モスクワの低層住宅建設

小　田　福　男

目　　次

はじめに
第1節　モスクワ近郊でのコテージ建設の動向
第2節　モスクワ近郊でのコテージ建設の現状
第3節　レンガコテージと木造コテージ
第4節　モスクワ州における住宅建設統計（2001年）
第5節　モスクワ近郊でのコテージ建設の問題点
おわりに

はじめに

本稿の目的は，モスクワ（モスクワ市とその周辺にあるモスクワ州）における低層住宅建設の経緯と現状を検討することである。[1)]

低層住宅はモスクワの都心ではほとんど存在せず，主として郊外に建設されている。郊外の低層住宅としては，いわゆるダーチャが有名である。これは本来，果樹園・菜園の一角に作られた小規模なセカンドハウスで，通常は夏季を中心に季節的，一時的に利用されている。ウォロンツォフによると，ダーチャの敷地は，ほとんどの場合ダーチャ協同組合の所有である。ダーチャを売るた

1）2003年9月30日原稿提出。本研究に先行する，このテーマに関連した筆者の研究には次のものがある。「モスクワ低層住宅建築と欧米住宅技術」『サハリン石油・ガス開発プロジェクトと北海道経済の活性化(6)』平成15年3月，「サハリンとモスクワの戸建住宅建築」『サハリン石油・ガス開発プロジェクトと北海道経済の活性化(4)』平成13年3月。

めには協同組合全員の同意が必要である。「協同組合は，電線の引き込み，道路や水道の敷設，各人の敷地の囲いの建設等の共同作業に必要な費用を賄うために，複数の自然人によって設立されている。」他方，「個々の敷地内での建物の建設は，個々の自然人（協同組合のメンバー）が資金を出して行う。」[2)]

他方，通年居住可能な郊外の低層住宅としては，伝統的な農村集落のなかの田舎風の低層住宅および近代的な都会的コテージがある。前者には通常，果樹園・菜園がその屋敷地に並存している。[3)]本論文では，後者のコテージ建設を中心的な分析対象とする。

本稿でモスクワのコテージ建設を分析する背景には次のことがある。第一に，先進諸国において低層住宅建設が国の経済発展を推進する基幹的分野の一つになっており，ロシアの今後の経済発展を考える上でこの分野の動向が注目されること。第二に，世界の寒冷地域における，防寒を中心とした快適な居住生活のための住宅技術の分野において国際的な技術交流・移転が見られ，それがロシアやその首都モスクワにまで波及すると，ロシアの住宅建築企業やさらに広くその経済社会に大きなインパクトを与えることが予想されること。第三に，日本特に北海道の住宅産業にとって，ロシアへの国際的技術移転・経済交流に関与することは，地域の経済活性化に大いに貢献すると考えられることである。

ロシアにおけるコテージの建設にはいくつかのパターンがある。第一のパターンは，孤立的なコテージ建設である。林間や野原に一棟だけ独立した形でコテージが建設される。このパターンは，1990年代の前半に大規模なコテージを建設する際に散見されたが，その後はあまり見られなくなった。第二のパターンは，新しく整備されたコテージ建設用地にコテージを造る場合である。その結果，コテージ団地が形成される。第三のパターンは既存の低層住宅集落の中でコテージを新築する場合である。前述のダーチャ集落や郊外の伝統的な農村

2）ウォロンツォフ，「ロシアにおける住宅市場の形成と住宅公共事業改革」『ロシア東欧貿易調査月報』1998年9月号，32頁。

3）マルガリータ冨田（井桁貞義訳）『ロシア人・生まれてから死ぬまで』東洋書店，2003年，47頁。

集落の中で土地を取得し，コテージを新築する場合である。

住宅建設における低層住宅の比率を国際比較すると，ロシアでは著しくその比率が低い。まず住宅ストックで見てみると，アメリカでは低層住宅が66.2%（1997年），イギリスでは80.5%（1991年），フランスでは56.2%（1996年），ドイツでは46.0%（1993年），日本では61.7%（1998年）を占めている。また，住宅建設のフローで見てみても同様な傾向が見られる。アメリカでは1999年において一戸建住宅が全住宅建設の中で80.1%を占めている。イギリスでは一戸建住宅が85.9%（1997年），フランスでは一戸建等が59.0%（1999年），ドイツでは1家族および2家族用住宅が58.4%（1999年），日本では一戸建および長屋建住宅が52.3%（1999年）を占めている。[4] ロシアでは，ソ連時代の集合住宅中心の住宅建設方針のために低層住宅の比率がかなり低い。また，住宅建設のフローで見てみても，2000年にロシア国家統計委員会によって行われた調査によると，3階建以下の低層住宅の住宅総建設面積に占める比率は，44.2%であった。[5] このことは，今後ロシアにおいて，低層住宅の建設が急速に増加する可能性があることを示唆している。

ロシアのある不動産会社の評価によれば，モスクワの住宅（低層住宅および多層住宅）はその品質によって次のように区分される。[6]

① 低品質の住宅－39%：古い住宅で，「フルシチョフ住宅」の大部分，1945年以前に建築された住宅の一部。

② 標準的な住宅－46%：標準的な多層パネル住宅（主として，P44型，P55型），および「スターリン住宅」。大体1960年代以降に建築された多くの住宅がこれに当てはまる。

4）この国際比較については次文献を参照のこと。住宅金融公庫編集『海外住宅DATA-NOW』No14/2000，住宅金融普及協会，4頁，21頁。海外住宅金融研究会編著『欧米の住宅政策と住宅金融』財団法人住宅金融普及協会，平成12年，34～35頁，152頁等。

5）*ИНВЕСТИЦИИ В РОССИИ (2001)*. с. 125.

6）Новиков Б.Д. *РЫНОК И ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ*. ЭКЗАМЕН, 2000, с. 30.

