



今年は「春はどこに行ったの？」って感じがしませんでしたか。暖くなるのが早すぎて、桜が咲いたと思ったらすぐ散って、気づいたら初夏みたいな陽気で、春っぽいコートを着るタイミングなかったなあって人も多かったんじゃないでしょうか。とくに東京では、25度を超えるような夏日も続出、朝晩の冷え込みも弱くて「春のひんやり感」や「春らしい緩やかな移り変わり」というのをあまり感じる事ができませんでした。このところ、季節だけが一步先を行ってしまっている感じで、体のほうはきつとついていけないと思いますから、くれぐれもご自愛くださいませ。

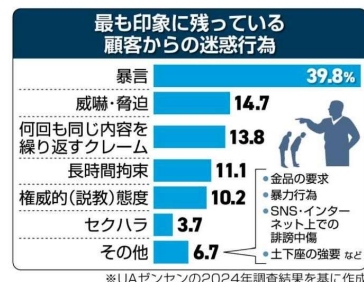
さて、今回は先月から施行されている東京都のカスハラ条例（東京都カスタマー・ハラスメント防止条例）が「社会の空気を変える第一歩」として注目されておりますので詳しく掘り下げてお伝えしたいと思います。東京都では、コロナ禍以降、職員への暴言や威圧的言動・過剰なクレームが急増した背景があります。そのため、行政職員の働く環境を守ることを目的にこの条例が制定されました。



現段階では都の職員に対するカスハラ防止を主眼に置いたものですが、罰することが目的ではなく、「ハラスメントをしてはいけない」という共通認識を社会に根づかせることが狙いです。また、民間事業者への直接的な規制ではありませんが、従業員保護や職場の健全化を進めるチャンスと捉えてもらえるような波及効果も狙っています。この条例で、カスハラとは「顧客などから就業者に対する」「著しい迷惑行為」であり「就業環境を害するもの」と定義されました。カスハラに当たり得る行為として、暴力行為、暴言・侮辱・誹謗中傷、威嚇・脅迫、人格否定・差別的発言、土下座の要求、長時間の拘束などを挙げていて、これらの行為を一律禁止とする方針を明記しています。この条例の適用に当たっては、境界が曖昧な正当なクレームとそうでないカスタマー・ハラスメントとを明確に線引きすることなど顧客等の権利を不当に侵害しないように留意することも大切です。

われわれ不動産業界で見えますと、賃貸住宅管理業などはカスハラのリスクが高い業種として以前から課題視されてきました。現在、東京都のカスハラ条例を受けて、不動産業界団体はガイドラインの策定やカスハラへの対応指針を業界共通で示そうと動き始めています。また、東京都も今後、事業者向けガイドラインやモデル規定を公表予定とのことです。

今回施行された東京都のカスハラ条例が変える“空気”というのは、①「サービスの質より従業員の尊厳が優先される社会」 ②「毅然とした対応が認められる社会」 ③「サービスの本質が見直される」 ..といった社会の意識や職場の文化、接客の常識が変わっていく兆しを意味しています。「お客様は神様です」というフレーズは日本の商文化を象徴するような言葉でしたが、今まさにその価値観が見直されつつあります。



不動産市場の動向は2025年問題とは・・・

2025年問題とは、今後の経済に影響があると思われる課題について、不動産市場の動向を見てみましょう。大まかに3つのポイントがあると思います。

第一：団塊世代が後記高齢者に突入する事

現在 800 万人いる団塊世代（1947 年～ 1949 年）が 75 歳以上となり後期高齢者になる事です。2025 年を迎えると日本の総人口（2024 年 10 月 1 日現在）1 億 2,380 万人に対して、75 歳以上の後期高齢者が 18 %弱まで高まってしまうのです。さらに、人口減少や少子高齢化の影響を受け、65 歳以上の高齢者の割合は 30 %を超えることになります。

