

彼方の空

住宅評論家 本多信博

◇173

一般社団法人不動産流通プロフェッショナル協会(FRPA)真鍋茂彦代表理事)の社員総会が4月1日、東京・市谷のアルカディアで開かれた。会員が48名に達し、役員、顧問、推薦人などを加えるとその規模は60名程になる。報告された24年度の主な活動は第3回PPP(プロフェッショナル・プレーヤー・フィロソフィー)講座開催、不動産流通推進センターへの第3回提言、第2回未来講座実施、PPP講座リモート版実施などだが、徐々に各種委員会も設置され始めている。

設立されても数年で活動停止状態に追い込まれる団体も多い中、順調に拡大を続けるFRPの魅力はどこにあるのだろうか。代表理事の人物と、その声もあるが、より本質的な要因は団体が掲げるその理念の高さにある。その象徴が「コンプライアンスへの誓い」と言えるだろう。

FRPは不動産流通推進センター認定の公認不動産コンサルティングマスターと宅建マイスター資格取得者で構成される団体である。その志は

高い志に共感集まる

FRP会員48人に

恒例の花見&総会



総会と懇親会終了後の記念撮影で結束を誓う会員たち。前から3列目右から2人目が代表理事の真鍋茂彦氏

ある。FRPは毎年ここで総会を開催している。今年はおいに肌寒い雨に見舞われたが、それでも35人が参加した。GOGENの和田浩明社長やTERASSの江口亮介社長など業界の要人とされる若い経営者も参加した。両氏はそれぞれ「未来講座」の第1回と第2回の講師で、以来和田氏は理事に、江口氏もPPP精神に賛同している。

筆者は思う。不動産業界の変革にDXもAIも不要である。求められているのはクライアント(依頼者)に対する忠誠心(コンプライアンス)のみである。そこからスタートしなければ何も始まらない。なぜなら、そこから先こそがプロとしての奥深い世界になるからである。何をもちて忠誠心を果たしたと言えるのか、どういう結果が依頼者の利益を守ったことの証明になるのか。コンプライアンス違反がなかったかどうかの境界は存在するのか。

コンプライアンスの哲学的研究はPPP講座などFRPの活動で始まったばかりである。しかし、そのために残されている時間は多くない。少子高齢化の急速な進行によって日本が経済だけでなく社会保障、医療・介護などの崩壊問題に加え、企業レベルでも労働力不足や人件費上昇、技術・ノウハウの断絶などが深刻化する2030年頃までにはその答えを導き出さなければならない。

不動産の本質と使命はいつの時代も国民の生活に密着し、命と暮らしを支える人間産業だからである。だから、個々の不動産業者が志を高く持つだけではだめで、業界全体が信頼産業という高い格式(社会的ステータス)を持たなければならない。

そして、国民に一目置かれる格式の高い業界団体が生まれれば会員企業もそれに倣い、新しい品格を持つようになり、新たに参加する業者へのプレッシャーにもなる。不動産業界にそつた好循環が生まれるからこそFRPの目標である。

おそらく来年の総会もレストラン「フォッセ」で開かれるだろう。外堀土手の数は多くが老木のため新芽は既に限界だが、FRPの会員はまだまだ増えるだろう。

【4月22日・住宅新報記事より】

彼方の空

住宅評論家 本多信博

◇174

わが家(千葉県船橋市)は旧日本住宅公団が土地分譲した高根台団地の中にあるが、現在そのわが家から歩いて1分程の園内に空き屋が3軒ある。1軒は隣家で、あとの2軒はすぐ近くの角を曲がって20ほど行った道の両側にある。先日、そのうちの1軒の車庫のシャッターが錆びていて、剥がれた部分が道に飛び出していたため、老生危なく転ぶところだった。老いてからの転倒は大けになりやすい。足でも骨折すれば長期入院を余儀なくされ、入院中に認知症になることもある。

