利上昇により「購入を止める」という回答は約 2%

今回の公庫・銀行ローン金利上昇により購入を止めるという回答は約 2%のみと少なく、購入意欲に与える影響は殆どない事が分かりました。購入時期については、「予定通り」「できる限り早める」という回答で約 46%、「購入を先に延ばし様子を見る」という回答が約 44%を占めました。延期の理由としては、「金利」「価格」をはじめとする「世の中の動向」を見極めて購入時期を決定したいという見方が大半でした。

#### 2. 金利が上昇しても「予算への影響はない」という回答は約 80%

今回の公庫・銀行ローンの金利上昇による資金計画への影響については、「全額自己資金なので影響ない」「多少返済が増えても問題ない」という「資金計画には何も影響がない」という回答が 27%、「自己資金を増額する」「低金利のローンの借入を増やす」等の「資金内容の変更により対応できる範囲内」という回答が 54%と、合わせて約 80%が、当初の予算を変えずに購入する事が分かりました。

#### 3. 住宅金融公庫の基準金利 3.0%は「低水準とは言えない」という回答が約 60%

住宅金融公庫の基準金利 3.0%について「もう低水準とは言えない」という回答が約 60%を占めました。年内の金利動向については、約 85%が金利先高感を感じていますが、「上昇傾向が継続」という右肩上がり予測しているのは約 45%で、「一旦上昇してその後横ばい」という見方が約 40%見られました。

#### 4. 金利上昇による住宅ローン返済負担増を懸念する一方、景気回復への期待感も

金利上昇による住宅ローンの返済負担増を懸念する回答は約 75%見られましたが、その一方で金利上昇を景気回復の一つの現象として捉え、「景気回復の兆し」や「デフレの終焉」等、今後への期待感を感じている回答が見られました。

## 「60代の住宅購入意識調査」

### 住替え需要は約30% 旺盛な需要が顕在化

長谷工アーベストでは、60～69歳の首都圏居住者を対象にWEBアンケート形式による「60代の住宅購入意識調査」を実施致しました。その結果、60代はリタイア後の生活を積極的に楽しむための住まいを望んでおり、住替え需要は約30%、うち約40%がマンションへの住替えを希望していることが分かりました。住替えのきっかけについては「定年退職」や「子供の独立」に伴うライフスタイルの変化・「住まいの老朽化」が主な理由となっていました。また購入の際のポイントとしては「立地」「住宅性能」の他、「買いやすい価格」「維持管理費の安さ」を重視していました。