③ 高品質の住宅－13%：多層レンガ住宅（「スターリン住宅」の一部もこれに含まれる），一体成形コンクリート住宅，南西地域にあるパネル住宅の一部，古いダーチャ集落にあるコテージ。

④ エリート住宅－2%：主に，都心や幹線道路沿いにある改修済み住棟や住戸，新築の多住戸住棟（マンション），コテージ，タウンハウス。

本稿で主として検討する低層住宅としては，この分類では③高品質住宅のうちの古いダーチャ集落にあるコテージ，④エリート住宅のうちのコテージとタウンハウスが該当する。タウンハウスは連棟式低層住宅であり，各住戸は自分の土地区画，玄関，ガレージを有しているが，壁は隣家と共有する部分を持つ。モスクワでは1990年代中期に現れた。上の比率から明らかなように，低層住宅はモスクワ地域においてまだ小さな比重しか占めていない。

モスクワ地域の低層住宅市場の特徴を検討する前に，住宅市場全般の動向を見ておくことにする。1999年夏までの1990年代におけるモスクワ市の住宅市場の動向を，ノビコフは次のように時期区分している。[7] 区分の基準は市場規模と価格の動向である。なおモスクワ市の場合，その大部分が集合住宅であり，低層住宅（コテージ）はほとんど建築されていない。[8]

(1) 第1期（1990年～1991年6月）；住宅市場の生成段階で，市場規模は小さい。価格は相対的に安定していた。

(2) 第2期（1991年7月～1993年第1四半期）；住宅市場の拡大が生じ，価格も急激な上昇が生じた。1992年には，早くも豊かな「新ロシア人」層が形成され，都心の高価なマンション（住戸）に対する需要が増大した。

(3) 第3期（1993年第2四半期～1995年末）；市場規模が相対的に安定化してきた時期で，価格は上昇傾向が継続した。その結果，モスクワ市はマンション（住戸）価格において，世界のなかで最も高い都市のひとつ

7）Новиков Б.Д. *РЫНОК И ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ.* ЭКЗАМЕН, 2000, с. 38-39.

8）Там же. с. 63.

になった。またこの時期には，住戸の特性による価格格差の拡大傾向が見られた。特に，高級マンション市場の発展が見られた。

(4) 第4期（1996年初～1998年夏）；引き続き市場規模が相対的に安定化していた時期で，価格水準も相対的安定期にあった。この時期に，住宅市場のセグメントの分化が明確になった。すなわち，一般購入者市場，中間購入者市場，富裕層市場の3区分が明確になってきた。

(5) 第5期（1998年秋～1999年夏）；1998年夏の金融危機後，市場規模が縮小し，ドル表示での価格水準も大きく低下した。1999年秋の時点での1㎡当たりの価格帯は，一般購入者市場が450－700ドル，中間購入者市場が700－1200ドル，富裕層市場は1200－3000ドル以上である。

第1節　モスクワ近郊でのコテージ建設の動向

(1) 試行錯誤の過程

ロシアが市場経済への本格的移行を開始した1990年代前半に，早くもモスクワ近郊では裕福になった人々の一部が，コテージと呼ばれている現代的な一戸建住宅を建築し始めた。そして，第一次コテージ建設ブームが1993年～1996年に生じた。その特徴は，「城塞」のような大邸宅建築が主流であった。それは，広大な建築面積を有し，100万ドル以上の建築費用を要するものもあった。他方では，「趣味の悪い」住宅であるという評価を受けることもあった。また，この時期には個別立地による建設が比較的多かった。このブームの主な前提になったのは，建設作業および建設資材の価格安定化と住民所得水準の急激な階層分化そして富裕層の出現であった。

ノビコフによれば，体制転換とともにモスクワの裕福な人々は，アメリカのように，恒久的居住のために都市内の集合住宅から郊外コテージに住み替えるであろうと当時は一般的に考えられていた。[9] しかし，その移住過程はスムー

9）Новиков Б.Д. *РЫНОК И ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ.* ЭКЗАМЕН, 2000, с. 64.

スには進行しなかった。現に，今日でも建設途中で挫折したコテージが数多く放置されている。2001年末現在のモスクワ州内の未完成住宅は，2,395,731㎡ある。[10]また，ロシア不動産仲介業者協会のデータによれば，1990年から今日までにモスクワ近郊で7500戸以上のコテージが建設・完成されたが，1万戸程のコテージが未完成のままで残っている。つまり完成コテージよりも多い数が未完成のままであるという事になる。[11]

その背景にあるのは，郊外のコテージ立地地点の劣悪な生活環境があった。特に，道路環境の悪さと不断の交通渋滞による通勤・通学の困難性，その他の現代的な生活インフラが整備されていない点があった。また，次のようなケースもあった。コテージ建設用土地区画を取得し，実際にコテージ建設を始めた後でライフライン（電気，ガス，上下水道，電話等）の敷設があまりに高価であるか全く不可能であることが後で明らかになるケースである。そこで，人々が学習したことはライフラインの敷設が終わっている土地にコテージを新たに建てるか，生活実績のある既存のコテージを購入するかが賢い選択であるということであった。

(2) ダーチャからコテージへ

前述のように，試行錯誤の過程を経ながらも全体としては郊外においてコテージの建設が増加している。他方，従来のモスクワの郊外生活といえば，それは主にダーチャでの生活であった。したがって巨視的にみれば，モスクワにおいてダーチャ的郊外生活からコテージ的生活への進化が徐々に生じているとみることもできる。ダーチャすなわち割り当てられた600㎡の土地とそこに建てられた質素な小屋はこれからも存続するが，それと同時にコテージの建設が増加し始めたのである。「郊外の住宅が，ピクニックと菜園仕事の場所から大都市の不自由ない住民の常住の地に変わり始めたのである。」[12]「仕事は都市

10) 『モスクワ州の建設（2001年）』統計年報，モスクワ州国家統計委員会，2002年，51頁。
11) 「春，改めて郊外不動産の価格」《Квадратный метр》24.04.2002.

でこなし，郊外に家を建てて，そこに住む」という生活パターンが生じ始めた。そして，モスクワでは次のように考えられている。すなわち，このような生活パターンがヨーロッパの市民における普通の生活パターンであり，それがロシア，モスクワまで及んできているとみなしている。「欧州の中流階層はかなり前からこのように生きてきた（あるいは少なくても生きようとしてきた）。この息吹・傾向が我々のところまで達したのである。」[13]「ほとんどの西側諸国の自尊心ある中間階層は大都市には住んでいない。大都市はビジネス，交際，娯楽にとってのみふさわしいものとみなされている。」[14]

ソ連邦の時代には，土地に対する多くの都市住民の願望は，ダーチャ用の土地の分配であった。それに，当時の物不足の時代には，600㎡の土地から得られる農産物は，家計の悪くない助けになった。「しかし年とともに，それらの土地は，ますます，有利で確かな投資対象としてみなされるようになった。」[15]つまり，最近まで最も普及した郊外不動産といえば，それはダーチャであった。しかし，コテージがそれにとって変わろうとする動きが生じているのである。

