高品質で低価格 ユニクロマンションを探せ！

櫻井幸雄

なぜ安いのかを見極める目

現在、分譲中のマンションで「ユニクロマンション」と呼ぶことができるものを探すと、「グレーシアガーデンたまプラーザ」（相鉄不動産ほか）がある。

東急田園都市線たまプラーザ駅を最寄りとする大規模マンションだ。そう聞くと、「値段が高いだろう」と思う人が多いはず。たまプラーザは東急田園都市線を代表する住宅エリアで、これまで分譲されてきたマンションには高級物件が多いからだ。

しかし、同マンションは約71平方㍍の3LDKが2900万円台～、81平方㍍でも3400万円台～と、思わず拍子抜けしてしまうほど安い価格設定になっている。

価格がお手頃なのは、駅から徒歩19分という立地のため。だが、住人専用のシャトルバスが朝6時台から23時台まで運行していて、それを利用すれば駅までの所要時間は8分になる。

住戸は平均82平方㍍と広く、キッチンのディスポーザーやオートロックのノンタッチキーなど基本設備は充実している。

また、食器洗い乾燥機などリッチな設備機器はオプションとして用意されるなど、納得感のある造りになっている。

「安さの理由が納得できること」――。それがユニクロマンションだ。

これに対し、「安くても納得できない」マンションもある。工夫を詰め込んで価格を下げたのではなく、単純にコストダウンしただけの物件だ。

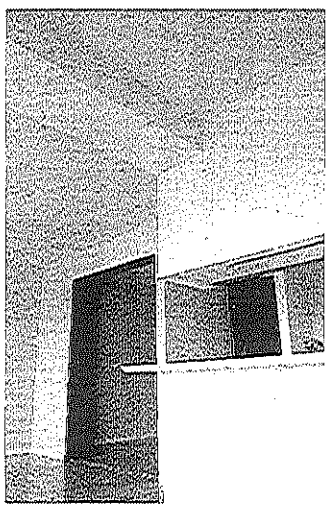
典型的な例を挙げると、「圧縮型」というものがある。3LDKを65平方㍍以下の広さで造ってしまうから、狭苦しい間取りになる。

また、浴室サイズが「1214サイズ」（1・2×1・4㍍）のように狭く設定され、購入者が膝を抱かなければ入浴できないのもいただけない。天井が低く、床面から天井までの高さが2・40㍍に満たないものも不合格。それらは単なる低コスト物件でしかない。

「なぜ安いのか？」を見極める目があれば、安くても質がいいユニクロマンションは必ず探せる。

＝おわり

（住宅評論家）



国の政策で一気に普及しているが…

太陽光発電は甘くない！

CO_2を排出しないエコでクリーンなエネルギーとして、太陽光発電が脚光を浴びている。家庭への普及が一気に進み、トラブルも急増中だ。

あっちもこっちも（写真は本文と関係ありません）

エコに貢献でき、余った電力を買い取ってもらえ、月々の光熱費も節約――。太陽光発電の売り文句だ。

昨年1月、国による「住宅用太陽光発電導入支援対策費補助金」がスタート。同11月からは「余剰電力に対する新たな買い取り制度」も始まった。

一般社団法人「太陽光発電協会」の川村誠代表理事（京セラ会長）によると、09年の国内住宅への太陽光発電導入件数は前年比2・5倍増の13万件で、10年は20万件を超える見通しだという。

だが、同時にトラブルも増えている。国民生活センターには、太陽光発電の販売・施工に関するクレームが相次ぎ、09年度は前年比1・5倍増の約2000件の相談が寄せられた。中でも、多いのが訪問販売に関するクレームだという。

雨漏りなどのトラブルが続出

また、設置についての苦情も増えている。

「天井から雨漏りするようになった」

「キーンという甲高い高周波の音が聞こえる」

こうしたトラブルが増えているのは、業界や、国の政策の未成熟ぶりが大きな原因だ。

「すべての販売業者が悪いわけではありませんが、現状では良心的な業者を見極めることが難しい」と、建築物総合調査診断会社「テスタ」の追平隆司社長は言う。

「太陽光発電は〈電気〉と〈建築〉の要素を併せ持った商品です。一般住宅の屋根に太陽光パネルを設置するには、電気工事と屋根に関する専門的な知識を持った技術者が必要になる。しかし、多くの販売業者では、そうした技術者が不足しています。また、太陽光発電の販売や施工には資格が必要ない。各メーカーがバラバラに行っている研修や講習に参加すれば、そのメーカーの太陽光パネルを設置する許可をもらえます」

メーカーによっては、1日程度の講習で許可が出てしまうという。技術者の質が低下するのも当然か。

「〈余剰電力を電力会社に売ることができるから、その収入でシステムの支払いが賄える〉と説明されて契約したが、実際はそれほど発電量がなく、負担が減らない」

「補助金の対象条件（価格が70万円／1㌔㍗以下）を満たしていないのに、補助金を受給できると説明された」

「本当は安くないのに、〈モニター価格〉や〈キャンペーン価格〉などと言われ、せかされて契約してしまった」

設置費用400万円 元を取るまでに20年

参入ハードルが低いぶん、販売施工業者が急増し、競争が激化したこともトラブルの温床になっている。

「太陽光発電は製造メーカーの卸価格が高く、販売業者の利益率が低いので、無理な販売や手抜き工事をして利益を確保するところが出てきてしまう。たとえば、パネルを取り付ける際に使うステンレス製のビスを鉄に替えるとコストを下げることができますが、腐食して雨漏りの原因になる。こうした〝手抜き〟がトラブルを生んでいるのです」（追平氏）

