



# 不動産通信



発行所：(株)グリーンエステート 業務部 〒173-0004 東京都板橋区板橋 1-50-5 TEL03-3579-1118 FAX03-3579-6348

発行人：(株)グリーンエステート 代表取締役・(公社)東京都宅地建物取引業協会 東京都本部青年部会 筆頭副部会長 豊田 昌之



今年も日本は猛暑が続いています。入居者からは「エアコンが効かなくなった」との連絡を多々受け、メーカーから修理員を派遣するとまったく異常がないといった回答が寄せられることがありました。つまり、エアコンの効きも悪くなるくらいに建物が熱せられているのです。気温が 35 度を超えると、室内は 40 度を超えてきます。空気を入れ替え、エアコンで調整をして、一定温度を保ちながら体調維持をしていくのですが、今年も熱中症被害が多発しておりますので、皆様もお気を付け下さい。室内での熱中症対策が非常に重要です。

(弊社の夏期休暇は 8 月 8 日 (土) ~ 8 月 16 日 (日) までとなっております。M( )m)

さて、前回の不動産通信で話題にしました新国立競技場問題。板橋区選出の代議士、下村文科大臣もかなりのバッシングを受けておりましたが、安倍首相の鶴の一声で白紙になりました。まるで演出されていたような展開です。私の注目は「森本元首相」。発言が何かと話題にされていますが、なぜ、森さんがオリンピックの顔のようになっているのでしょうか？かつては「ノミの心臓」などと揶揄されたこともありましたが、いつの間にか派閥の長となり、小泉政権下で栄華を極め、引退後も見事にフィクサー的な人物になっています。安倍首相に取って、目の上のたんこぶなのか？それとも、頼りになる親分なのか？いずれにしても、まだまだ国民と政治家との意識の違いがはっきりと見えてくる現状です。結局、安倍首相を中心として、すべて同じ派閥の人たち（下村文科大臣も含め）で日本を動かしているという事でしょうか。国民ももう少し政治に対して真剣に向き合い、時の情勢をしっかりと見極めて、選挙で審判を与えるような姿勢でないと、私たちの生活、つまり、経済活動に大きく影響してきます。新国立競技場のコストがどのくらい軽減されるかはわかりません。今後、早急に検討していくことになるでしょう。これで競技場の建築コストは引き下げられるかもしれませんが、今度は突貫工事で作業をしないと間に合わないという問題が出てきます。そうなると人材を多く取ら



れ、結局、民間事業には人手が回ってこないことになり、しばらくは建築業界としてはコストの高騰は続くと思われま。民間住宅は益々高くなり、購入、建て替えにはかなりのリスクが生じることとなります。今は公共事業が主体となって、建築、不動産景気を上げているにすぎません。それが、逆に民間の経済活動を妨げている事になぜ気づかないのか？本当に景気が底上げされているのであれば、皆さんの所得はかなり効率よく上がっているはずですが、そんな実感はありますか？

オリンピック効果として今後確実に上がっていくであろう分野は「観光」です。すでに 2014 年に日本を訪れた外国人旅行者は前年比 29.4%増で 1300 万人を超えました。滞在中に使った旅費消費額は 2 兆 305 億円と、前年比 143.3%の大幅増加となりました。これはかなりの経済効果となっているはず。西洋人はもともと単独で旅行を楽しんだり、施設や買い物にお金を掛けないで、その旅先に行って雰囲気を楽しむことを目的としている人が多いのですが、日本人はどちらかというと、昔から単独で外国を訪れる勇気がなく、団体旅行としてツアーを組んだり、それに参加したり、そして、まずは