(3) 孤立的コテージ建設からコテージ団地へ

前述のように，初期の孤立的コテージ建築から最近では団地内でのコテージ建築に重点が移ってきている。今日でも孤立的コテージの潜在的購入層になっているのは，ライフライン敷設済みの郊外の土地や住宅を取得するために必要な資金が調達出来ない，あまり裕福ではない市民かあるいは，自己の好みを全面的に生かしてコテージを建築したい裕福な人々である。[16]

これまでモスクワ周辺において建設されたコテージ団地は，200～300団地であると言われている。[17]コテージ団地に集まって建築・居住することによっ

---

12) 「だれが御殿に住んでいるか？」《Профиль》04.11.2002.
13) 「だれが御殿に住んでいるか？」《Профиль》04.11.2002.
14) 「忘れられた中流階層」Илья Ступин《Эксперт》22.04.2003.
15) 「なぜ，今日，郊外の数100㎡なのか？」《КДО》03.04.2002.
16) 「なぜ，今日，郊外の数100㎡なのか？」《КДО》03.04.2002.
17) 「郊外のすばやいお金」《Ведомости》11.06.2002,《КДО》10.07.2002.

て，住宅の建築費用・居住費用の大幅引き下げが可能になった。コテージ団地の典型的姿は次のようである。団地地域全体の警備保障，出入口のチェック，ライフラインの敷設，社会インフラの整備，コテージ外観等の統一的基準の設定である。現在では，建築されたコテージの約7割は新しいコテージ団地において建築されている。[18)]

特に，コテージ建設後の各種サービス料金（ゴミ処理，電話使用，進入路の維持，その他の修理作業の費用）のことを考えると，孤立型コテージよりコテージ団地のほうが割安になり，有利である。また，団地の規模が大きくなるほど，それらの費用はより割安になる傾向がある。

その他，孤立型コテージに対するコテージ団地の優位性は以下のとおりである。[19)]

① 安全，快適を感じることができる生活環境を得られやすい。同じ階層の人々が周囲に住んでいるという安心感もある。

② 統一的建設プラン，景観構想の下で建設されている。まとまりのある景観がある。

③ 余暇や生活のインフラが整備されている。ただし，その整備の程度は団地によって異なる。

(4) 季節的居住から恒常的居住へ

コテージが建設され始めた1990年代中頃においてはコテージもダーチャと同じく季節的，一時的利用（夏季あるいは週末あるいは休暇時に利用する）の形が多かったが，最近では年間を通した居住に変わりつつある。「ロシア不動産仲介業者協会のデータによれば，モスクワ近郊の不動産購入者の60%以上は，今日，まさに常住のための住宅を取得している。」[20)] このことは，住宅そのものや住宅団地の設計や建設方法，投資物件としての魅力にまで影響している。

---

18) 「郊外のすばやいお金」《Ведомости》11.06.2002.
19) 「郊外での快適さはお金がかかる」《КДО》02.04.2002.
20) 「だれが御殿に住んでいるか？」《Профиль》04.11.2002.

第2節　モスクワ近郊でのコテージ建設の現状

モスクワの低層住宅市場は春になると活発になる。通常，冬に郊外住宅を購入するという基本方針を決めておき，春すなわち3月，4月，5月に購入希望者は様々な物件を検討し購入を決める。そして夏からその郊外コテージで，夏期休暇をエンジョイするのである。

不動産情報誌『モスクワとモスクワ州の不動産カタログ』32号（2002年12月9日～15日）をみると，モスクワ州の低層住宅（ДОМА，ДАЧИ，КОТТЕДЖИ）の販売物件が1000件以上掲載されている。[21)]

(1) 2002年～2003年のコテージ建設状況[22)]

雑誌『プロフィリ』の評価によれば，2003年春には，モスクワ近郊の郊外不動産市場において，一気に約100の新コテージ団地が登場している。それらの大部分は，約30万ドルを支払う用意のある購入者を当てにしている。比較的安価な，10万ドルまでの住宅の供給不足状態が続いている。

このように新コテージ団地の建設がモスクワ近郊でラッシュ状態で進行しているが，昨年（2002年）には，モスクワ近郊で50以上のコテージ団地が出現した。昨年からみると今年は倍化している。たいていの場合，建設事業者は団地全体を統一的設計（景観）の元に建設している。これは，住宅供給数の増加に対しては有利に働くが，同一タイプの物件が大量に出現し，単調感を感じさせることもある。

大手不動産会社のミエル不動産によれば，今年（2003年），出現している約100の団地には，各々30－50戸の住宅が建築されている。従って，低層郊外住宅市場には一気におおよそ4000戸のコテージが供給されることになる。従って，魅力のある物件から優先的に売れていく。そのような魅力のある物件は，相対的

---

21) 《Каталог недвижимости Москва и Московской области》 №32 09.12-15.12.2002.

22) 「後ろから－モスクワ」《Профиль》17.03.2003.

にその価格が上昇している。以下で，コテージ市場の状況を3つの価格帯に区分して，その概要をみてみよう。[23)]

1）低価格コテージ；最も不足しているのは10万ドル以下の低価格のコテージ物件である。仲介業者もこのような低価格物件をあまり取り扱っていない。モスクワの近くで，団地の中に立地しているコテージは，この価格では売られていない。そのような団地では，建築面積100㎡以下の小さいコテージは建築されていない。少なくても160㎡以上である。通常，仕上げとライフライン敷設なしのコテージ単体で，50キロ圏内では13－20万ドル掛かるし，すべて完備した「ターンキー」の形では25－27万ドル必要である。

「レンガの箱」と呼ばれることもある未完成コテージ物件は，完成物件よりも3分の2から半分の資金で購入できる。しかしこれを完成させるまでには300ドル/㎡以上の費用がかかるし，さらにライフライン敷設に約1.5万ドル必要である。

モスクワ都心から遠く離れたコテージであれば，10万ドル以下で購入できる。建築面積200㎡で仕上げとライフライン付の優良物件を10万ドル以下で手に入れるためには，60－70キロ以上遠方になる。この場合は，整備されたコテージ団地ではなく，農村集落のコテージ通りないしコテージブロックに立地することになる。

2）平均的価格帯のコテージ物件；10万－25万ドルの価格帯のコテージでは状況はもっとよくなる。このクラスでは，独立した団地地域に立地した，100～250㎡の広さの独立住宅ないし連棟式住宅(タウンハウス)が取得可能である。このような団地の一般的条件は次のものである。良好な交通手段，地域の警備保障，集中的熱・水供給システム，電気，モスクワの電話ネット，発達したインフラ（商店，スポーツ施設，児童施設，医療施設，娯楽施設)。このようなコテージの単位面積当たりの価格は，700－800ドル/㎡である。維持費は毎月100－150ドルである。このような平均的価格帯のコテージ団地が，モスクワの西側，北西側，北東側で積極的に建設されている。今年に出現した平均的価格帯の団

23）「後ろから－モスクワ」《Профиль》17.03.2003.