太陽光発電協会は「各社共通の認証資格制度や施工手順の規格化を検討している」というが、具体的な内容や運用時期は決まっていない。施工技術や使用部品のガイドラインづくりを始めるという経産省も同様だ。

現時点では、複数の業者から見積もりを取り、納得いくまで話を聞き、信頼できると思える業者と契約するしかない。

太陽光発電は簡単に〝元が取れない〟ことも覚悟しておく必要がある。システムの平均契約購入価格は300万～400万円。10～15年ごとに30万円程度のメンテナンス費もかかる。

現在、一般住宅では「48円／1㌔㍗」で余剰電力を買い取ってもらえる。そのぶん光熱費を節約できるが、平均的な「3・6㌔㍗システム」の場合、年間10万円程度の削減が精いっぱい。

システムの価格が「70万円／1㌔㍗以下」の場合、国から「7万円／1㌔㍗」の補助金が支給され、自治体によってはさらに補助金が出るところもある。それを利用したとしても、減価償却まで20年以上はかかる計算だ。

太陽光発電は甘くない。

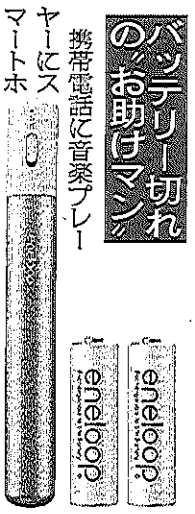
バッテリー切れの〝お助けマン〟

携帯電話に音楽プレーヤーにスマートホン。中高年サラリーマンのカバンの中にも、デジタル機器の1つや2つは必ず入っているだろうが、頭が痛いのは、バッテリー切れの恐怖。

外回り中に〝瀕死状態〟になって、コンビニで充電器を買うたびにムダを悔やみ、〈帰宅まで大丈夫〉と高をくくっているときに限って、仕事の電話が重なって大慌て。

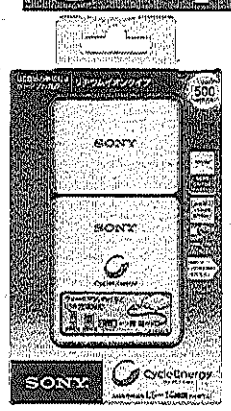
そこで〝お助けマン〟アイテムとしてオススメなのが、充電式乾電池やリチウムイオンバッテリーを内蔵した、汎用タイプは、〈乾電池型〉と〈専用バッテリー型〉の2つ。

スリムなモバイルバッテリーはかなり使える



初期費用はかかるが

携帯性を重視するなら〈乾電池型〉だ。例えば、スティックタイプ（三洋電機＝写真右）は、電池2本込みで重さ76㌘、本体価格1980円。電池そのものを充電する機器が別途必要だが、乾電池を入れ替えれば、充電量は無限だ。ちはわずか64㌘だから、携帯性もいい。これなら、毎日カバンに入れても邪魔にはならないだろう。



なみに、充電器と単3電池4本のセットが1700円（実勢価格）だから、初期費用は4000円以下。

1個800円程度の使い切り携帯電話充電器に比べれば、モバイルバッテリーは初期費用こそかさむが、汎用性が高いのは大きなメリットだ。

容量重視なら〈専用バッテリー型〉だ。デメリットは、サイズが大きく、重さも100㌘オーバー、価格も5000円を超えることだが、給電口が複数で、携帯電話と音楽再生プレーヤーを同時に充電できるタイプもある。

そんな中でも、充電部と給電部が分離するタイプ（ソニー＝写真左）は、アイデア商品。給電部

気になるネタの話

イオン88円ビール登場で〝本家〟の特売が増える!?

イオンが〈国内最安値〉をうたう第3のビール「バーリアル」を売り出した。350㍉㍑缶が税込みで88円。ミネラルウオーターより安そうだ。韓国のビール大手に製造委託し、大量輸入で実現した破格値だという。家計には文句なしに優しいが、昔ながらのビールにますます手を伸ばしにくくなる。

カルーアミルクで刺し身をつまむ味音痴な若者の急増で、ビール系飲料市場は縮こまる一方。ビール5社の09年の課税出荷数量は前年比2・1%減の4億7200万ケース（1ケースは大瓶20本換算）。ピークだった94年の2割ダウンだ。今年の見通しも明るくない。

店舗による差が出にくいコンビニの店頭価格は、プレミアムビール225円前後、ビール215円前後、発泡酒160円前後、第3のビール140円前後といったあんばい。とても「バーリアル」に太刀打ちできないが、たまには濃ゆいビールを飲みたいもの。価格.comをのぞくと、値ごろ感商品がズラリ。「スーパードライ」の最安値は186円。「一番搾り」が190円、「エビス」は203円ナリ。「価格競争の激化で、特売が増える可能性も」（業界関係者）というから要チェックだ。

●男の名言・格言　絶望は愚者の結論である。（ディズレーリ＝英元首相）