一緒に居ればこそ

家族の幸せな記憶

認知症といえば、筆者の知り合いが認知症と診断されていた母親の介護を事情があった第一から引き継いだと聞いていたが、先日ある会合で会ったとき「母が次第に元気になって、要介護度も下がりました」と嬉しそうに報告してくれた。そういう例も稀にあることは知っていたが、現実の話として聞いたのは初めてだ。

良かったと思うと同時に、認知症は本当に病気のだから、常原因なら内科的治療で良

くなることもある。筆者の知り合いのケースは、特に目立った治療をしなくても家族の親身な介護が症状の進行を止め、少しずつ回復に向かう「認知症」もあるということではないだろうか。では、その絶対必要条件下ある早期発見ができるのは誰だろうか。言うまでもなく毎日一緒にいる家族である。もちろん本人が「なんか、へんだぞ」と家族よりも早く気付く、そこは本人が自ら病院に

行くって診断を受けるというところはまずないらしい。だから家族が身近にいて、小さな変化も見逃さないことが大事になる。例えば「みそ汁の味が変わった」とか「最近、何を食べてもうまくない」とか言

い出したら要注意だ。昼食を食ったあとで、「昼飯はまだか？」などと言いつつ出したらかなり深刻だ。

家族は一緒に住んでこそ「家族」といえる。認知症患者が増えている大きな要因は、

哀しき空き家叙景



筆者の家の近くにある公園。今の季節は新緑が美しく、子供を遊ばせながら散歩を楽しむことができる

春から夏に向かい始めた今、公園の新緑が美しい。シャッターが錆びた空き家は子供たちが遊びまわるその公園に面している。おそらくその空き家も何十年も前には両親と子供たちが住んでいて、公園に面していることを喜んでいただたのではないだろうか。そういう、1カ月程前に中年の男性が一人で庭の雑草を刈っている光景を見たことがあった。

「リースバック」相談急増

契約更新できず／買い取り価格安く

高齢者トラブル目立つ

持ち家の売却後に賃貸で住み続ける「リースバック」を巡り、高齢者が巻き込まれる消費トラブルが急増している。また、買った資金を得られる一方、契約内容十分に理解していなかったために退去後余儀なくされるケースも、国民生活センターはリットとデメリットを慎重に検討するよう呼びかけている。

「オナナから突然、契約を結んでいたことを2年で退去してほしいと言われてしまつて……」

関東地方の消費生活センターに2024年夏、地元80代女性からこんな相談が寄せられた。

女性は自宅マンションを1500万円で購入した業者を通じて、月12万円の家賃を支払いたが、住み慣れた「我が家」で余生を過ごすつもりだった。だが賃貸契約を原

則更新できない定期借家。段々として、高齢世代の間に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

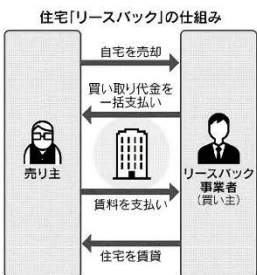
に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突



国土交通省が2022年に公表したリースバックに関するガイドブック

我が家売却→賃貸で居住

国土交通省が24・25年に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

に不動産業者を対象に突

業界大手、6社中4社が新卒増

各社の採用人数・採用予定人数

	25年度新入社員数 (24年度との新卒増減数)	26年度採用予定人数
大東建託	259人 (+81人)	300人
レオパレス21	138人 (+71人)	150人
ハウスメイトG	32人 (-3人)	40人
常口アトム	25人 (-4人)	30人
TAKUTO	11人 (+7人)	10~15人
三好不動産	24人 (+4人)	20人前後

※取材を基に全国賃貸住宅新聞で作成

採用早期化で優秀人材を確保

賃貸管理業界大手・地場大手は新卒人材の確保を進める。本紙で調査を行った6社中4社は2024年度と比較し、25年度の採用を拡大した。人材確保競争が激化する中、採用活動の早期化や初任給を2万円増やす動きも出ている。

