

住宅販売は『冬の時代』です

全ての「会長のひとりごと」がWEBで読める!
『くぼかわよしみち.com』

くぼかわよしみち.com

検索



毎月
20日
更新!!



スマイシアHD株式会社 代表取締役会長
アサヒグローバルホーム(株) 取締役会長
ゴールドトラスト株式会社 取締役会長
ゴールドエッジ株式会社 取締役会長

文/久保川 議道

text:Yoshimichi Kubokawa

・私共も含めどこの住宅会社も過去最低の住宅販売となっております。ですから値引きをしたりキャンペーンセールをしたり、国土交通省まで『こどもエコすまいる支援事業補助金100万円』をやり始めました。長期優良住宅かまたはZEH基準住宅を建てれば100万円お金が貰えるそうです。こどもエコとは変な不純な命名だとは思いますが、なんせ補助金でも出して住宅の販売を増加させたいのが本心のようなのです。

しかし私はこれら全てに反対です。新築住宅なんてもう売れないほうがいいのです。高い建築費で生かかっても返せない住宅ローンを組んで、30年もすれば耐用年数が終わってその住宅は使えません(解体処分です)。こんな単純な事実は素人の奥様でも少しネットで調べれば分かることなのに、家を売りたい住宅営業マンのセールストークに乗せられてしまつて欠陥住宅を買い続けていきます。

だからもう私は新築住宅なんて売れないほうがいいんだと本心で考えています。大袈裟に言うとか皆さんの『新築住宅』を買う基準を変えない限り、住宅は買つてはいけませんよと申し上げているのです。今の住宅は買わないほうがいいと思うので、住宅販売の冬の時代

は大賛成ですし、それが正しいと考えています。

住宅着工数が東海4県で1,000棟弱で第一位ですという住宅会社さんがテレビで宣伝しています。しかし私共スマイシアグループの住宅着工中戸数は2022年12月の二年間で『1,310世帯』を越えています。この東海4県で一番ですよという有名な住宅会社さんの13倍以上の住宅工事をこなしているのです。その中には賃貸住宅や高齢者住宅を含みますが、当然同じ住宅なので含めるのは間違いではありません。まあ東海4県のビルダーの中では当社が一番の着工工事数の会社なのですというお話でした。

しかし私共はそれだけたくさんの住宅を作っている住宅会社なのに、私は新築住宅は売れないほうがいいんだと主張しています。何か私の言っていることはおかしいし、何を言っているのか理由が分からないですよ。私の主張するのは買つてもいい新築住宅の基準は、デザインがいい、おしゃれな住宅ではないということなんです。そんな基準は当たり前なのですが、そんな基準で新築住宅を買っているから失敗するのです。

正しい住宅の第二の基準は『100年使える住宅』です。子供さんやお孫さん

まで使える住宅ですし、万250年先に転売する場合でも高く売れる住宅が全ての基準となります。私は賃貸住宅や高齢者住宅を6,600世帯以上完成引渡ししていますが、ここでは既に100年耐用住宅を建築しています。そして100年間の管理業務を行い『3代先100年先の賃貸経営』を実践しています。

第二の基準は新築住宅を、建てることを目標にしてはいけないことです。住み始めてからが本当の生活です。『住んでから快適で楽しい生活になる住宅』を基準にしてください。家族といえども、社会環境は7年ごとに変化していきます。子供さんが大学生に、夫婦2人だけの生活に、どちらかがお亡くなりになればこの家はどう使えばいいのか…。楽しくない話題ですが、生活全体のライフデザインをどうするかを計画して家を建てないと失敗してしまいます。

スマイシアグループの実績を信じていただいて、どういう間取りで、将来何があつても快適で楽しい生活ができる住宅を建てていただきたいと私は考えています。新築住宅が売れても私は何も喜びを感じることではありません。快適で楽しい生活が100年続いてくれなると私自身が幸せになれないのです。

わくわく!!

夢ニュース

【住宅】

日常を楽しむガレージライフ Vol. 251

2023

1

January

自由な空間が遊び心を刺激する
ガレージハウス特集