外国を知ることから始まります。そして、国が豊かになると、買い物などでお金を落としていきました。これって、今の中国をはじめとするアジア諸国が日本に訪れておこなっている旅行のスタイルと同じですね。東洋人の特徴なのかもしれません。「中国人の爆買い」を見ると、「品がないなあ」「スケールが違うよ」と思ってしまいますが、実はかつての日本人も海外に行ってブランド品店にて、えげつなく買い物をしていました。高校生でもブランド品は必需品？これって当時は外国から見ると実に異様な国と思われていましたね（笑）。不動産業界で注目する点は、外国人就労者数が届け出の義務化以来、過去最高の約 79 万人に達したという点です。これまで何度も不動産通信で書いてきましたが、少子化や物件の過剰供給により全国的に空室が増える中、外国人賃貸需要をいかに取り込んでビジネスとして確立していくかが今後の経営を左右します。外国人旅行者に対する「お・も・て・な・し」が日本人として誇りに思えるくらい素晴らしい行為だと私たちは感じているはずで、日本の古き良き文化、そして、最新のハイテク技術を融合させた日本スタイルが評価され、「おもてなし」をする日本人の素晴らしさが私たちのプライドとなっています。それを賃貸居住物件でも採用してみると、これまでとは違うコミュニティが生まれ、そして、コミュニケーションの向上により、さまざまなトラブルもなくなっていくと私は思っています。国と国との繋がりも大事ですが、人と人の繋がりの方がもっと重要なことであり、不動産業界は新しい価値観を構築していく必要があるのではないのでしょうか。



空室対策として外国人を受け入れていく方向に徐々に進んできている賃貸業界ですが、その他の対策としては、近年、増え続けている生活保護受給者を積極的に受け入れ、各自治体から確実に支払われる賃料の安定性に期待をしているオーナー、管理会社も増えています。生活保護の現在のシステムには疑問を感じる点も多々あります。多くは生活に困窮し、審査を受けて、やむを得ず生活保護を受けているのですが、中には一度生活保護にて生活費の支給を受けてしまうと、そこから抜け出すことなく保護を受け続け労働意欲が失われていく人たちも多くなります。最近では若年層の生活保護受給者が増えています。アルバイトや年金受給だけで生活をしている人たちよりも、むしろ生活に苦慮していない保護者の方たちはたくさんいるのです。それってやはり問題ですよ。そして、年金は常に



見直しが行われ国民の不満も増大していますが、生活保護の住宅扶助の基準も見直されることになりました。つまり支給額が減額されるのです。これにより現在住んでいる住宅の家賃が住宅扶助額を超える入居者が大量に発生します。厚生労働省によると現在 161 万世帯ある生活保護受給世帯のうち 44 万世帯にこの可能性があるとの事です。すでに弊社にも住宅扶助を受けている方から相談が来ています。生活保護者の居住する物件は築年数が古いなどの他の物件と比較すると競争力の弱い物件が多い為、退去リスクを考えると多くのオーナーが退去後の新たな入居者確保が難しいとの理由から賃料値下げを受け入れることになるようです。生活保護者が適正な需給のもとに物件を選び、そして、いつかは保護からの脱却をしていく事が国民としても納税者としても好ましい事だと思いますが、賃料を値下げしなくてはならない現状はオーナーにとっては厳しい話です。生活保護者の増加、支給額の減額、ここからみても景気が決して向上しているわけではないことが伺えます。