△2面に関連記事▽



▲笑顔で写真に納まる三好不動産の新入社員

会社は成長の手段
三好不動産は、24人が入社した。三好修社長は「大きく成長するための道具として当社を活用してもらいたい。自身の成長、そして次のステージへ進むための手段として、この場所を最大限に生かし、自らを高度に磨き上げてほしい」と祝辞を述べた。

SNSを活用
約4万戸を管理する三好不動産（福岡市）の25年度の新入社員は24人で、24年度比4人増だった。就業体験をメインとするインターンシップや、オープン・カンパニーと呼ばれる、企業や業界、仕事への理解を深め

る情報提供の場を充実させるなど、学生に関心を持ってもらえる取り組みを実施した。
大手の就活サイトや合同説明会に頼らず、学生への訴求に効果的なSNSを活用する。SNSでは、会社の行事や日常の様子を発信することで、学生に企業風土への理解を促進させた。採用のミスマッチ防止に努めた。26年度は、20人前後を採用予定だ。

【全国賃貸住宅新聞・4月28日号】

住宅新報

2025年（令和7年）5月6日号

25年春の叙勲・褒章

住宅・不動産業界から12人

旭日小綬章に三好修氏

国土交通省はこのほど、25

歳

年春の叙勲・褒章の受章者を

【旭日双光章】 西川和孝

発表した。住宅・不動産関連

（成邦不動産鑑定代表取締役

の受章者は次の各氏（敬称

略）。年齢は発令日である4

月29日現在。経歴は閣議決定

役、日本不動産鑑定士協会連

時点での最新情報に基づく。

合会副会長（代表理事）70

【旭日小綬章】 三好修（三

好不動産社長、元全国賃貸住

宅経営者協会連合会会長）70

【瑞宝重光章】 佐藤直良

（元国土交通事務次官）72歳

【瑞宝中綬章】 上総周平

（元国土技術政策総合研究所

長）70歳

【黄綬褒章】 神丸豊（ハ

栄ハウジング代表取締役、全

国宅地建物取引業協会連合会

理事）71歳▽木川田明弘（城

不動産商事代表取締役、宮城

県宅地建物取引業協会副会

長）71歳▽清澤進（宝屋土地

建物代表取締役、全国宅地建

物取引業保証協会常務理事）

66歳▽谷合ひろよ（グロブ

ナー建物管理代表取締役、全

日本不動産協会東京都本部副

本部長）65歳▽内藤博之（タ

スク代表取締役、全日本不動

産協会理事）71歳▽三橋義人

（三橋ビル代表取締役、神奈

川県宅地建物取引業協会副会

長）60歳▽宮内久滋（丸柏不

動産社長、福岡県宅地建物取

引業協会副会長）65歳▽濱田

繁敏（アップタウン社長、全

国住宅産業協会常務理事）71

歳▽松坂卓夫（松栄不動産社

長、日本ビルディング協会連合

会理事）66歳▽米澤章（元都

市ぶろ計画事務所代表取締役

役、元再開発コーディネー

ター協会理事）66歳

【5月6日・住宅新報記事より】

知っておくと損はない？！

／ 簡単解説 ／

定期借地権の教科書

定期借地権については何となくは知っているけれど、

「土地は、一度貸したら返ってこない！」なんてネガティブなイメージは昔の話。

借地法下では賃借人側の権利が法律で守られており、

地主側が土地の返還を主張しても返してくれない人が多かったと言います。

そこで「それはおかしい」と声が上がリ、1992年に借地借家法が改正され、定期借地権を創設。

貸した土地は必ず返ってくるようになったのです。

本記事では、定期借地権を日本一わかりやすく解説します。

Q 貸す期間は決められるの？

定期借地権は、土地の使用用途によって、居住用（一般定期借地権）と事業用（事業用定期借地権）に分かれており、貸す期間は借地借家法で定められています。

- 一般定期借地権：50年以上
- 事業用定期借地権：10年以上（50年未満）

とはいえ、一般定期借地権で契約

Q 収入はどれくらいになるの？

一般的なのは、毎月定額の地代を受け取る方法ですが、地代を一括で受け取る「地代一括前払い方式」もあります。また、借地期間の同年分を前払いで受け取り、残りを毎月定額で受け取ることも可能です。