地としては，ロードニキ（Родники）団地，スカースカ（Сказка）団地，北スロボダ（Северная Слобода）団地等がある。

3）高価格帯の物件[24)]；この価格帯には25－50万ドルの物件（1000－2300ドル／㎡）が該当する。整備された団地内の建築面積250－450㎡の住宅が対象である。通常1500㎡以上の土地がついている。月の維持費は250ドル以上である。この価格帯の物件の大きな特徴はより充実した生活インフラである。さらに，住民が同一の社会的，経済的階層に属していることである。新しい隣人候補者は，支払能力のみならず，その評判も調査される。そして少なくとも犯罪組織に属していないということが住民になる条件となっている。このような団地が現在，積極的に建設されているのは，新リガ（Новорижское）街道，カルーガ（Калужское）街道，ドゥミトロフ（Дмитровское）街道沿いである。通常，仕上げなしで，また内部の間仕切りなしで引き渡される。それらは購入者が自分の好みで実施する。このような団地としては，ベーシュニ（Вешни），ドゥブラーバ（Дубрава）の団地がある。

(2) コテージ団地の評価要因

上述においてコテージそのものの価格帯について紹介したが，ここでは少し視点を変えてコテージ団地の社会的評価についてみていこう。モスクワ近郊のコテージ団地内でコテージを取得しようとする人々はどのような要因を考慮してコテージ団地を評価しているのであろうか。日々，コテージ団地市場で活動している不動産仲介会社 Penny Lane Realty の郊外不動産部が作成したものを紹介しよう。[25)]コテージ団地を3段階に区分し，その個別の評価要因として，①立地条件（中心部からの距離と方角），②近隣の自然環境，③団地内のコテージの数と敷地およびコテージの広さ，④ライフラインの設置状況，⑤生活イン

24）ルブリョボ地区の超高級物件はこの価格帯の物件の中には入っていない。
25）「郊外不動産の分類システム。コテージ団地と住宅」 http://www.cottage.ru 31.10.2002.

フラへのアクセス状況,[26]⑥建築構造（壁材），⑦建築業者，⑧設計担当者，⑨住宅所有者＝住民，⑩団地内の整備度，⑪維持管理サービス，⑫警備体制，⑬団地の街並み景観を示している。それらを総合的に評価して，3つのランクにコテージ団地をランク付けている。

A．最高級団地

① 立地：ルブリョボ・ウスペンスキー街道ないし新リガ街道沿いの，モスクワ環状自動車道から15km以内。カルーガ街道沿いのモスクワ環状自動車道路から10km圏，ソコリコボ街道沿いの全域。

② 近隣の自然環境：第一級カテゴリー（松）の森林地帯。特別の自然景観－親水域（貯水池，川，湖）。[27]

③ 団地内のコテージの数とコテージと敷地の広さ：同一団地内のコテージ数は30戸まで。コテージの広さは800㎡以上，敷地面積は5000㎡以上。

④ ライフライン：集中方式。最高級レベル。モスクワの電話番号。インタネット接続。

⑤ 生活インフラへのアクセス：団地内ないし団地から1km以内に次のような生活インフラがあること。プール付きのスポーツセンター（フィットネスセンター），美容サロン，医療センター，レストラン，スーパーマーケット。団地内に必須のもの：ゲスト用駐車場，子供広場およびスポーツ広場。

⑥ 建築構造（外壁と内壁の種類）：レンガ，鉄骨枠組み－一体成形コンクリート，最高水準の建築。

⑦ 建設業者の評判：高い社会的評判を持つ。

⑧ 設計家：有名建築家の注目すべき設計案。

---

26) 生活インフラについては，団地自ら整備する自己完結型団地とモスクワ都心へのアクセスを容易にするという形で対処しているモスクワ依存型団地がある。(Новиков Б.Д. *РЫНОК И ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ.* ЭКЗАМЕН, 2000, с. 66.)

27) なお，地価を低下させる要因としては，送電線や工業企業の存在，自動車幹線道路からの排気ガス・騒音等がある。(「なぜ，今日，郊外の数100㎡なのか？」《КДО》03.04.2002.)

⑨ 住宅所有者＝住民：裕福な市民から構成される同一の社会層，疑惑的評判を有する隣人がいないこと，人物調査（フェイスコントロール）が行われる。

⑩ 団地内の整備度：団地全体の整備。照明，道路，芝生，街灯，散歩道の整備。

⑪ 維持管理サービス：高度に熟練した自前の維持管理部門を有する。

⑫ 警備体制：出入り口，団地の周囲での武装警備，ビデオ監視，警報装置。

⑬ 団地の町並み景観：団地の統一的設計スタイル。いくつかの住宅タイプ。

B．高級団地

① 立地：西側，南西側あるいは北西側のモスクワ環状自動車道路から25km 以内。

② 近隣の環境：森林地帯（混合林）。

③ コテージの数等：200戸以内，コテージの大きさは450㎡以上，敷地の広さは2000㎡以上。

④ ライフライン：集中方式，標準レベル，モスクワの電話番号，インタネット接続。

⑤ 生活インフラへのアクセス：団地から 3 km 以内に，プール付きのスポーツセンター（フィットネスセンター），美容サロン，医療センター，レストラン，スーパーマーケットがある。団地内に必須のもの：ゲスト用駐車場，子供広場およびスポーツ広場。