#### 【調査のポイント】

#### 1. 住替え需要は約30%、うち約40%がマンションへの住替えを希望

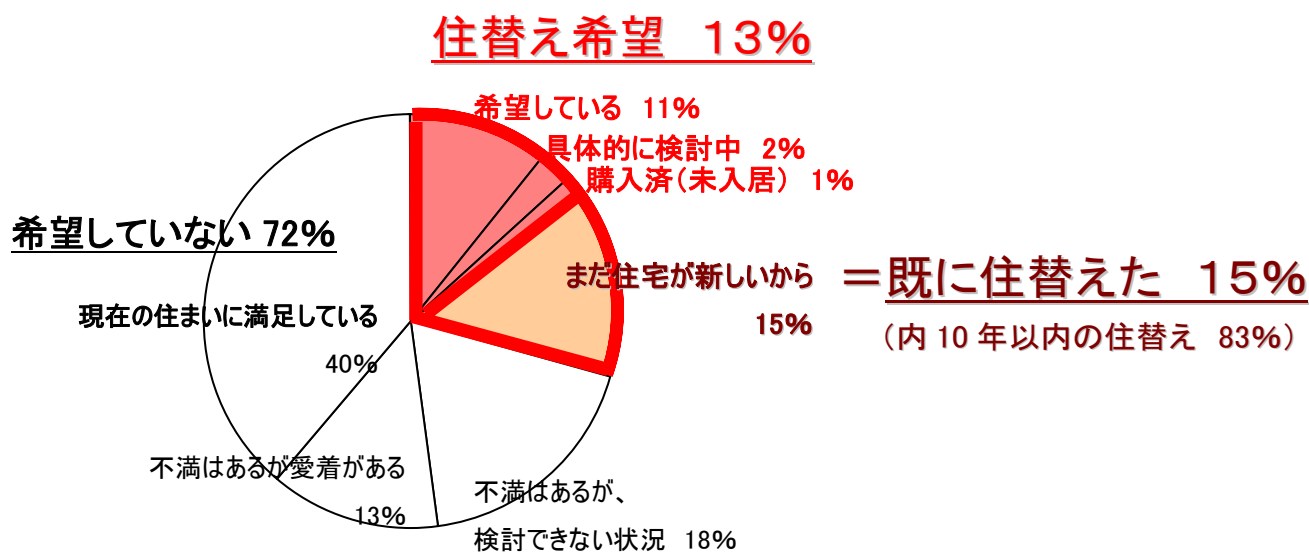
今回、回答者の15%が既に住替え済み、13%が検討中で、併せて28%の住替え需要が確認されました。うち約40%がマンションへの住替えを希望しており、現在の居住形態別に見ると、マンションでは約70%、一戸建でも約30%の希望が見られました。既にマンションに住替えた回答者からは『立地がよい』『利便性が高い』『段差が少ない』『防犯性が高い』など、『60代にとって住みやすい』と高い評価を得ていました。

#### 2. 住替えのきっかけは、ライフスタイルの変化・住まいの老朽化など

住替えのきっかけは、子育て重視で購入した住まいが「定年退職」や「子供の独立」を迎え、ライフスタイルの変化に合わなくなったこと、また30～40代で購入した住まいが、築20～30年となり老朽化したこと、が主に挙げられます。

#### 3. マンションに求めるものは『立地』『住宅性能』に加え『買いやすい価格』『維持管理費の安さ』

マンションを購入検討する際のポイントとして『立地』『住宅性能』に加え、『買いやすい価格』『維持管理費の安さ』が上位に挙がっています。日常生活における『維持管理のしやすさ』だけでなく、リタイア後を見据え資金的に無理のない生活を重視していることが分かりました。



## アンケート調査『リタイア後の住まい方について』

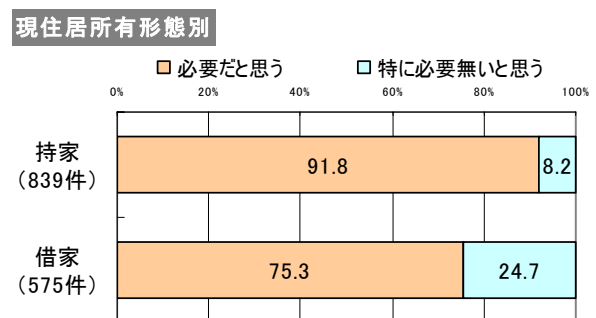
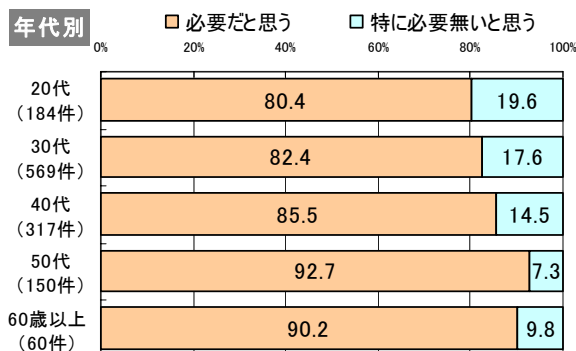
～85%が「持ち家は必要」、