例えば、40年の定期借地権を設定した上で、土地を用途により、一括で受け取り、残りの40年分の地代を毎月受け取ることもできます。50年一括前払いでも、土地の価値は50年一括前払いで、居住用の場合

地代収入の例

区分	地代収入の例
一般定期借地権	3000㎡×2万円×60万円 60万円×10年分＝600万円 前払い地代＝600万円
事業用定期借地権	3000㎡×2万円×60万円 60万円×12年分＝720万円 前払い地代＝720万円

Q 貸した土地はどういう状態で返ってくるの？

定期借地権で貸した土地は、一般的には更迭して返還されます。その際、解体は通常借り手側の負担で済みます。

ただし、契約内容によっては、返還時に更迭することも可能です。もし、貸した土地に住宅が建っていた場合は、取り壊さずして賃貸して活用することもできます。

返還時の状態については、事前に契約書等で取り決めておきます。

Q メリットばかりでデメリットはないの？

よく定期借地権のデメリットを聞かれますが、契約内容によって大きく異なります。特に大きなデメリットはありません。強いて言えば、借地期間中は貸し手はその土地を利用したり売却したりできなくなるため、契約期間を失うリスクがあります。

Q そもそも定期借地権って何？

定期借地権とは、期間を決めて土地の賃借ができる権利です。決められた期間がくると土地は必ず返却されるため、所有者は安心して貸すことができ、借りる人も購入するより安く土地を利用することができ、一貸した土地は本当に返ってくるの？と不安に思われる人は、きつ

Q 定期借地権のメリットは？

土地を持つている人であれば、2つの選択肢があります。賃貸経営と土地の売却です。賃貸経営であれば、建物を出さなければ、貸す土地を売却せずに家賃収入を得ることが可能です。一方、売却であれば、土地を手放すことになるので、一括で売却代金を得ることができません。

土地活用を考えた際、建物代はかかるが賃貸経営の賃貸経営が、手値はよいが賃借人がなくなる売却か、どちらにしようかと悩んだ経験のある人は多いのではないでしょうか。

Q 相続税対策になるの？

土地を賃貸することで、相続税の評価額には「賃借料」が課税されます。そのため、売却の状況と比べて、30～40％ほどの土地の価値を下げることができ、相続税の負担を軽減することができます。

Q 借り手側のメリットは？

ここでは土地を貸す側のメリットを主に挙げてきましたが、定期借地権は借り手の側にも多くのメリットがあります。

例えば、土地の購入資金は一般的に70～80％となっており、残りの20～30％は、建物やサビなどに費用をかけることで、適合する建物に差をつけることができます。

また、居住用であれば50年以上の長期契約となりますが、50年後には契約が必ず更新されるため、ライフプランを立てやすいのもメリットの一つです。つまり、自分も存命中であれば、相続や後継者問題が気にならず、安心して大きな利益を得ることができます。

※ 30年・50年未満の場合に、契約の更新をしない、更新料を定める旨の記載がない場合は、更新料が別途発生し、更新料は更新料の延長がない限り、更新料が別途発生します。

【ハローニュースより】

彼方の空

◇175

住宅評論家 本多信博

不動産流通推進センターは5月1日、新雑誌「不動産コンサルティングプラス」を創りに宅建業者のやる気を起こさせた。空き家対策などを背

く、渋滞解消など地域住民にも貢献できる公益性の高い仕事につながらることがある。だからこそ、その社会的評価（ステータス）の確立が求められているわけだが、高度なコンサルタ務だからといって常に公的利益をもたらすとは限らない。

