

成瀬についての話題を提供する「きめたハウジング NEWS Paper」。今回は「建て替え」について取り上げます。

## 建て替えをお考えならば…

### ●建物の建替え時期

建物の建替え適齢期はいつなのでしょう？例えば、減価償却の法定耐用年数でいえば、木造モルタル造住宅は20年、軽量鉄骨造で27年、重量鉄骨造で34年、鉄筋コンクリート造（以下RC造）で47年となっています。一方、不動産鑑定評価の耐用年数による減価は、木造30年、鉄骨造40年、RC造60年で計算いたします。しかし、この年数はあくまで数字上のもので、実際の建物は場所によって、例えば海に近ければ潮風で劣化が早いですし、国道や線路に近いところなども振動等によって劣化が進む場合があります。一概にいつが建て替え時かというのはいえませ

ん。しかし、木造一戸建ての場合は20年を過ぎたころから建て替えを考えられる方が増えてきますし、RC造の場合も30年過ぎたころから建て替えが意識されます。実際に1970年の万博が開かれたころに開発された大阪の千里ニュータウンでは、築30年が過ぎた2000年頃から公団が分譲したRC造マンションの建て替えが進んでいます。

#### 【減価償却の法定耐用年数】

木造モルタル造	20年
軽量鉄骨造	27年
重量鉄骨造	34年
鉄筋コンクリート造	47年

### ●建て替えの具体的な流れは

自宅を建て替えるという場合には、その建物を使っているのは所有者本人なので、面倒なのは仮住まいについてですが、集合住宅の場合には様々な権利があるためそう簡単にはいきません。例えば分譲マンションの場合には、管理組合の4/5以上の建て替え賛成決議が必要ですが、実際には4/5以上の賛成があったから速やかにもいかないようです。また、賃貸住宅の場合にも入居者の方がいらっしゃる場合には、退去交渉が必要となります。建物の老朽化による立ち退きは正当事由に当たるとよくいいますが、実際にはその老朽化がどの程度かにもよります。入居者に退去していただくにしても、次の住まいを探さなければなら

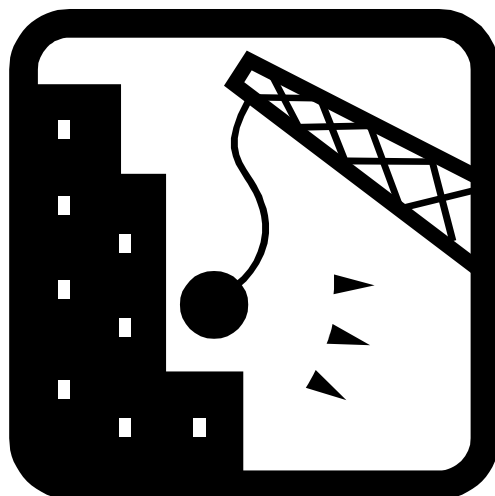
ないですし、補償の問題もできます。

全ての入居者が退去した後は、建物の取り壊し、整地、新しい建物の建築となります。

私どもは住宅メーカーではありませんので、居住用一戸建てから一戸建ての建て替えではなく、賃貸共同住宅の建て替えについて述べていきたいと思

### ●建物の取り壊し費用は？

建物の取り壊し費用としては、一般的に木造であれば坪3万円～、RC造であれば坪5、6万円～ぐらいになっています。普通の30坪前後の木造一戸建てであれば、約100万円ぐらいですが、敷地が広く植栽が多い場合などは追加で費用がかかります。



### ●新たに賃貸住宅を建てる ときに注意すべきこと

敷地に対してどんな建物が建てることのできるのかは、建ぺい率・容積率・斜線規制、日影規制など様々なことがあり簡単にはいえませんが、今回は簡単に考えることのできる方法をお伝えいたします。

例えば、200坪の土地があり容積率が200%だとします。この場合単純化すれば、容積対象面積400坪まで建てることできます。住宅の場合、共用廊下などは一定の要件が整えば容積対象面積からははずすことができます。

实例を申し上げますと、きめたハウジングで今年3月に建築いたしましたメゾンド7（成瀬が丘、RC造・3階建・9戸）では、敷地が301.24㎡（91.1坪）、容積率80%に対して容積対象面積は240.33㎡（72.6坪）、住戸は26.66㎡×9戸＝239.94㎡（72.5坪）なので、容積対象面積と住戸面積はほぼイコー

ルになっています。一方で、施工床面積は323㎡（97.7坪）です。実際に建築会社に支払う金額はこの施工床面積をもとに計算されることとなります。

昨年の夏ごろは鉄鋼価格や原油価格の高騰で建築費も上昇していましたが、昨今の景気変動で建築費もだいぶ落ちてきて、最近ではRC造ではおよそ坪65万円ぐらい、金額的には重量鉄骨造、軽量鉄骨造、木造の順番で下がっていきます。

オーナー様の立場から言えば、金額は安ければ安いほどよいと思いますが、お客様を案内する立場から言えば、木造よりも鉄骨造、そして入居してからのこと考えるとRC造の方がよいです。最近のお客様に物件を紹介する手段は、チラシや雑誌からインターネットが中心へと移行しています。木造よりも鉄骨造やRC造の方がインターネット画面外の外観の見た目はよくなりますし、入居してから音に関するクレームはRC造の方が少ないのは確かです。最近では木造、鉄骨造でも遮音性能があがってきているようではありますが…。



【メゾンド7】

### ●間取りについて

ハウスメーカーが建てた物件を案内すると、設備仕様は立派なのに「なぜこんな間取りにしたの？」と思うことがしばしばあります。最近ではどの企業も「お客様目線」をしきりに強調していますが、本当に「お客様目線」なの？と首をかしげたくなる場面が多々あります。当然敷地の形状や容積率の関係で、苦肉の策だなというものもありますが、やっつけ仕事じゃないの、というものもあります。

ご存知の通り今のお客様はインターネットをきっかけとして住まい探しをする方がほとんどであり、インターネットに外観・間取り・室内画像を掲載していないと問い合わせすらないとい

うのが現状です。しかもインターネット上で見栄えのしない間取りであったり、検索に引っかからない場合にも問合せ率は悪くなります。

例えば、お客様は㎡数で検索することはあまりなく、間取りと家賃で検索することが多いので、同じ40㎡でもワンルームで家賃6万円なのか1LDKで家賃6万円なのかでも、同じ家賃設定でも問合せ件数は大きく変わってきます。新築する場合やリフォームする場合は、実際に部屋を借りる可能性が高い20代～30代の方のことを考えた間取りや設備をとことん考えなければいけません。新築したばかりやリフォームしたばかりのときは、間取りが少しぐらい変でもお客様は新築だから、リフォームしたばかりだから、と多少目をつむりますが、一度退去した後はその魔法が解けます。そのときに選ばれる間取りでなければ、長期の空室期間を覚悟しなければなりません。

### ●真のお客様目線

私自身も結婚後の新居として賃貸探しもしましたし、子供が産まれて一戸建て探しもしました。長い間不動産に携わっていてお客様目線を心がけていましたが、いざ自分が借りるとき、購入するとき、こんなふうにお客様は考えているんだなあ、と気づいたことが多々ありました。お客様の考えは時代とともに変わっていきますし、千差万別でこれで絶対というニーズはありません。しかし、退去があり空室になってもすぐに埋まる間取りがあるのも確かです。顧客ニーズをつかむのは無理だとあきらめて従来通りのありきたりの間取りを選択するのではなく、お客様目線で物件のことを考えることを常に追求することが一番重要だと思います。

