築年数がたっても商品力が増す 賃貸住宅の設計プラン

吉富興産一級建築士事務所
澤口 直樹 室長

年月が経過するごとに風合いの出る自然素材採用

当社は世田谷区を中心に建築、仲介、管理をしています。建築については、竣工から20年以上たっても新築の物件と十分に勝負できる物件づくりを心掛けています。そのため、一時的な流行に乗ったデザインや装飾をしない、コストを削りすぎて営繕に多くの資金を掛けてしまうような物件は提案していません。

物件を供給するにあたってのポイントを紹介していきます。

まずは、敷地を読み解き環境を生かすことです。近隣の環境、アクセス、敷地の状況を踏まえて住むのに魅力的なものを考えます。次に、採光を演出することです。一般的には南向きの部屋が好まれますが、そうでなくても時間帯ごとに部屋にいながら季節を感じとれるようにします。窓を開けると風通しがよく、日の光も十分に入ってくればエアコンを使わずエコにもつながります。数値や性能ではなく、感覚的なものを大切にしてエコを実現させることができます。また、景色を切り取ることも重要です。プライバシーを保ちながら外の様子を楽しめるつくりです。例えば、風呂にバルコニーや大きな窓を設けるといったことです。社会人であれば、休日の午前中にゆっくりと入浴を楽しめるような空間をつくり出します。内装に関しては、無垢（むく）材を用い、築年数が経過するに連れて木の味わいや風合いがでてきます。

当社で建築した賃貸物件の事例を紹介します。築4年、世田谷区等々力にある「ル・シエル」はバス通り交差点の角地で日中は交通量の多い場所です。そのため、道路に面した部分の窓は小さくする代わりに、ロッジアという住戸内に入り込んだ形状のバルコニーを設け、日中の騒音を低減しながら開放感も演出します。住戸東側にある近隣住戸に配慮し、吹き抜けと壁に反射光を取り込み、お互いのプライバシーを確保。ロケーションを確保しつつ、日当たりや風通しのよいレイアウトにしました。また、バルコニースペースを部屋の延長線上に配置するなどして、開放的な印象を与えました。

▶築4年の「ル・シエル」

▲開放的な空間を演出

売却前にフリーレントで家賃高めて入居者確保

賃貸アパート・マンションを少しでも高く売る方法

武蔵コーポレーション
大谷 義武 社長

大宮を拠点に賃貸物件の売買、管理をしており、今までに200棟以上の売買に携わってきました。

売却を考えた際、当然ですがいい条件で売ることを考えなければなりません。不動産相場をみていつ売るか、どういう状態で売ればいいのかという売り方が重要になってくるのです。

相場についてですが、物件の需要と供給のバランスを見極めましょう。現在は、需要の方が供給を圧倒的に上回る売り手市場です。世の中は不況で、年金への不安から不動産を安定資産にしたいという投資家が増加しています。

当社でも直近6年間は購入希望者が増加傾向にあります。特に、リーマン・ショックを機に買いたい人が一気に増えた印象があります。一方、アパートを売らなければならない人は、2年前に比べ6~7割ほどに減少しています。その大きな要因が、平成21年12月施行の「中小企業金融円滑化法（モラトリアム法）」です。金利は支払わなければなりませんが銀行に元金の返済を待ってもらえる制度です。通常は返済できなければ任売や競売で手放さなければなりませんが、この制度により現在はお金に困って売却する人が減りました。法律は時限立法で、本来は今年3月まででしたが1年間延長されました。期限が切れる来年には、資金繰りが困難な人が物件を売り出すでしょう。

売却希望の方は、モラトリアム法の終了前に売るべきなのです。3~4割は金額がちがってくるでしょう。一方、購入希望者は制度終了後が狙い目です。

次に、高く売るための方法ですが、所有する物件によって2つのタイプに分かれます。土地が狭くて建物が大きい物件の場合は利回りを重視しなければなりません。もちろん、賃料を増やすと高く売れます。

例えば、利回り10%で家賃10%の物件の場合、家賃を1万円あげると120万円高く売れ、20戸だと2400万円上乗せできる計算になります。何もせずに賃料アップは無理なので、フリーレントを3カ月つけて入居者を確保してもいいでしょう。

土地が広くて建物が小さい物件の場合は、資産価値が基準となります。購入希望者は更地にして使いたいため、建物を壊すためのコスト、入居者を退去させる手間がないため、売却を考えているほど高く売れます。そのときは空室になってもそのままにしておく方がいいのです。売却といっても、利回りで売るのか資産価値で売るのかによってまったく対応が異なってきます。

建築前に土の種類、地層構成などを徹底調査

液状化、地盤沈下など賃貸物件の地盤対策

新昭和
座間 秀二 取締役

千葉・神奈川・茨城などで注文住宅、分譲住宅、賃貸住宅を手がけています。また、注文住宅ブランド「クレバリーホーム」をフランチャイズ展開しています。今回の震災により、当社の物件がある地域でも液状化被害を受けたところがありました。今回は、液状化地盤沈下についての対策を解説していきます。

千葉県・新浦安ではコンビニエンスストアが半分地下に埋まってしまっていました。また、千葉県香取市、埼玉県久喜市などで液状化が発生しました。被害エリアをみていると、しっかりと砂で埋め立てたところほど液状化が起きています。しかし、今回で水分は吐き出されているので、建物や地盤はある程度安定したと考えられます。

液状化により傾いてしまった物件についてですが、基礎の傾きを修正し、長期的に安定するようにしなければなりません。方法としては、下がってしまった部分を掘削して油圧ジャッキで建物を持ち上げるアンダーピニング工法（アンダーパイル工法）があります。1階部分が30坪ぐらいで約500万~800万円かかりますが、10年間の地盤保証を受けられるので最も安心です。そのほかには、鉄板を地下にはめこむ耐圧版方式などがあります。

また、工事前に実施しておかなければならないことが意外にあります。給水管、ガス管の切りまわし、地中埋設物の撤去、基礎とのえんぎり、外壁修理、扉・建具の調整などです。

液状化に対する基礎や杭（くい）工事については、通常は杭を1メートル間隔で打っていくのですが、格子状に杭をくっつけていく工法が有効です。

これから建築を依頼する際に重要なのは地盤調査です。どこが固いかを調べるスウェーデンサンディング試験が必要です。地盤だけは大切なのでしっかり調べましょう。昔は沼地だったのかどうか、周辺の状況、周辺住民から昔の土地はどうだったのかをヒアリングしましょう。また、ボーリング調査も必要です。土の種類、地層構成・砂質の状況などすべてを調べ判断できます。30万~40万円かかりますがしっかりとやっておくべきです。

どのような物件を建てるかと同様、地盤も徹底的な調査をしましょう。