⑥ 建設構造（資材）：レンガ，「サンドウィッチ」パネル，木材。

⑦ 設計家：注目すべき設計案による設計。

⑧ 住宅所有者－住民：裕福な市民から構成される同一の社会層，疑惑的評判を有する隣人がいないこと，人物調査（フェイスコントロール）が行われる。

⑨ 団地内の整備：団地全体の整備。照明，道路，芝生，街灯，散歩道の整備。

⑩ 維持管理サービス：熟練した自前の維持管理部門を有する。

⑪ 警備体制：出入り口，団地の周囲での武装警備。

⑫ 団地の町並み景観：団地の統一的設計スタイル。いくつかの住宅タイプ。

C．ビジネスクラスの団地

① 立地：東側と南東側をのぞく全方面で，モスクワ環状自動車道路の40km 以内圏。

② 近隣の環境：平地。

③ コテージの数等：コテージの数が400戸まで，コテージの広さは250㎡以上，敷地の広さは1000㎡以上。

④ ライフライン：上水道とガス供給は集中方式，下水は「浄化タンク」，モスクワ州の電話番号。

⑤ 近隣のインフラ：10km 以内に，プール付きのスポーツセンター（フィットネスセンター），美容サロン，医療センター，レストラン，スーパーマーケット。団地内に必須のもの：ゲスト用駐車場，子供広場。

⑥ 建設構造（資材）：レンガ，「サンドウィッチ」パネル，木材。

⑦ 住宅所有者－住民：一応裕福な市民から構成される同一の社会層。

⑧ 団地内の整備：団地全体の整備。照明，良い道路。

⑨ 維持管理サービス：臨時に，維持管理の専門家として請負業者を招く。

⑩ 警備体制：出入り口の警備。

⑪ 団地の町並み景観：団地の統一的設計スタイルの欠如，他方では，遊休的で，現実的ではない物件（施設）もない。

(3) モスクワ近郊のコテージ建設ビジネスの担い手と購入者

モスクワ近郊のコテージ建設ビジネスの担い手としては，まず不動産仲介業者がいる。[28] モスクワの大手の不動産仲介業者は，1992年からモスクワ近郊の不動産市場を積極的に開拓してきた。1997年からはコテージ建設用地の集中的買付けに動いた。さらに，自らの資金や借入れによってコテージ団地を建設し

---

28) 「春，改めて郊外不動産の価格」《Квадратный метр》24.04.2002.

た。[29] このビジネスの収益性は年に30%～50%であり，投資家にとって非常に魅力的なものになっている。いわば，ハイリスク・ハイリターンの市場である。不動産仲介業者以外に，建設会社もコテージを建設している。例えば，建設会社「社会的イニシアティブ」《Социальная инициатива》は，ヴィコボ空港近くのトミリノ地区（Томилино）において30haの土地にタウンハウスを建設している。[30]

他方，モスクワ郊外のコテージの主な購入者をみてみると，最も積極的な購入者として挙げられているのは，ロシア各地のビジネス関係者，具体的にはガス関係，石油関係，金属関係，金･地下資源関係の企業家・経営者，ならびに旧南方共和国（タジキスタン，ウズベキスタン，北カフカースの諸共和国）の出身者である。地域的には，モスクワ地域以外の購入者が65%以上を占めている。例としては，スルグート市やチェレポーベッツ市の市民が目立っている。[31]

コテージを所有することの社会的意味は，社会的威信と富の表現であることである。さらに，前述のように，コテージ価格のランクに従って，ほぼ同じ所得・社会階層の建築主＝所有者たちが同じ団地に住むようになっている。同一の社会階層の人々がともに居住することによって，一定の安心感，住みやすさを感じることができるであろう。

(4) 中古住宅の入手方法

既存の低層・独立住宅集落の中にある中古住宅を取得する方法としては，以下の２つが主なものである。

第１に，古いダーチャ集落の中古住宅である。例えば，ソ連時代のエリート組織（科学アカデミー，作家同盟，芸術家同盟等）に属していた知識人たちのダーチャ集落がある。その多くはモスクワ環状自動車道路から30km 以内にある。比較的都心に近くインフラが整備されており，必要なライフラインが整っ

29) 「郊外のすばやいお金」《Ведомости》11.06.2002.
30) 「春，改めて郊外不動産の価格」《Квадратный метр》24.04.2002. その他，普通の会社も自己の経営者や従業員用にコテージ等を建設している。
31) 「春，改めて郊外不動産の価格」《Квадратный метр》24.04.2002.

ている知識人ダーチャ集落では，広さ100～180㎡で，20～30年前に建築された木造住宅がある。当時の熟練大工によって建築されたものが多く，内部の間取りも郊外生活に適応したものである。例えば，客間の暖炉，書斎，夏用ベランダ等が配置されている。また，このような集落のメリットになっているのは，知識人階層という一定の社会的ステータスを有する隣人の存在が期待しうることである。ただし，この旧知識人ダーチャ集落の土地区画は，通常800～1200㎡の広さしかない。[32)]

今日，このような，古いダーチャ地域の家や敷地を売却するケースとしては次のようなケースが目立っている。まず第1に，モスクワに住んでいて，子供達と別居するためにモスクワにもう一つの住戸（マンション）を手に入れようとする年金生活者である。つまりモスクワに住みつづけるために，子供との別居のための資金作りにダーチャを売却する場合である。第2に，遺産の形でダーチャを相続した人がダーチャを売却するケースである。この場合も，ダーチャの売却で得た資金で首都の住宅を購入していることが多い。[33)]

第2に，モスクワ郊外で以前から田舎風の一戸建住宅の集合として形成されてきた既存集落の住宅を入手することである。1999年時点では，1.5万ドル～2.5万ドルでそのような住宅が購入できた。この場合は前述の知識人ダーチャの土地区画よりも少し広く，1200～2000㎡の土地区画がついている。[34)]

第3節　レンガコテージと木造コテージ

ロシアにおける低層住宅は，建築構造的にはおおよそ次のように区分される。[35)]

---

32) Новиков Б.Д. *РЫНОК И ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ.* ЭКЗАМЕН, 2000, с. 66.
33) 「春，改めて郊外不動産の価格」《Квадратный метр》24.04.2002.
34) Новиков Б.Д. *РЫНОК И ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ.* ЭКЗАМЕН, 2000, с. 66.
35) Свой дом.《Строительная газета》12.05.1996.