第二：社会保障費の爆発的な増加

2025 年問題の中で社会的に最も大きな影響を与えるのが、医療費や介護費の増大とそれに伴う現役世代の負担の増大です。厚生労働省によると、2020 年度の医療や年金、介護などにかかった社会保障給付費は 134.4 兆円と過去最大だったのに対して、2025 年では 148.9 兆円とさらに 15 兆円も膨らむことが予測されています。このように、短期間での社会保障費の急激な伸びが予測されており、約 800 万人と人数の多い団塊世代が医療や介護を受ける側に回することで、社会保障制度の行き詰まりが危惧されています。こうした変化に伴って、医療費や介護費を抑制するために病院や介護施設が減ったり、年金支給開始年齢が引き上げられるなど、公共サービスの破綻または委縮も予測されています。



第三：労働力の不足

2025 年問題におけるもう一つの深刻な問題が「人材不足」です。パーソル研究所によると、2030 年までに 644 万人分の労働力が不足すると予想されています。高齢者が急増している日本という超高齢化社会の中で、若い世代の人口や出生率は減少を続けています。こうした労働力の不足によって次の 3 つのリスクが懸念されています。こうした労働力の問題に対しては、これまで働きたくても働けなかった主婦層やシニア、外国人の労働力で補うという「労働供給」あるいは「労働需要」そのものを減らすといった取り組みが必要不可欠ですが、それだけで解決するのはまだ分かりません。

このような経済情勢の見通しから 2025 年問題が不動産市場に及ぼすと考えられる事は次の 3 つです。

- ① 相続による不動産売却が増える
- ② 不動産の買い手が減少
- ③ 不動産価格が下落し市場が冷え込む

団塊世代が 75 歳になる 2025 年頃から本格的に相続件数が増えはじめます。その結果、相続した空き家が増えはじめ、空き家の売却も増えはじめます。総務省の「平成 30 年住宅・土地統計調査」からの抜粋ですが、1998 年に 576 万戸だった空き家総数は 2018 年時点で 849 万戸と 1.5 倍に増加し、2023 年 10 月 1 日時点で 900 万戸になっています。このように、相続による空き家が増えはじめ、2033 年には日本の約 1/3 の家が空き家になってしまう可能性があります。結果として、2025 年以降、日本は超空き家大国になり、その空き家が不動産市場にも出回ることになり、「売物件」が増えると価格が下がって行く傾向にあります。それが、2025 年問題として不動産に大きな影響を与える事になると考えられています。

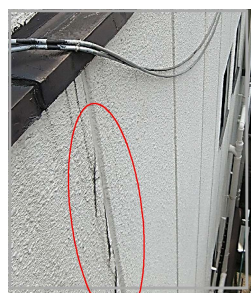




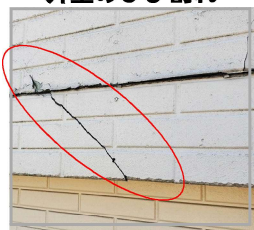
アパート、マンション、戸建ての維持とは…

住宅メンテナンスの必要性和重要性

家の寿命は木造家屋で30年、鉄筋住宅で30年～50年、鉄筋コンクリート住宅で50年～90年という業界の目安があります。しかし、メンテナンスをしなければ家の寿命はこれよりもずっと短くなります。家は常に雨風にさらされており、家の設備は毎日使われるので劣化は避けられません。特に、日本は湿度が高く台風や地震・水害が起こりやすい土地です。家も防湿・防水施工を念入りにして建てられます。経年と共に防水・防湿の施工が劣化していけば、雨漏りやカビなどが発生します。また、住宅設備が劣化すれば故障も増えていきます。それを防ぐためにもメンテナンスはとても重要です。家は居住場所であると同時に資産でもあります。住宅の資産価値は新築のときが最も高く経年によって下落していきますが、メンテナンスを計画的に行っていれば、ある程度は価値を保てます。特に、都市部で交通の便がよい場所ならば、メンテナンスがしっかりしている家は築年数が古くても高値が付きやすいものです。家の劣化や不具合を放っておくと、大がかりな工事をしなければならなくなります。外壁塗装を長年行わないと塗装が剥げて亀裂などから雨漏りが起こりやすくなります。雨漏りは内壁や断熱材を劣化させるのです。内壁や断熱材の交換工事は大がかりで外壁塗装の塗り直しと更に内装工事の費用が掛かります。