◎ ◎ ◎

「誠意」と、それに対する「感謝」だと思ふ。媒介業務にこの2つがないとは言わないことが、報酬に上限があるゆえにサービスの高めようにも限界がある。誠意を尽くし切れないシレンマともいふべきか。

もともと「報酬」には提供された役務（サービス）に對

る人はいないだろう。

コンサルの本質を誠意と感謝と捉えれば、媒介業務との線引きは実務的なことではなく、「誠意の深さ」つまりコンプライアンスの問題であることがわかる。

真の誠意と感謝があれば報

もともと「報酬」には提供された役務（サービス）に対する感謝の思いが込められている。そこが単なる「手数料」は「感謝の気持」で受け取られる。

ればいいのではないか。

☐ ☐

ししたいという強い意欲を感じ（学理事長）が扱った事例が紹介させる内容だ。

では、課題として挙げたコンサル化が進む媒介業務とのの線引きはどう考えればいいのか。

更新事務「手数料」に感謝す

社会課題解決の力に

「各士業の枠超える」

コンサル業務が従来の媒介業務とは一線を画し、国民の間で確たる存在となるための課題は2つある。一つは、媒介業務自体の「コンサル化」が進む今日、媒介とコンサルとの線引きは本当に可能なものかという問題。コンサルなしの媒介はありえない。

もう一つは、クライアント

が大地主とか企業であれば報酬の受領も難しくないだろうが、例えば空き家所有者などが

介されている。これは首都圏在住の高齢者から松山市内に所有する空き家売却を依頼されたことを機に、空き家の前面の市道が狭いために常態化していた渋滞問題をも同時に解決した高度なコンサル事例だ。

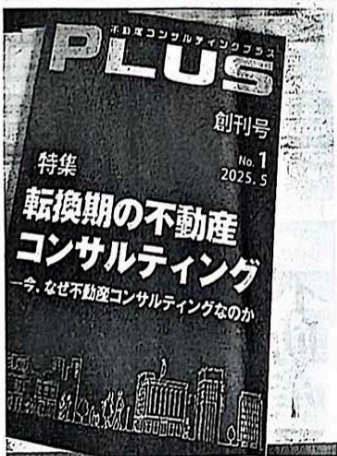
だ。

市道の拡幅や下水道問題への対応などで市との交渉を何度も重ねただけでなく、空き

めている。800万円以下の低廉な空き家の媒介報酬上限額を33万円まで引き上げる措置が導入されたのも、個人からのコンサル報酬受領が難し

このように不動産コンサルティングは依頼者だけでなく、高額落札に成功している。を対象にした空き家の入札でもコンサルティング協会会員家の陶器を買い増すなどしてコンサルティング協会の

33年目のコンサル



不動産流通推進センターは5月1日、新雑誌「不動産コンサルティングプラス」を創刊。空き家活用相談などで、自治体、宅建業界団体などから期待を寄せられている今を好機と捉え、コンサルティングの発展をめざす意欲的企画が並ぶ。

不動産コンサルでは法律や税務に関する相談が必須と見られたからだ。しかし、創刊号に寄稿した大阪府不動産コンサルディング協会会長の井勢敦史氏（45才）は「不動産コンサルは各士業の枠に収まらない全般を網羅する」と述べている。だからこそ社会課題解決の力にもなりえている。

33年目を迎えたコンサル制度が、社会から強い期待を寄せられているものもその点が広く理解されるようになったと思う。

決の力にもなりえている。

33年目を迎えたコンサル制度が、社会から強い期待を寄せられているのもその点が広く理解されるようになったからだと思う。

彼方の空

◇176

住宅評論家 本多信博

首都圏で売り出された新築分譲マンションの戸数が昨年(2024年)度は2万2239戸(前期比17・0%減)で3年連続の3万戸割れとなった。それはかなり過去50年間(半世紀)で最少となった(不動産経済研究所データ)。