住んでみたい街(駅)第1位は「吉祥寺駅」～

長谷工アーベストでは、首都圏在住のモニターを対象にWEB形式によるアンケート「リタイア後の住まい方について」を実施致しました。その結果、リタイア後に「持ち家は必要」という回答は85%と多数を占め、主な理由は「毎月の賃料が負担」「老後を安心して暮らせる」でした。またリタイア後に住んでみたい街(駅)ランキングでは「吉祥寺駅」が1位となり、「便利さ」と「住環境の良さ」を併せ持っている点が評価されました。

### 【調査結果のポイント】

■リタイア後に「持ち家は必要」と答えた人は85%、年代を問わず安心感が魅力に  
リタイアし年金生活となったときに「持ち家は必要」と答えた人は85%でした。年代別では、50代、60代が90%以上、20代、30代、40代でも80%以上が「必要」と回答しています。また現在の住居所有形態別では、持ち家居住者の92%、借家居住者の75%が「必要」だとしています。



### ■住んでみたい街(駅)第1位は「吉祥寺駅」 住み慣れた安心できる街が人気に

リタイア後に住んでみたい街(駅)ランキングは、第1位「吉祥寺駅」、第2位「鎌倉駅」、第3位「府中駅」となりました。「吉祥寺駅」は地元居住の20～40代を中心に、「便利さ」と「住環境の良さ」を併せ持っていることが評価されました。「鎌倉駅」は地元だけではなく首都圏内の広い範囲の居住者から「住環境の良さ」「ゆっくりのんびりできる」「憧れ・好き」で高く評価されました。「府中駅」は都下居住者から行政サービスの良さを含めた「便利さ」「住環境の良さ」に対し高い評価を受けています。また「ゆっくりのんびりできるから」という理由で、都心からも行き来のしやすいリゾート地として「熱海駅」も上位となりました。

順位	沿線	駅名
1位	J R 中央線	吉祥寺駅
2位	J R 横須賀線	鎌倉駅
3位	京王線	府中駅
4位	J R 東海道線	熱海駅
5位	J R 東海道線	横浜駅
5位	J R 中央線	国立駅
7位	J R 京葉線	新浦安駅
8位	J R 東海道線	藤沢駅
8位	東急田園都市線	あざみ野駅
10位	J R 中央線	三鷹駅
10位	東急田園都市線	二子玉川駅
10位	J R 東海道線	大船駅

# 2004年上半期マンション市場のまとめと下半期の見通し

(長谷工総合研究所「CRI」特集レポート：2004年8月号所収)

## ◆2004年上半期マンション市場の総括

### 1. 首都圏市場

①新規供給戸数は1,383件 4万527戸。前年同期(4万135戸)比1.0%増加。

・総戸数200戸以上の物件による供給戸数は1万4,887戸に増加し、首都圏全体の供給戸数に占める割合も36.7%にまで高まった。

②平均初月販売率は79.3%と、前年同期(78.3%)を1ポイント上回る。

・総戸数400戸以上は初月販売率が95.8%と、首都圏平均を16.5ポイント上回っている。  
・6月末の分譲中戸数は7,293戸と前年末(9,728戸)より2,435戸減少。

③平均面積は前年(74.68㎡)比0.1%拡大(74.76㎡)と横ばい、分譲㎡単価は前年(545千円/㎡)比0.6%アップ(548千円/㎡)。

④都内23区で高水準の供給が継続。

・都内23区は前年同期比11.5%増の1万8,599戸となった。特に、山手エリアの港区は大規模・超高層物件の供給が相次ぎ、2,103戸と前年同期(1,342戸)を大きく上回った。

### 2. 近畿圏市場

①新規供給戸数は434件 1万5,823戸。前年同期(1万5,271戸)比3.6%の増加。

・総戸数200戸以上の物件による供給戸数は4,225戸に増加し、近畿圏全体の供給戸数に占める割合は26.7%に高まった。

②平均初月販売率は76.5% 前年同期(70.1%)比6.4ポイントアップ。

・総戸数400戸以上は初月販売率が91.9%、総戸数200～400戸未満でも87.0%と近畿圏平均(76.5%)を10ポイント以上上回っている。その結果、分譲中戸数は大幅に減少し、5月末に4,910戸と94年8月以来で5,000戸を下回り、6月末ではさらに減少し、4,884戸と前年末(5,664戸)より780戸減少。

