

セキスイハイム誕生 50 周年記念プロジェクト

買取再販ブランド『Be ハイム』の全国展開を加速

～際立ちの循環型事業を拡大し、2030 年に 500 棟を目指す～

- 高品質・高耐久のセキスイハイム×「付加価値」リフォームが、子育て世代に好評
- 工業化住宅際立ちの品質可視化×長期サポートが、購入時とお住まい後の安心感を醸成
- 客観評価で納得感のある買取×グループ連携による価値の継承が、売主から評価

2021 年 12 月 14 日
積水化学工業株式会社

積水化学工業株式会社 住宅カンパニー（プレジデント：神吉利幸）は、セキスイハイム誕生 50 周年記念プロジェクトの 1 つとして、既存住宅流通における買取再販ブランド『Be ハイム』の全国展開を加速いたします。

当社住宅カンパニーでは、環境問題をはじめとする社会課題の解決や強固な経営基盤の構築を事業の成長力として位置づけ、「顧客価値」と「事業価値」の両立による ESG 経営を推進しています。その一環として、既存の自社建築物を直接買い取りアップサイクル住宅として循環させる買取再販ブランド『Be ハイム』を 2020 年 12 月に立ち上げ、首都圏、中部、近畿の 3 エリアで展開してまいりました。2021 年度は展開 3 エリアで 66 棟の売上げを見込み、22 年度は 100 棟を計画するなど、順調に成長しています。

この 3 エリアで培った知見を全国に展開し取り組みを拡大することで、循環型社会への貢献と ESG 経営の推進をさらに加速します。当社グループの長期ビジョン「Vision2030」で掲げる社会課題解決に対する貢献の量・質の倍増に向け、2030 年には 500 棟を目指し、サステナブルな社会の実現に貢献します。

全国展開を加速する買取再販ブランド『Be ハイム』の特長

1. 高品質・高耐久のセキスイハイム×「付加価値」リフォームが、子育て世代に好評

『Be ハイム』の購入者は 40 代以下の子育て世代が 8 割以上を占め、その多くが高品質・高耐久な建物への安心感と「付加価値型」リフォームの満足感が決定要因となっています。特に、内装・設備の刷新やユニット工法の可変性を活かしたプラン変更、住性能の向上など、セキスイハイムならではのバリューアップに高い評価をいただいています。

2. 工業化住宅際立ちの品質可視化×長期サポートが、購入時とお住まい後の安心感を醸成

『Be ハイム』は、エリアや土地面積によって差はあるものの、概ね周辺地域の新築物件と中古物件の中間価格帯を狙って販売しています。既存住宅であっても、工業化住宅際立ちの生産情報※1やメンテナンス履歴※2により可視化された品質や、再販後にも継続する「60 年・長期サポートシステム※3」が、購入時およびお住まい後の安心感に繋がっています。

3. 客観評価で納得感のある買取×グループ連携による価値の継承が、売主から評価

住まいの売却時には、蓄積した履歴情報により品質を可視化し、構造躯体と維持管理の価値を客観的に評価する「スムストック※4」査定で買取金額を提示。客観的な価値評価による納得感の向上だけでなく、思い入れのある住まいを当社グループが責任をもって継承し、大切に住み継がれることが売主からも評価いただいています。

■買取再販ブランド『Be ハイム』全国展開の背景・狙い

現在、日本の人口減少に伴う空き家の増大や世界規模の環境問題などが社会課題となっており、住宅ストックを活用した循環型社会、SDGs の実現が求められています。国内の空き家総数は、1998 年からの 20 年で約 1.5 倍に増加し、特に地方圏で顕著になっています*5。また、既存住宅流通量は近年横ばいで推移しており、全住宅流通量（既存流通＋新築着工）に占める既存住宅の流通シェアは約 14.5%にとどまっています*5。これを受け、2021 年 3 月に閣議決定された新たな住生活基本計画では、基礎的な性能が確保され履歴等が整備された既存住宅の流通促進が掲げられています。

当社は、自社の建築物「セキスイハイム」を直接買い取り、スマート性能やニューノーマルなリノベーションで「新しい価値」を付加し、アップサイクル住宅として循環させていく買取再販ブランド『Be ハイム』を 2020 年 12 月に立ち上げ、これまで、首都圏、中部、近畿の 3 エリアで展開してきました。工業化住宅の際立ちを活かした『Be ハイム』は、子育て世代を中心に大きな反響をいただいております、2021 年度は 66 棟の売上げを見込み、22 年度は 100 棟を計画するなど、順調に成長しています。