◇ ◇

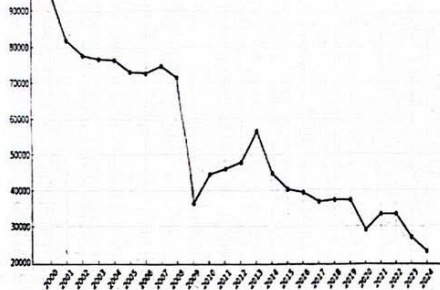
50年前といえど1974(昭和49)年、前年には第一次オイルショックが勃発。物価高騰やトイレットペーパー不足が落ち着いた4年後の78年には当時過去最多の5万4700戸が発売された。都市部での分譲マンションに注目が集まり、大手デベロッパーが競って開発に力を入れた。出た頃である。それから22年後の00(平成12)年には歴代最多の9万5635戸が発売された。その後07年までは6万7700戸の高水準を維持していたが、08・09年はリーマンショックの影響で3万6000・4万戸と大幅に減少。10年・12年は4万4000・5万6000戸と回復したが、14年からは長期減少傾向が続いている。

2万戸台に定着か

戦略的縮小局面へ

首都圏新築マンション

首都圏新築マンションの供給戸数推移(00年~24年、単位戸)



3万戸台飛び越え
14年からは長期減少が続いているがそれでも19年までは4万戸台を維持。しかし20年に前年比40%減の2万6964戸と急減した。21年には3万3036戸と増加に転じたが22年には2万9569戸となり再び2万戸台に転落。以降24年まで3年連続減少となつていく。つまり14年から10年間続いた下落傾向の中で3万戸台はたったの1年しかなかった。25年は前年比13%増の2

万6000戸が見込まれているが(同研究所予測)、2万戸台が定着しそうな気配である。2万戸台の定着は首都圏という国内最大のマーケットに構造的転換期が訪れたことを示唆している。かつては年間5万9900戸が供給されてきたことを思えば、ここ10年間で一気に2万戸台にまで減少したことは構造的変化と言わざるを得ない。

長期減少傾向の背景にあるのが建築費高騰と用地取得難である。建築費高騰は高齢化による人手不足など構造的な人件費上昇と世界的な建設資材の価格上昇が原因だが、未だに収まる気配がない。結果として近年は「億ション」が常態化し中間所得層に

は手が届かない市場へと変貌している。買手手は富裕層が中心となるため売却側は供給戸数を絞らざるを得なくなっているのが現状だ。つまり今、東京23区の高額マンションを賣っているのは、国内の富裕層と外国人投資家という構図になる。ちなみに24年度に首都圏で売り出された2万2239戸のうち大手不動産会社(6社)の合計供給戸数は8846戸。23区内での供給戸数8275戸とほぼ同水準となる。23区においては大手の寡占が相違進んでいるように思われる。

では、その要因はなにか。高コスト構造が続く中、ディ

ベロッパーが「無理して供給しない」姿勢に転じたことが大きな変化だ。かつては戸数競争が常態だった。今は高額でも質や住環境レベルの高いものに絞る戦略を強化している。

東京への若年層流入は続いているが、平均価格7000万・8000万円台の価格にはとても手が届かないだろう。住宅取得層の中心が富裕層、パワーカップル、買い替え層、投資家などに明確に限られてきた格好だ。中間所得層はより選択肢が広がる中古市場に移行していく。不動産会社に求められるのはこうした変化を悲観的にとらえるのではなく、持続可能なマーケットに移行していくための積極的変革と捉えることである。かつての住宅大量供給時代に逆戻りすることはあり得ないのだから。避けられない人口減に対応する「戦略的縮小局面」を迎えているということだ。

気になるのは「中間所得層はもはや、新築」は無理なのか」という心配だが、首都圏でも地価が比較的安い郊外の新築一戸建てに需要が移る可能性は大きいのではないかと。庭付き一戸建て住宅文化の復活は決して悪いことではないと思う。

総合

【5月20日・住宅新報記事より】