③平均面積は前年(75.99㎡)比0.6%拡大(76.43㎡)とほぼ横ばい、分譲㎡単価は前年(417千円/㎡)比1.4%アップ(423千円/㎡)。

## ◆2004年下半期マンション市場の見通し

下半期も上半期実績並の供給にとどまり、年間では首都圏で年初予測どおりの8万2,000戸、近畿圏で年初予測を1,000戸上方修正し、3万2,000戸の供給が行われると判断。

### ①首都圏市場

新規供給戸数：8万2,000戸(年初予測8万2,000戸) 1999年以降6年連続で8万戸を上回る

新規物件の初月・年間累計販売率：78%(78%)・91%(90%) ( )内は年初予測

分譲中戸数：8,400戸 年初予測(9,400戸)より1,000戸の減少

### ②近畿圏市場

新規供給戸数：3万2,000戸(年初予測3万1,000戸) 1999年以降6年連続で3万戸を上回る

新規物件の初月・年間累計販売率：75%(70%)・87%(85%) ( )内は年初予測

分譲中戸数：5,100戸 年初予測(5,700戸)から600戸の減少

# 近畿圏における 2010 年までの分譲マンション需要予測

## 潜在需要は最大で年間約 34,000 戸

長谷工総合研究所では、近畿圏における 2010 年までのマンション需要量を推計しました。その結果、新築分譲マンションに対して、2010 年まで最大で年間約 34,000 戸の潜在需要が見込まれることが判明しました。

### 1) 今回の需要予測モデルの考え方について

需要予測の基本的な考え方は、国立社会保障・人口問題研究所の「都道府県別世帯数の将来推計」をもとに、2005 年・2010 年の世帯数を算出。この世帯数に「世代別持家率」(シナリオを作成し、変動させる)を乗じて、「世代別持家需要数」(持家ストックの増加数)を導きました。この「世代別持家需要数」に「マンション選択率」を乗じて、新築マンションの潜在需要を推計しました。また、今回の需要予測では、バブル期を除いて、2 府 1 県での供給戸数は近畿圏全体の 90%以上を占めているため、予測の対象エリアを大阪府・京都府・兵庫県の 2 府 1 県に設定しました。

### 2) 新規分譲マンション需要の推計結果について

①持家率について：以下の 2 つのシナリオを採用し、検討しました。

- ・シナリオ 1：最も楽観的予測 → 1990 年並みの世代別持家率が継続する
- ・シナリオ 2：やや楽観的予測 → 1995 年並みの世代別持家率が継続する

②マンション選択率について：今回の予測では 40%・45%・50%の 3 つ想定しました。2001 年以降の 2 府 1 県全体でのマンション選択率は 41・42%前後で推移しています。

③予測結果について：需要予測の結果は下表のようになりますが、マンション選択率を現状の 42%程度と考えた場合、シナリオ 1、シナリオ 2 の場合でも 2000～2005 年、2006～2010 年ともに 2 府 1 県で 29,000～30,000 戸/年程度の潜在需要が存在すると思われる。加えて、滋賀・奈良・和歌山の 3 県での需要(1,000～2,000 戸)が存在することを考えると、近畿圏(2 府 4 県)における 2000～2010 年の潜在需要量としては、最大で 34,000 戸/年程度となる可能性もあります。