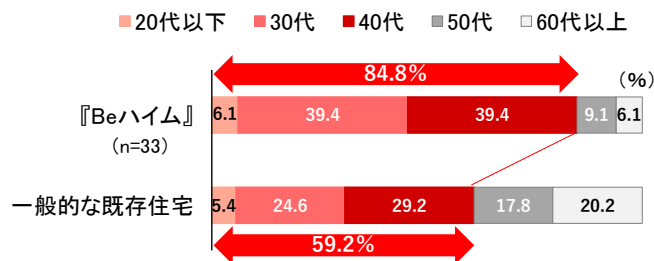
この取り組みを全国で加速していくことで、日本の住社会が抱える空き家発生抑制や地域活性化に寄与し、サステナブルな循環型社会の実現に貢献することを目指します。

■買取再販ブランド『Be ハイム』の特長

1. 高品質・高耐久のセキスイハイム×「付加価値」リフォームが、子育て世代に好評

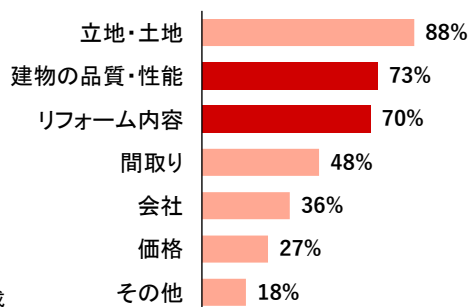
『Be ハイム』は、購入者の 8 割以上が 40 代以下の子育て世代であり、平均築年数は約 23 年となっています。一般的に流通している既存住宅と築年数はほとんど変わらないものの、より若い世代に『Be ハイム』の高品質・高耐久な建物と「付加価値型」リフォームが評価されています。

■既存住宅購入者の年齢



(注)「一般的な既存住宅」は、2020年度 住宅市場動向調査(国土交通省)を元に当社作成(経年変化比較表(既存(中古)住宅)、世帯主の年齢、全国)

■『Beハイム』購入決定理由 (n=33)



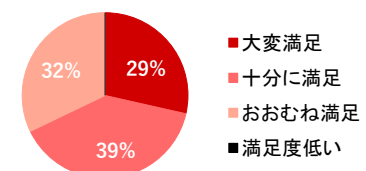
(1) 築年数が経っても品質・性能が確保されているセキスイハイム

購入者の約 7 割が、「建物の状態」「耐震性」「ハイムの建物で安心」など建物の品質・性能を購入決定理由に挙げており、将来まで暮らしを支え続けていく上で、高度工業化技術による高品質な「セキスイハイム」の耐久性や躯体の堅牢性が安心材料となっています。

(2) ストック住宅の価値を高める「付加価値型」リフォーム

『Be ハイム』では、内装の刷新や先進設備への更新、立地やトレンド、ニューノーマルに対応したプラン変更や性能向上など「付加価値型」のリフォームをあらかじめ実施しています。購入決定理由に「リフォーム済」「最新設備が良い」などを挙げる方が約 7 割おり、リフォーム内容への満足度は非常に高くなっています。

■リフォーム内容の満足度 (リフォーム実施邸、n=28)



「付加価値型」リフォームを可能としているのが、独自のボックスラーメン構造による可変性と、新築事業で培った建売住宅などのプランニングのノウハウ、アフターサービス部門による建物情報の蓄積と自社リフォームのノウハウです。



「付加価値型」リフォームを施した『Be ハイム』の事例

○ボックスラーメン構造の可変性を活かした空間構成の刷新

25年前は中廊下型やLDK・和室分離型の住宅が一般的でしたが、現在はLDK・和室一体型のオープンな空間構成がトレンドであり、在宅勤務にも適したワークスペースの併設など、ニューノーマルに適した間取り変更のニーズも多くなっています。このようなリフォームの際、一般的な在来工法の住宅では、耐力上の柱や壁が大空間化の妨げになりがちですが、ボックスラーメン構造では室内の柱が少なく、空間構成の変更が容易となります。

Before



○：室内の柱（2箇所）



After



LDK



kitchen



working space

○際立ちのスマート&レジリエンス設備の搭載

最新のセキスイハイムの特長である太陽光発電システムや蓄電池などのスマート&レジリエンス設備の搭載もオプションとして選択でき、地球環境への配慮、激甚化する自然災害に対する減災力を備えることができます。