① 鉄筋コンクリート製の大型パネル構造および一体成形構造
② 軽量コンクリート等によるブロック構造
③ レンガ構造
④ 木造構造（丸太積み構造，枠組み構造，パネル構造）
⑤ 各種構造の組み合わせ

現在，モスクワ地域において多く見られるのは，③レンガ構造と④木造構造である。

木造構造の長所は次の点である。[36] 第一に，構造を構成する木材が比較的軽量なので（600－900kg/㎥），住宅の基礎が軽量・安価に施工できることである。第二に，エコロジー的に純粋であり，健康に良い。木自身が「呼吸をしている」。第三に，壁の内側を追加的な仕上げなしに済ますことが可能である（カンナがけした角材，円柱加工した丸太等）。第四に，断熱性にすぐれているために，比較的薄い壁で済ますことが出来る。第五に，冬期間でも施工可能である。

他方では，木造構造の欠点としては次の事柄が挙げられる。火災の危険性，カビ等による腐食の可能性，乾燥収縮や亀裂の可能性。また総じて，耐久性の点で，レンガ・石より劣る。

逆に，レンガ構造では次のような長所が考えられている。高い防火性能，カビ等によって腐食しないこと，高い耐久性，堅牢性。しかしレンガ構造にも次のような欠点がある。レンガの比重が大きいので（1500-2500kg/㎥），強固な基礎工事が不可欠である。基礎工事の際，モスクワ州では，通常1.4m－1.6mの凍上深度まで基礎を掘り下げる必要がある。またレンガ自体は断熱性能が良くないので，厚い壁を必要とする（少なくとも厚さ51cm）。レンガ壁の場合，内側の内装仕上げが不可欠である。レンガ壁は冬期施工が困難である。また経済的には，この住宅メーカーの評価によれば，他の条件が同じであれば，概して，レンガ構造住宅は木造住宅よりも1.3－1.5倍ほど高価になる。また，暖房していない場合には，「毛細管現象」による多湿化の被害を受けやすい。従って，

36）住宅企業『ギプラゴール』のホームページ（http://www.gipragor.ru/）

冬期の暖房をきちんとする必要がある。

この住宅メーカーの総合的判断によれば,[37]常住の住宅として使用するのであれば，甲乙つけがたい。上述のように，レンガ住宅は，耐久性，堅牢性，防火性能の点ですぐれているが，高価であるし，前述のようないくつかの欠点もある。他方，もし一時的，季節的に居住する住宅として使用するのであれば，木造住宅がすぐれている。安価であるし，維持管理が比較的簡単であるからである。

ロシア不動産仲介業者協会の調査によると,[38]2002年において郊外コテージの購入者の54%がレンガ造りを選び,木造コテージを選んだのは25%であった。残りはコンクリート構造とサンドウィッチ構造が占めている。レンガ系住宅構造が優位であるのは，伝統的にロシアではレンガ構造が好まれており，そこに耐久性，信頼性の価値が結びついているからである。しかし，最近では，木造コテージの比率が上昇している。前述の調査によれば2002年の2－3年前にはレンガと木造の比率は75%と12%であった。ここ数年でレンガの比率が低下し，木造の比率が上昇しているのである。それは，都市生活者の自然回帰志向,「木のぬくもり」志向が反映している。なお，カナダ由来の「サンドウィッチ」構造住宅に対する態度は二面的である。一方では，その理念そのものはすばらしい，特に中流クラスにとっては，と評価されている。しかし，他方では現実にロシアで製造・建築されたものは西側のそれと比して非常に劣っているし，価格は高い。[39]

第4節　モスクワ州における住宅建設統計（2001年）

モスクワ市の周囲に位置するモスクワ州では，低層住宅も含めた住宅建設が盛んである。そこで，2001年の統計データをもとにその現状を考察しよう。

表－1は，モスクワ州における2001年の所有形態別の住宅建設である。住宅

37）同上。
38）「だれが御殿に住んでいるか？」《Профиль》04.11.2002.
39）「農村の住宅の価格上昇」 Vse Doma.ru. 11.04.2002.

総面積では，その77.0%が私的所有の住宅建設である。その内，個人が建設した住宅は合計の46.5%である。この個人建設においては，住棟数（6840棟）と住戸数（6899戸）の差はわずかである。つまり，そのほとんどは1住棟に1住戸であり，ほぼ低層一戸建て住宅であることがわかる。

表－1：モスクワ州における住宅・寮の建設（2001年）

	住宅総面積，㎡	%	実際建築費，100万ルーブル	住棟の数	住戸の数
合計	2,827,333	100	16,662.6	7,142	28,776
国家的所有	351,136	12.4	3,025.9	46	5,023
連邦的所有	301,425	10.7	2,641.3	41	4,311
連邦構成主体所有	49,711	1.8	384.6	5	712
地方自治体所有	127,400	4.5	805.3	30	2,087
社会的,宗教的組織の所有	8,973	0.3	50	2	112
私的所有	2,176,084	77.0	11,328.3	6,999	19,145
個人建設	1,315,236	46.5	4,586.6	6,840	6,899
混合的・国内的所有	94,306	3.3	783.7	19	1,450
消費協同組合の所有	2,049	0.1	12.3	1	23
外国の所有	6,396	0.2	49.5	3	89
国内・国外の共同所有	60,989	2.2	607.6	42	847

出典；『モスクワ州の建設（2001年）』統計年報，モスクワ州国家統計委員会，2002年，39－40頁。

表－2は，個人住宅建設6840棟の内，コテージタイプの住宅が3029棟であることを示している。その比率は44.3%である。また，コテージタイプの住宅1棟当たりの建築総面積は，237.8㎡になる。

表－2：2001年の建築タイプ別個人住宅建設

	住棟数	住戸数	総面積，㎡	住宅建築費，千ルーブル	付属建物建築費，千ルーブル
合計	6840	6899	1,315,236	4,242,155	344,430
コテージタイプの住宅	3029	3048	720,433	2,534,456	255,362
それ以外のタイプの住宅	3811	3851	594,803	1,707,699	89,068

出典；表－1と同じ，43頁。

表－3は，個人住宅建設の実施方法による分類である。建設労働者班を自ら雇用して作業させたり，建設会社と建設作業の請負契約を締結して独立住宅を建築したりする方式が，住棟数の比率で65.0%であり，それ以外の方法による建設の比率が35.0%である。

表－3：2001年の建築方法別個人住宅建設

	住棟数	住戸数	総面積，㎡	住宅建築費，千ルーブル	付属建物建築費，千ルーブル
合　計	6840	6899	1,315,236	4,242,155	344,430
建設労働者班の雇用による，建設請負契約による建設	4443	4478	960,471	3,313,733	315,707
それ以外の方法による建設	2397	2421	354,765	928,422	28,723

出典；表－1と同じ，43頁。

表－4は，2001年の個人住宅建設の建築構造別区分である。レンガ組積構造が最も多く総面積の比率で68.4%，第二位が木造構造で21.4%，石造りが4.3%，その他の構造が6.0%である。