2 府 1 県における新規分譲マンション需要推計の結果概要

	シナリオ1 (最も楽観的)	シナリオ2 (やや楽観的)	シナリオ1 (最も楽観的)	シナリオ2 (やや楽観的)	シナリオ1 (最も楽観的)	シナリオ2 (やや楽観的)
マンション選択率の考え方	マンション選択率は40%		マンション選択率は45%		マンション選択率は50%	
新規分譲マンション需要推計結果						
検証：1991～1995年 推計(年換算)	111,500 (22,300)		125,400 (25,080)		139,400 (27,880)	
実績：1991～1995年 実績(年換算)	<b>122,944 (24,589)</b>					
検証：1996～2000年 推計(年換算)	177,000 (35,400)		198,000 (39,600)		218,900 (43,780)	
実績：1996～2000年 実績(年換算)	<b>182,869 (36,574)</b>					
予測：2001～2005年 推計(年換算)	144,300 (28,860)	135,500 (27,100)	162,300 (32,460)	155,900 (31,180)	180,300 (36,060)	173,200 (34,640)
予測：2006～2010年 推計(年換算)	143,100 (28,620)	138,100 (27,620)	161,000 (32,200)	155,400 (31,080)	178,900 (35,780)	172,700 (34,540)

資料：長谷工総合研究所作成

# 「駅」と分譲マンション —近づく距離と立地の傾向—

(長谷工総合研究所「CRI」特集レポート：2004年10月号所収)

## ■ 7分台になった最寄駅からの所要時間

・最寄駅からの所要時間平均値（住戸数による加重平均）の長期的な動向をみると、1985年までは8分前後で安定的に推移し、1986～1995年は1990年の10.9分をピークに遠隔化したものの、1996年には8.3分となり、その後6年間は再び8分程度で推移しました。しかし、2003年に7.8分、2004年上半期には7.3分と、この1年6ヶ月で短縮化しています。

## ■ 徒歩16分以上が減少、徒歩5分以内が約4割に

・最寄駅からの所要時間が短くなった要因は、駅から遠い立地での供給プロジェクト数の減少と、近い立地での供給プロジェクト数の増加があげられます。

・駅から徒歩11分以上、特に徒歩16分以上では、遠い立地ほど供給プロジェクト数が減少しており、シェアは5%を割込みバス便のシェアを下回っています。

・一方、2002年まで供給プロジェクト数は徒歩6～10分が最多でしたが、2003年には徒歩5分以内が徒歩6～10分を上回り、シェアは37.0%で最多となりました。2004年上半期にもその傾向は継続し、40%近くまで上昇しています。

## ■ 駅近くでも、ファミリータイプの住戸が増加

・駅から徒歩5分以内で供給されている商品内容を見ると、都内23区では平均65㎡前後、概ね4,500万円であり、同一エリアの平均より多少狭くなるものの、都下・神奈川県・埼玉県・千葉県は平均70㎡台、3,000万円台の一般的な広さと価格の商品が多く、駅から5分以内のプロジェクトとはいえ一般的なファミリータイプ住戸の供給が主流となっています。

## ■ 多様な土地で事業化がすすむ

・駅から徒歩5分以内で供給されるプロジェクトの敷地面積は、約半数が1,000㎡未満と小規模なものが多いが、2003年以降は、特に400㎡未満の狭小な敷地でのプロジェクトが増加しています。一方、敷地面積が6,000㎡以上の大規模なプロジェクトも数は少ないながらも増加しています。

・駅に近い立地での分譲マンション供給の背景には、新線・新駅の開業や駅前再開発などの都市内部の利便性向上に加えて、規模の大小を問わず多様な土地を分譲マンション用地として事業化するケースの増加があります。そうした中、駅近くでも一般的なファミリープランの住戸を多く供給することで、利便性重視のエンドユーザーをはじめとする幅広い需要に応える可能性を広げています。

・土地の流動性の高まりやプランニングの工夫などによって、駅に近い狭小な土地でも事業が可能となりました。その結果、駅から遠い立地のプロジェクトが減少し、分譲マンションが駅に近づく傾向が強まり、2003年以降に顕在化したと考えられます。