2. 工業化住宅際立ちの品質可視化×長期サポートが、購入時とお住まい後の安心感を醸成

『Be ハイム』は、エリアや土地面積によって差はあるものの、概ね周辺地域の新築物件と中古物件の中間価格帯を狙って販売しています。既存住宅流通においては、「住まいの履歴や管理状況が分からないことによる品質への不安」が課題となっていますが、『Be ハイム』では、工業化住宅の際立ちである生産情報^{*1}やメンテナンス履歴^{*2}により品質を可視化し、分かりやすく提示。また、独自のメンテナンスプログラム「60年・長期サポートシステム^{*3}」も新築引き渡し時から60年継続させ、購入時やお住まい後の安心を提供しています。

購入者からは「新築から35年経っていましたが、鉄骨造りの安心に加え60年・長期サポートも伺い購入を決めました」と評価されるなど、品質・性能が担保された住宅として安心感に繋がっています。

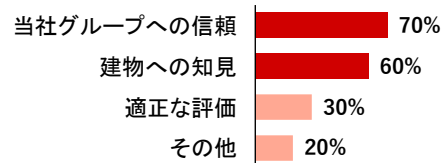
3. 客観評価で納得のある買取×グループ連携による価値の継承が、売主から評価

セキスイハイムにお住まいの方には、アフターサービス部門による点検やリフォームなどを通じて暮らしサポートを行っており、住まいの売却相談にあたってはグループで連携して対応します。建物への知見や蓄積された履歴情報をもとに、『Be ハイム』は、建物の価値を客観的に評価する「スムストック^{*4}」査定をベースにした買取金額の提示を行っています。スムストック査定では、ユニット工法によるセキスイハイムの頑丈な構造躯体は50年という長期の償却期間で評価し、「60年・長期サポートシステム^{*3}」による点検や補修、リフォーム工事などの価値も適正に評価します。

客観的な価値評価による納得感の向上だけでなく、想い入れのある住まいを当社グループが責任をもって継承し、アップサイクル住宅として大切に住み継がれることが売主からも評価いただいています。

■売却先に当社グループが選ばれた理由

(買取時に他社と競合した物件、n=10)



■『Be ハイム』の今後の展望

これまでの首都圏、中部、近畿の3エリアで培った知見を他のエリアに展開し、取り組みを拡大することで、2022年度は全国で売上130棟、2030年には500棟を目指します。特に、集客の約70%を占めるWEBコンテンツの更なる充実や、VRや模型で建物の仕組みが楽しく学べる体感型ショールーム「Be ハイムギャラリー」の活用、ホームステージングで生活イメージが湧くオープンハウスへの誘致など、WEB×リアルを融合した魅力発信を強化し、循環型社会への貢献とESG経営の推進を加速していきます。



体感型ショールーム「Be ハイムギャラリー」

『Be ハイム』のHP

<https://www.sekifu.co.jp/buy/beheim.html>

スマートフォン用 特設 HP

(2022年1月末までの公開となります)



▲購入者向け



▲オーナー向け

- ※1 現地手配部材等を除きます。
- ※2 当社グループにて実施したメンテナンスに限ります。
- ※3 新築引き渡し日から5年目以降、5年ごとに60年目まで無償実施する定期診断をベースに、住まいのメンテナンスからリノベーションまで総合的にサポートを行っています。「定期診断」とは、当社グループから案内を行い、お客様の申し込みにより建物や設備の診断をするシステムです。実際の点検・診断時期は前後することがあります。保証対象以外のメンテナンス工事は有償となります。
- ※4 一般社団法人優良ストック住宅推進協議会参加メーカーの住宅で、住宅履歴データベースの保有、50年以上のメンテナンスプログラムなどの基準を満たすものを「スムストック」と認定。「スムストック」は一般社団法人優良ストック住宅推進協議会の登録商標です。
- ※5 社会資本整備審議会住宅宅地分科会（第48回）資料3より。

<この件に関するお問い合わせは下記までお願いします>

積水化学工業株式会社 〒105-8566 東京都港区虎ノ門2-10-4 オークラプレステージタワー

■住宅カンパニー ストック事業統括部 事業企画部 筏井 TEL:03-6748-6415

■住宅カンパニー 経営管理統括部 広報・渉外部 馬場 本間 TEL:03-6748-6418

Email: heim-news@sekisui.com