## 海外不動産 5



久々に登場した「海外不動産」情報。8月に入ると企業も子供も夏休み、旅行の季節ですが、今年は皆さん、どちらへお出かけでしょうか？為替の影響で海外渡航者が若干減るとは見られているようですが、近年、東南アジア、特にシンガポールなどは流行りのスポットですね。それでもリゾート地として日本人旅行者にダントツ人気があるのは、やはり「ハワイ」です。ハワイの不動産情報はこれまで何度も不動産通信でご紹介をしてきました。その価格は信じられないくらい高騰しており、そして、次々に新築物件が出来上がってきています。ホノルルで約100㎡のコンドミニアムの管理費は500ドル以下のところはほとんどありません。新しいコンドミニアムの管理費は1ヶ月1000ドル前後が現状です。ただし、日本と違って管理費に含まれるものは建物によって異なりますが、基本的には水道代、給湯、ケーブルテレビ、インターネットや電気代などがあります。管理費には修繕積立金も含まれており、維持運営の為に費用や、エレベーターなどの共用部分に関して項目別に修繕計画を立てる事が義務化されています。駐車場は一般的には付帯しています。物件の大きさによっても、設備の充実具合によっても各自の負担額は違ってきます。一方、戸建ての場合はコンドミニウムと比べると平均的に月額経費は抑えられますが、修繕が発生した場合は単独で対処しないといけませんので、その辺りは日本のマンション、戸建てにおける経費と同じです。ハワイの不動産の販売方法は、デベロッパーは新開発物件の販売準備が整うと、まず初めに「ファミリー&フレンズセール」を非公開で行います。つまり「縁故関係者」向けの販売です。ここで好調ですと、一旦価格が上がります。正式な販売日は新聞発表で公開し、次の販売対象者は「オーナー・オキュパンシー」。これは居住目的購入者、つまりハワイ州の納税者です。その理由は市場の安定です。投資家だけの物件は経済情勢により市場価格を大きく変動させます。ハワイでは居住目的で購入する人に50%販売することが規則となっています。居住目的の定義は物件購入後1年間は売却しない事です。日本を居住地として誰にも貸さずに別荘として購入する人でも投資家のカテゴリーに入れられます。ハワイの物件は人気物件ですので売れ残りという事があまりない為に、早く予約をした人ほど良い価格で購入できる傾向です。新開発物件の支払方法は、一般的には購入物件を決定して契約書にサインをした段階で30日間、買い手はいつでもキャンセルができます。最初は5%の手付金を払い、契約を前に進める場合、更に5%を支払います。この時点でキャンセルはできなくなり、その後、3~6ヶ月以内に10%を入金し、残金は建物が完成した際に支払います。中古物件の場合は少し違った方法となりますが、これは別の機会に改めてご紹介をしましょう。



最近の情報では、日本人にもお馴染みのイリカイホテル、ここの高層階22階から25階の全174戸が販売中です。中古物件を全面改装して販売をしています。すでにかかなりの割合で売却済みです。約46㎡で、山側で39万ドル前後の販売価格でしたので、海側はかなりの高額でしょう。築50年、そして面積も決して大きくはありませんが、ホテルに管理を任せる「コンドテル」のシステムが可能で、家賃保証もあります。またローンを組む場合に必須のフルサイズのキッチンが備え付けられています。簡易的なキッチン設備ではローンを組むことができないのがハワイの特徴です。ロケーション、フルサイズキッチン、短期賃貸が可能であるという条件が整っている物件は希少価値が高い為、築年数が経っていても価値が下がらない物件となります。さあ、ハワイの物件購入をご検討いたしますか？(^0^)



## 建築ミニ講座 4



土地の有効活用の観点から、住宅でも地下室を設けることがあります。商業ビルなどでは地下店舗はよく見かけますが、住宅ではまだまだ贅沢なイメージですしコストも掛かります。しかし、地下室にプライベート空間としてホームシアターや社交スペースを設けたり、または、いざという時のシェルターとしての役割など、その活用方法は注目されてきています。私も先日、とある注文住宅物件の企画に関わった際、地下室の設置について少し勉強をいたしました。なかなか個人住宅で充実した地下室を見る機会も少ないのですが、私が勉強した範囲で地下室の留意点についてご説明いたします。

地下室は外気温の影響が少ない、建ぺい率に含まれないといったメリットがある一方で、採光、湿気など、普及には解決すべき課題があります。まして、今は建築コストが高騰していますので「夢の地下室」とも言えるかもしれません。住宅における地下利用は魅力的である半面、利用に際しては注意や工夫が必要です。制度上も促進的な側面がある一方で、抑制的な側面もあります。まず地階の定義ですが、地盤面下（地中）にあるのが地下室ですが、どこまで埋まっていれば地階となるのでしょうか。まずその