表－4：2001年の構造別個人住宅建設

	住棟数	住戸数	総面積，㎡	住宅建築費，千ルーブル	付属建物建築費，千ルーブル
合　計	6840	6899	1,315,236	4,242,155	344,430
石　造　り			56,213	137,642	
レンガ積み			899,186	3,113,898	
木　造			281,034	778,636	
その他の壁材			78,803	211,979	

出典；表－1と同じ，43頁。

表－5は，個人住宅建設として建築された住戸数6899戸の部屋数別の区分である。3部屋ないし4部屋の住宅が中心的であることがわかる。

表－5：2001年の部屋数別個人住宅建設

総　住　戸　数	6,899
1　部　屋　住　戸	773
2　部　屋　住　戸	1,059
3　部　屋　住　戸	1,438
4　部　屋　住　戸	1,417
5　部　屋　住　戸	1,082
6　部　屋　住　戸	595
7　部　屋　住　戸	261
8 部屋以上の住戸	274

出典；表－1と同じ，43頁。

第5節　モスクワ近郊でのコテージ建設の問題点

(1)　中流階層の需要に適した「安価な」普及型コテージの供給の不足

モスクワの人々は，郊外に出ようとしている。裕福な人々のみならず中流階層の人々もそうである。[40]「郊外で暮らし，モスクワで働くという生活スタイルがますますモスクワ市民に好まれている。好感の持てる郊外団地に自分の家を建て，ごみごみした都市から移住し，自然，きれいな空気，静けさに近づくことは，健康的である。周知のように，土地を持っている人間のみが，本当の不動産所有者，真の主人と感じることができる。」[41]というわけで，コテージに対する需要は大きくなっている。

それでは，郊外生活を志向している人々はどの程度の資金を用意しているであろうか。「土地付住宅を購入する人の90%はモスクワの良好な地域の3部屋マンションに支払う金額と同等以下の金額しか支払う用意がない。すなわち，ほぼ8万－10万ドル以内である。」[42]この資金で，都市的ライフライン付の100㎡以上の広さの住宅を取得したいと希望している。潜在的購入者のこのよ

40)　「郊外での快適さはお金がかかる」《КДО》02.04.2002.
41)　「郊外での快適さはお金がかかる」《КДО》02.04.2002.
42)　「村の魅力」《Большой город》01.11.2002.

うな需要に対して市場は次のような手段で，価格を引き下げる方向で対応している。すなわち，敷地面積は，一般的な1000－1500㎡ではなく，600－800㎡にし，また内装や外装もより簡易なレベルで施工している。さらに，簡素化されたライフラインや生活インフラを設置し，有名な方面ではないところにコテージ団地を建設することを強いられている。典型的な例としては，コチェリニク地区にある「白いダーチャ」団地（Белые дачи в Котельниках），エゴリエフスキー街道沿いの「ビャルキ」団地（Вялки по Егорьевскому Шоссе）がある。ここでは，約9万ドルで住宅が販売に供されている。すべてのライフラインが付いたコテージの面積は120～150㎡である。また，価格引き下げのために，一戸建ではなくタウンハウス（テラスハウス）を採用する場合もある。[43)]

しかし，一部でのこのような普及型コテージ供給努力はありながらも，全体としてはこのような努力をしている業者はまだ少ない。[44)]多くの団地内コテージの価格は，10万ドルからスタートしている。さらに，「安価な」コテージ供給努力にもかかわらず，その結果がまったく魅力的でない場合もしばしば見られる。例えば，あまりにも劣悪な立地条件であったり，団地内外の道路が非常に劣悪であったりする。前述のように，10万ドルまでの価格の住宅に対する需要は充分大きい。しかしその需要が満たされないままである。また，安価な物件でも，品質が悪いために中流のロシア人の要求を充たさない場合もまれではない。

それでは，なぜ手頃な価格の普及型コテージが十分供給されないのであろうか。一つの大きな要因として，地価の問題がある。「地価の高止まり」が指摘されている。[45)]

デベロッパーも不動産仲介業者も認めているように，安価な住宅を建築する

43）また住宅を比較的安価に取得する方法の一つとして，1990年代に入って住宅建設協同組合の制度を利用する動きが大都市を中心にみられる。（マルガリータ冨田（井桁貞義訳）『ロシア人・生まれてから死ぬまで』東洋書店，2003年，46～47頁。）

44）「忘れられた中流階層」Илья Ступин《Эксперт》22.04.2003.

45）「忘れられた中流階層」Илья Ступин《Эксперт》22.04.2003.

ことが収益的でない。その原因の一つは不当に高い地価にある。それは，住宅建設にふさわしい魅力的な土地の供給が拡大しないことである。問題のポイントは，土地所有者等が土地の投機活動をし，住宅開発プロジェクトの実現に努力しないで利益をあげる可能性を得たことにある。「1ルーブルで買い，2ルーブルで売却する，これはうまい汁」[46]である。

(2) 住宅用地の供給における行政的・法的問題

まず，モスクワ近郊における住宅用地の供給における問題点として指摘されているのは，それに関係する役人による裁量行政の横行である。現在，州当局が新規の土地区画の主な供給者になっている。その際例えば，関係する役人が公的には，農業用地や森林を住宅建設に引き渡すことは好ましくないと言っている場合でもこのような土地が時々住宅土地市場に「出てくる」ことがある。[47] 建設業者が，合法ないし非合法に用途指定を変更させ，住宅建設の許可を得るのである。また，業者は森林用途の土地を取得し，そこに建設可能と解釈された「就寝棟」を建設することもある。それは，外見上はコテージと良く似ているが，公式にはコテージとは異なるものである。このような「就寝棟」は，私人の所有物になることはできない。したがって，建設業者は自己の顧客に，建物の所有に関する一定の権利を持つようにパートナーシップないしその他の非商業的組織に加入するように提案するのである。もちろん，住宅建築用地ではない土地であることを承知でそこに家を建て，問題解決を先送りする場合もある。ある不動産業者の評価によれば，住宅用地の供給の約30%は土地に関する権利が不完全な土地区画である。[48]

また，土地付住宅の購入者が売主を信頼して売買契約を結んで，実際に所有権移転の手続きを始めると，それが事実上不可能であるような違法状態にある

---

46) 「忘れられた中流階層」Илья Ступин《Эксперт》22.04.2003.
47) 「忘れられた中流階層」Илья Ступин《Эксперт》22.04.2003.また，次のような記述もある。「世間では，『問題解決の値段』は平均で，100㎡当たり500ドルほどで，ここで第一バイオリンを引くのは官僚であるといわれている」。(同上)
48) 「忘れられた中流階層」Илья Ступин《Эксперт》22.04.2003.