外壁のひび割れ



室内では、住宅設備のメンテナンスです。風呂・トイレ・キッチンといった住宅設備や、給水管・下水管などは15年～20年に一度がメンテナンスの目安です。給水管や下水管などは床下や壁の中にあるため、外から見ても劣化具合が分かりません。水まわりは湿気や摩耗による劣化があるため、不具合が起きたらできるだけ早く点検を依頼し、必要ならば修理を行い交換の場合は床板を剥がす場合もあります。お風呂は浴室全体を交換すると数十万円から、トイレは10万円代からが相場と思われます。トイレと風呂と洗面所の交換で100万円からといった工事も見られます。給湯器などはメーカーから対応年数が10年ぐらいとされているので、使用開始から10年前後の不具合は交換をお勧めしております。天井埋め込み型の空調なども、メンテナンスする場合は天井の一部を取り外さなければならない場合もあります。また、浴室などは、バランス釜式からユニットの給湯式に変更工事などもよく見られます。住宅設備のメンテナンス工事中は住宅の一部が使えなくなることも多いので、事前に計画を立てなければなりません。例えば、現場の状況により違いはありますがトイレ交換で1～3日、浴室の改修工事は浴槽のみは1日、浴室全体交換工事は1週間ぐらい、キッチンは既存の入替で2～3日ぐらい掛かると考えられます。このように、不具合を長期間放っておくと、より費用と期間が必要になる場合がありますので、小まめなメンテナンスをおすすめしております。お住いで気になることがありまじら弊社までご連絡頂ければと思います。



トランクルームの契約を電子化

スマート契約始めました！

この度、トランクルーム契約業務を電子化した「スマート契約」が開始いたしました。個人のお客様向けに電子契約書をご用意しております。WEB上で署名が完結いたしますので、お手続きは非常に簡単です。具体的には、弊社から契約者ご本人様のメールアドレス宛に、契約書類データを送信します。書類に直接入力が可能であり、ご署名後は画面上の送信ボタンからご提出いただけます。最後に弊社署名を行い、お客様へ完成版のPDFデータをお送りしております。弊社のスマート契約では「Adobe Acrobat Sign」(アドビ電子サービス)を採用、パソコン・スマートフォン対応です。お客様のご希望に合わせて、完成版を印刷して発送することもあります。原本となるPDFを保存していただければ、書類の管理がしやすくなります。通常の郵送手続きでは、契約書類の発送から返送まで1週間程度設けていたところを、スマート契約では即日手続き可能になりました。導入に際してお客様へお話を伺うと、「電子契約増えてきてるよね！楽で助かるよ！」と多くの方に浸透している印象です。配達日を気にせずどこでも契約を進めることが出来る為、お客様に大変喜ばれています。なお、半年未満の短期契約やビジネスプラザ・ワークプラザ等の大型物件など、ご契約内容によっては郵送手続きに限られる場合もございます。コスト削減や負担軽減を目指しつつ、よりお客様のご希望に沿えるように努めて参ります。



トランクルームの維持管理

「NP トランク清瀬元町」にて、塗装工事を実施いたしました。現地張り出しにて事前通知のうえ、トランクルームの屋根・外壁・表扉の外側に対して塗装を行い無事に完了しております。塗装工事の効果としては、耐候性や視認性の向上・美観の維持、腐食の防止などが挙げられます。今後も倉庫の状況に注視し、適宜改善を進めて、快適なトランクルームを提供していければと考えています。



編集後記 5月初旬でないような暑さを感じています。

今年のゴールデンウィークは、如何だったでしょうか・・・観光地はインバウンドも重なり混雑のようでしたが、今年は、物価高の影響かキャンプ場が、盛況だったようです。最近のキャンプ場は共同の流し台にトイレ、コインシャワーなど設備が良いとか・・・手ぶらで行ってもレンタルあるところが多いようです。食材など出前もしてくれる所があるようですよ・・・。

