

住宅は建てた瞬間に負債になる

誰も言わない現実に立ち向かうために

「住まいづくり、第三の選択」緊急出版

アキュラホーム代表取締役社長 宮沢俊哉 著

日本の住宅の資産価値は建築直後がもっとも高く、あとは下がる一方で、20年ほどで資産価値がなくなります。35年ローンも普通になってきた今日では「住宅を持つことは負債を背負うことだ」と言う場合さえあります。今は35年後にも資産価値のある、あるいは新築時より資産価値の上がる家づくりが求められています。

本書ではそうした資産価値のある家づくりのために準備から住まい方までを提案しています。著者はもと大工で工務店業界に革命的なシステムを普及した異色の経営者です。

<目次から>

- 第一章 ものづくりの魂が涙を流したできごと
- 第二章 土地から探して戸建マイホーム
- 第三章 相談相手選びでこんなに違う
- 第四章 意外と知られていないプランニングの大事なポイント
- 第五章 家づくりは出会いから契約までで90%が決まる
- 第六章 建てた後のことも建てる前に考える

<著者紹介>

宮沢俊哉 1959年東京都生まれ。中学卒業後すぐに大工修行を始め19歳で独立。リフォーム業から木造新築住宅事業に進出する。デザイナー住宅や北米輸入住宅でも事業を行なうが、供給者側の論理になりがちな体質を嫌い、住まい手重視の路線により高性能で適正な価格の住宅供給を追及する。また地域で活動する工務店支援に注力し全国600社の工務店ネットワーク（ジャブネット）も主宰する。近年は20年後も資産となる住宅作りをテーマに研究開発と実践を続けている。

89年・日本への住宅輸入への貢献によりカナダ首相より感謝状

95年・住宅コスト低減提案コンペにて建設大臣表彰

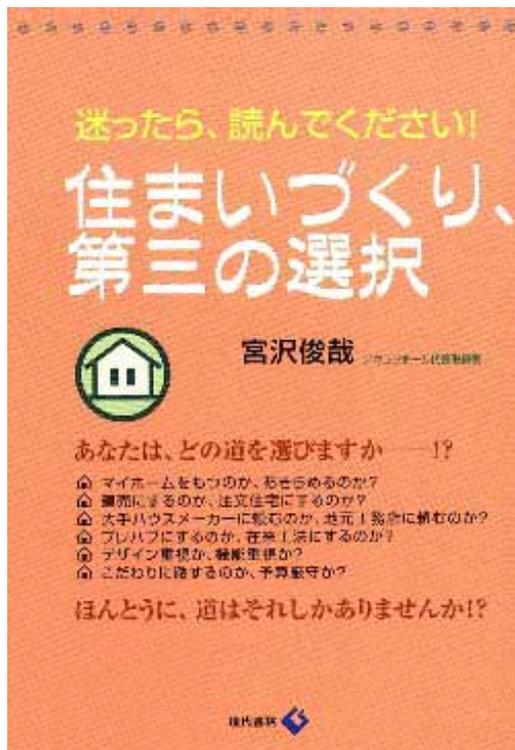
05年・住宅建設業界のIT化促進貢献にて経済産業大臣表彰

著書「安くて納得のいく家を建てたい」（ダイヤモンド社）ほか

埼玉県住まいづくり協議会会長

株式会社アキュラホーム 代表取締役社長

以下資料ページ続きます



住まいづくり、第三の選択

2006年6月2日初版第1刷

著者：宮沢俊哉

発行社：山崎邦彦

発行所：現代書林

定価：本体1450円（税別）

〒162-8515 東京都新宿区弁天町114-4

電話 03-3205-8384

<流通できないと資産価値がない？>

住宅の資産価値は様々ですが、会計的な視点でいえば中古流通に堪えるかどうかということです。さらに将来要求される性能（耐火・耐震・省エネ）などが低下せず維持されていなければなりません。バリアフリーや可変間取りシステムなども必須です。さらに言えばその未来でも通用する美しい外観を備えていなければなりません。

<20年で資産価値がゼロに>

法律で木造住宅は22年かけて10%の価値が残るように償却することになっています。これは建物による区別はありません。つまり、どんなに良く作っても22年で資産価値は10%になってしまうということです。さらに現在の中古市場では築15年以上の建物は査定ゼロとすることが通例となっています。

<将来の資産価値に自分勝手はマイナス>

住宅を流通の面からみると「特殊な建物」は築年数が少なくても売れにくいと言われます。買う側の立場からみれば前オーナーの個性丸出しの建物が好まれないのは当然といえます。自動車の中古車ではいろいろと手をかけてあるものより、まったく標準仕様のままのものが高く査定されます。

<変化の激しい時代の資産価値>

現在のような変化の激しい社会では10年後の自分の生活を正確に予定することは難しく、また、世間一般の住に対する価値観も変化して以前のような基本パターンというものほとんど消滅しました。