ことを知ることになるというケースもある。[49)]

また，住宅を建設するためには，かなりの許可文書作成・取得が必要である。これはかなり複雑で，費用のかかる過程である。しばしば，住宅所有者はこの手続きを「落とし」，いわゆる法律用語では無断・無許可の建設をする。[50)]

モスクワ州登記所のデータによれば，2003年の2月，個人住宅建設用土地区画の売買取引が164件あった。同じ時期に133件の個人副業経営用土地区画の売買取引があり，23件はダーチャ建設用土地の取引であり，90件は専ら園芸－菜園用地区画の取引であった。実際のところ，個人住宅建設のために予定されていない土地が，しばしば恒常的居住のための邸宅建設のために利用されている。[51)]

(3) 建築条件付土地取引の不人気

興味深いことに，モスクワ近郊にも住宅の建築請負という条件付で土地が売買されることがある。コテージ団地の中の住宅を取得する場合，まず土地区画を購入し，後で住宅を建築するという仕方がある。この場合，2つのやり方がありうる。単に土地区画を買うかあるいは建築請負付きの土地を買うかである。前者の場合，まず土地区画を購入し，自分の好みで自由に請負組織と建築契約を結ぶことになる。後者の場合には，売主が指定する住宅建築業者によって住宅を建築することが義務付けられる。「あなたが選択するプランで住宅を建築してください。その際，我々があなたに提示する請負組織がそれを建築します」，と。今日，概してこの方法は多くの購入者を満足させていない。[52)]そのため，請負条件付き土地市場では供給過剰に陥っている。なぜなら，その請負組織とはどういうものか？　どんな経験を有しているのか？　どのような家を建築してくれるのか？，といった疑問に対する答えが十分購入者に提供されていない

---

49)「家のまぼろし」《Известия》14.04.2003.
50)「家のまぼろし」《Известия》14.04.2003.
51)「家のまぼろし」《Известия》14.04.2003.
52)「忘れられた中流階層」Илья Ступин《Эксперт》22.04.2003.

からである。また，購入者は建設の最後まで，その請負組織から逃れることができないのである。法的には，それはいかなる場合でも破棄できない，いわば「押し付けられた」請負業者として存在する。たとえ活動の質で不満な場合でもそうである。「購入者にとって悪いことは，土地所有者にとっていいことである。なぜなら，業者は土地で稼ぐだけでなく，請負ででも稼ぐのである。」[53] 請負条件付きの土地は，そうでない土地よりも10－15%ほど安い。しかし，今のところ，概して，そのような土地販売方式はあまり，購入者を満足させていない。[54]

(4) 大量の未完成コテージとコテージ建設の無計画性

モスクワ州には，大量の未完成コテージがある。その多くは広さ600～1000㎡のレンガ造り建物である。このような未完成で，販売されないコテージ建築に投資された資金は10億ドル以上に上っている。それらの巨額の資金はいわば「凍結」されている。[55]

さらに，無計画な，自然発生的なコテージ建設の傾向が見られる。バランスの取れた発展を目指すモスクワ州の目論見にもかかわらず，モスクワの西部方面にコテージ建設が集中していること，さらにコテージ建設による森林の減少による環境問題の発生が指摘されている。さらに，コテージの集中的立地によるライフラインの供給不安問題も生じている（オジンツォーボ地区)。

---

53) 「忘れられた中流階層」Илья Ступин《Эксперт》22.04.2003.

54) 「請負付の土地は100㎡換算で，請負なしの土地よりも10-15%ほど安い。しかし購入者は次のことを悟るに違いない。自分で請負業者を雇うことによって，必ず利用しなければならない請負業者の場合よりも，住宅建設がより安く，より上質にできることを。」(「忘れられた中流階層」Илья Ступин《Эксперт》22.04.2003.

55) 「郊外のすばやいお金」《Ведомости》11.06.2002.

おわりに

モスクワ（モスクワ市およびモスクワ州）の低層住宅建設は，およそ次のような特徴を有している。

① 短い歴史；1991年末のソ連邦崩壊＝体制転換後に本格的に展開し始めたという意味で，その歴史は10年余りの期間しかなく，まだまだ短い。

② 市場の狭隘性；コテージがいまだに高価格で，他方では国民の平均的所得はまだ低く，さらに住宅金融制度等の未整備のためにその市場規模は現在のところ小さい。しかし近年の基本的構造は全体として需要が供給を上回っている（特に，平均的および低価格の郊外住宅に関して）。1998年の金融危機による価格低下もわずかであった。他方，エリートの要塞型邸宅（その未完成建築も含めて）の第2市場（中古市場）への供給は相対的に多い。

③ 先進諸国と比較して，モスクワでは低層住宅の比率が大きく下回る。将来的には接近してゆくことが予測される。つまり低層住宅の建設がより速いスピードで進むことが見込まれる。従来，コテージはいわば「にわか成金」のステータスシンボル・社会的威信の表現であったが，将来的には先進諸国と同様に，それが中流市民の生活基盤にもなるであろう。

④ 低層住宅供給業者にとって，この事業分野はハイリスク・ハイリターンの事業分野である。大きな収益性が得られる場合もあるが，売れ行き不振に直面することもある。「売れる」コテージ団地建設プロジェクトであれば，その投資回収は短期間で可能である。最近では，銀行が積極的にコテージ団地プロジェクトに資金供給している。また，元来は不動産仲介業者であった企業も自ら団地開発に乗り出している。

⑤ 中流層にとって入手しやすい，「安価な」コテージ供給の不足。

⑥ モスクワの西側方面への住宅団地集中；環境，景観，名声の点で集中立地が生じている。それ以外の方面でも建築されているが，価格は低いものが多い。

⑦ 今のところ，レンガ住宅志向が強いが，それと同時に健康志向・自然志向の増加にともない，木造住宅の人気も上昇している。

今後，モスクワをはじめとするロシアの都市部において低層住宅は基本的に受け入れられると思われる。低層住宅の建設が増加し，長期的にみればロシアの都市部における低層住宅の比率は欧米並みに上昇するであろう。しかし，その過程において，克服すべき様々な課題が生じる。本稿においてその一端を分析したが，さらにその課題とそれを克服するプロセスに注目していきたい。

（終）