のお部屋の床が地盤面下にある事、そして、床面から地盤面までの高さが、地階となるお部屋の天井までの高さの1/3以上となっている事。つまり1/3以上が埋まっていれば地階となります（1階のお部屋で2/3が地上に出ているも1/3が地面よりも下にあると地階となります）。傾斜地などでは半分は完全に地上に出ているも半分は地階となっているケースもあります。坂道に建っている場合などです。この場合は平均地盤面という考え方が採用されるようです。建築面積は完全に地盤面にそのお部屋が埋まっている場合、または1mまでは地上に出ている面積に含まれま

せないので建ぺい率制限上、地階は敷地いっばに創ることが可能です。容積率については壁で囲まれた床をもっていますので、床面積に含まれます。ただし、容積率の扱いについて、住宅の用に供する床面積の合計1/3を限度として、容積率に算入しない事となります。例えば地下を入れて3層で各階80㎡、合計240㎡の住宅の場合、その1/3、すなわち80㎡までの地下室の床面積は容積率に算入しない事になります。その結果、地上階の容積で足りない場合も余裕をもって地下を設ける事ができるのです。採光の問題ですが、住宅の居室には床面積の1/7以上の採光に有効な開口を設ける必要があります。地階を居室として利用する場合（DKなども含む）は、それに接する部分にドライエリアを確保し、そこを開口部として採光を確保する必要があります。その他の採光を確保する方法は地階の天井にトップライトを設ける事が考えられます。つまり天窗ですが、壁に窓をつける場合よりも3倍明るいものとして開口面積を計算することができます。衛生面ですが地下室には湿気やそれに伴うカビの発生などの課題がありますので、床や壁の防湿、防水についての技術的基準が定められています。防湿はドライエリア、換気設備、湿度調整設備の設置等になります。防水は直接土に接する部分に防水層、排水設備等を設置することになります。このようにさまざまな設備や工夫が必要となりますので、地下室の設置はコストが掛かります。しかし、地価の高い都会においては、有効利用として魅力ある空間なのです。今回は基本的なことを説明しましたが、個別案件にて事情が変わりますので、地下室設置等についてご興味のある方には弊社で提携をしております建築士をご紹介します。



ので建ぺい率制限上、地階は敷地いっばに創ることが可能です。容積率については壁で囲まれた床をもっていますので、床面積に含まれます。ただし、容積率の扱いについて、住宅の用に供する床面積の合計1/3を限度として、容積率に算入しない事となります。例えば地下を入れて3層で各階80㎡、合計240㎡の住宅の場合、その1/3、すなわち80㎡までの地下室の床面積は容積率に算入しない事になります。その結果、地上階の容積で足りない場合も余裕をもって地下を設ける事ができるのです。採光の問題ですが、住宅の居室には床面積の1/7以上の採光に有効な開口を設ける必要があります。地階を居室として利用する場合（DKなども含む）は、それに接する部分にドライエリアを確保し、そこを開口部として採光を確保する必要があります。その他の採光を確保する方法は地階の天井にトップライトを設ける事が考えられます。つまり天窗ですが、壁に窓をつける場合よりも3倍明るいものとして開口面積を計算することができます。衛生面ですが地下室には湿気やそれに伴うカビの発生などの課題がありますので、床や壁の防湿、防水についての技術的基準が定められています。防湿はドライエリア、換気設備、湿度調整設備の設置等になります。防水は直接土に接する部分に防水層、排水設備等を設置することになります。このようにさまざまな設備や工夫が必要となりますので、地下室の設置はコストが掛かります。しかし、地価の高い都会においては、有効利用として魅力ある空間なのです。今回は基本的なことを説明しましたが、個別案件にて事情が変わりますので、地下室設置等についてご興味のある方には弊社で提携をしております建築士をご紹介します。