以前は親と同居して、子供が成人すると跡取り以外は独立し、自分の両親は亡くなって、子供世帯が世帯主になるという循環がありました。ところがここ十年ほどでその姿はすっかり変わりました。単身世帯も大幅に増加して、現在世帯平均人数は2.6人程度と言われています。今後、世帯や家族の概念は多様化の一途をたどると思われ、一方で三世帯同居の大家族もあり、もう一方で単身世帯も増え続けることが予想されます。

こうした時代のなかで住宅の資産価値を追求することは大変なことです。一人でも住める、一部を他人に貸せる、大家族でも住めるなど、その時々事情に合わせて使うことができたら、またそういう建物として中古市場が評価すればそれこそ新しい資産価値と呼ぶことができます。こうした建物が普及すると住み替え需要に応えることができ、自然豊かな郊外から生活便利な都市へ、都市から医療充実のシルバータウンへなどという人の流動化にも貢献すると考えられます。

<本件についての報道関係からのお問い合わせ先>

株式会社 アキュラホーム 広報課 堀越・杉田（そまだ）

Email : horikosi@aqura.co.jp TEL : 048-631-3020 (ダイヤルイン) FAX : 048-631-2334

写真データは下記 URL よりダウンロードすることができます。

URL : <http://www.aqura.co.jp/news.html>

アキュラホーム

「日本の住まいを安くする」事をミッションとした木造住宅供給に取り組んでいるビルダー。住宅事業の中で培った経験や技術力を活かして住宅建築合理化システム「アキュラシステム」を開発し、これを駆使することでお客様本位の高品質でありながら坪30万円以下で建築可能な注文住宅を提供し続け、業界をリードしています。また、全国の地域ビルダー・工務店約606社によるネットワーク「JAHnet(ジャープネット)」（旧アキュラネット）を主宰し、そのスケールメリットを活用して、高品質ながら低価格の住宅の開発と全国展開、さらに保証などの安心の制度を導入しています。特に、2001年に坪21万円からというローコスト住宅「M21」で話題になって以来、高気密高断熱（次世代省エネ）住宅、太陽光発電搭載住宅、オール電化住宅、などを相次いで坪30万円以下で発売し話題を集めました。

こうした全国工務店の活性化につながる活動は、国や官庁、地方公共団体からも注目され、経済産業省における「次世代住宅普及ビジネスモデル」の参考とされました。また、2005年10月には自らのIT活用に加え、遅れているといわれる住宅建設業界でのIT活用の普及に顕著な貢献があったということで「経済産業大臣表彰」を受章しました。最近では東京都による「住宅価格3割引き下げ実証実験」で圧倒的な低価格提案（他提案が2/3に引下げるなか1/2の価格を提案）をもって事業予定者に選定されました。

ジャープネット (JAHBnet)

弊社は 1978 年の創業以来、高品質で低価格な住宅の供給に取り組み、94 年に独自の住宅建設合理化ノウハウを体系化した「アキュラシステム」を全国工務店に供給開始し、現在 2400 社以上の工務店に導入されています。98 年に(財)日本住宅・木材技術センターの「木造住宅供給支援システム」に認定され、その仕組みをもって工務店組織「アキュラネット」を設立。全国規模のネットワークによるスケールメリット、地域密着企業ならではのダイレクトサービスを併せ持つネットワークとしてすでに約 7 年にわたり全国のユーザーに「良質な住宅を適性価格」で提供してきました。アキュラネットには 600 社あまりが加盟し、2004 年度の木造住宅累計販売棟数は 8213 棟、フランチャイズチェーン・ボランタリーチェーンの販売棟数ランキングで 1 位 となっています。こうして技術力のある地域工務店・ビルダーが集まることでスケールメリットを創出し、加えて第三者機関による工事検査や住宅保証制度による保険、建設前の地盤調査などを実施することで、良質・低価格・安心の制度を確立しました。

そして 2005 年 9 月 16 日よりお客様の多様なニーズに応えるために、名称を「JAHBnet(ジャープネット)」と変更し、**業種の壁を超えた新しい連携を取り入れ**、より理想に近い住宅供給を実現する次世代型住宅供給ネットワークとして生まれ変わりました。 住宅産業研究所データによる

<アキュラホーム会社概要>

社名	株式会社アキュラホーム
代表取締役社長	宮沢俊哉
所在地	埼玉県さいたま市大宮区桜木町 1-10-16 シーノ大宮ノースウイング 15 階
電話	048-631-2333 (代)
創業	1978 (昭和 53) 年 9 月
資本金	9,314 万円
従業員数	452 名(06 年 4 月 1 日現在)
事業	建築工事・設計施工・販売、住宅総合研究・開発・コンサルティング
売上高	107 億円(2005 年 2 月期)
ホームページ	http://www.aqura.co.jp