

不動産東京

7
July 2009

2009年(平成21年)7月26日発行 | 季刊 | 通巻146号 | 1999年(平成11年)1月20日 第三種郵便物認可



第58回 / (社)全日本不動産協会東京都本部

第36回 / (社)不動産保証協会東京都本部

通常総会 開催

東京エリア素描

数値で見る街の実態

インタビュー

政策キーマンに聞く

不動産東京

2009年7月号

定価500円(本体価格476円)

会員については会費に購読料が含まれています。

第三種郵便物認可

発行所

社団法人 全日本不動産協会 東京都本部

社団法人 不動産保証協会 東京都本部

所在地

〒102-0093 千代田区平河町1-8-13 全日東京会館

TEL. 03-3261-1010(代) FAX. 03-3261-6609

<http://tokyo.zennichi.or.jp/>

アクセス

地下鉄半蔵門線「半蔵門駅」1番出口 徒歩1分

地下鉄有楽町線「麹町駅」1番出口 徒歩5分

			新宿通り						麹町警察署
麹町駅 ①出口	食糧会館	泉屋							
					半蔵門駅 ①出口				東京FM
					オジン弁当	サンクス			グランド アーク 半蔵門
文藝春秋	厚生会館		平河天満宮						
全日会館	麹町会館	全共通ビル		全日東京会館 全日東京都本部			半蔵門 駅 通り		内堀通り
		砂防会館							

COVER PHOTO

隅田川花火大会 ©アフロ



本部長就任にあたって

会員の皆さまのための組織運営を

(社)全日本不動産協会東京都本部
(社)不動産保証協会東京都本部

本部長 原嶋 和利



このたび、5月21日に開催された東京都本部通常総会において本部長に選任され、同日をもって就任いたしました。

60年に迫る歴史を持ち、7000名強の会員を擁する東京都本部の本部長として、その責任の重大さを改めて感じる次第でございます。

ここ数年、右肩上がりの経済環境であったため、東京都本部の会員数も順調に増加してきました。しかしながら昨年度は、新規入会者数が前年度比で減少するなど状況は反転しております。ここで、現状20ある支部や委員会の構成をはじめ、従来どおりの組織のあり方が今後通用し

うるかどうか、改めて検討することが必要であると考えています。

一方、組織として強化を図りたいのが、会員皆様のニーズに沿った支援事業の充実です。特に経営者や従業員の方々を対象とした教育の充実を図っていくことが必要だと考えています。喫緊の課題であります公益法人制度改革への対応につきましては、総本部が示す指針等に従い、地方本部として出来る最大限の対応を図ります。

厳しい経済環境の折、スピーディに、かつ会員皆様の目線に立った組織運営に努める所存です。

会員の皆様には、今後とも、東京

都本部ならびに業界の発展向上のため、ご支援ご協力を賜りますようお願い申し上げます。

また、ご案内のとおり東京都本部の総意として推挙しました川口理事長が総本部の総会において再任を果たしました。氏の広範な知識、識見、行動力及び公益社団法人認定を目指す考え方が認められた結果であると思います。川口理事長に対するご支援ご協力を併せて賜りますようお願い申し上げます。

最後に会員皆様方のご健勝と益々のご事業の発展を心からご祈念申し上げます。挨拶に代えさせていただきます。



(社)全日本不動産協会東京都本部
第58回 通常総会開催
(社)不動産保証協会東京都本部
第36回 通常総会開催

新本部長に原嶋和利氏を選任

5月21日、千代田区のグランドアーク半蔵門において、全日・保証都本部の通常総会が開催され、平成20年度の事業報告や決算・監査報告、および平成21年度の事業計画、収支予算などが承認・可決されました。今回は改選期にあたり原嶋和利氏(株)三愛代表取締役)が新たに本部長に選任されました。

前任の川口氏は、全日総本部の理事長選への出馬の意向を明らかにし、東京都本部の総意として、川口氏を推挙することが決議されました。6月11日、ホテルニューオータニにて開催された全日・保証総本部の通常総会にて、川口氏が理事長に再任されました。



握手をする川口貞一前本部長(左)と原嶋和利新本部長(右)



総会の議長・副議長を務めた小野重國氏(左)と松本吉朗氏(右)

CONTENTS

- 1 特集
第58回/(社)全日本不動産協会東京都本部
第36回/(社)不動産保証協会東京都本部
通常総会を開催
新本部長に原嶋和利氏を選任
- 4 東京エリア素描
数値で見る街の実態
2005年国勢調査、2003年住宅・土地統計調査を基に
小学校の校区から見た年取別データ
- 6 東京の
住宅・オフィスマーケット情報
- 8 政策キーマンに聞く
国土交通省総合政策局不動産課長
海堀 安喜氏
- 10 連載
アパート家賃・入居アップ秘策教えます
なるほど! 不動産ブログ活用術
- 12 法令・書式Q&A
相談室から
- 14 連載
英国発! Fish & Chipsな誌上ブログ
- 16 本部・支部便り/編集後記

不動産東京

2009年7月号 | No.146

発行所
(社)全日本不動産協会 東京都本部
(社)不動産保証協会 東京都本部

所在地
〒102-0093
千代田区平河町1-8-13 全日東京会館
TEL. 03-3261-1010(代)
FAX. 03-3261-6609

<http://tokyo.zennichi.or.jp>



社全日本不動産協会東京都本部
第58回 通常総会開催

社不動産保証協会東京都本部
第36回 通常総会開催

東京都本部役員一覧（敬称略）

理事 [40名]		
本部長・全日東京アカデミー運営委員長	原嶋 和利	（株）三愛
副本部長・役員資格審査委員長	駒田 悠紀男	（株）丸菱
副本部長・綱紀調査委員長	石原 弘	（株）ブルーノートシステム
副本部長・自主規制委員長・入会資格審査委員長	手嶋 享子	（株）秀栄ホームズ
副本部長	林 直清	大幸住宅（株）
副本部長・任意団体運営等検討特別委員長	菅沼 博	（有）パートナー
専務理事・総務委員長	高山 和男	社全日本不動産協会東京都本部
財務委員長（全日）	松本 太加男	（株）ソインシップ
財務委員長（保証）	谷合 ひろよ	グローバル建物管理（株）
広報・相談委員長	高橋 民雄	アースプランニング（株）
組織委員長	中村 裕昌	（株）クックランド
全日共済会運営委員長	木ノ内 諭	（有）英不動産
教育研修委員長	荻原 武彦	祥興ハウジング（株）
取引主任者講習センター委員長	釜谷 正夫	（株）カマタニ
流通推進委員長	丸岡 敬	（株）アスバ
取引相談委員長	松崎 富志夫	（株）バンリアルター
手付金保証・保管業務委員長	境 一也	（株）宝建設
厚生委員長	佐野 龍夫	ダイヤモンド（株）
理事	川口 貢	貢栄
理事	古越 三男	（株）加門鑑定事務所
理事	和光 隆信	（株）オフィストラスト
理事	後藤 博幸	環境ステーション（株）
理事	風祭 富夫	ランディック（株）
理事	堤 智	ツツミエンタプライズ（株）
理事	柳沢 弘美	ミトミ（株）
理事	竹内 秀樹	新橋土地建物（有）
理事	森山 靖治	（株）アドヴァンスインターナショナル
理事	西間木 勝美	（株）コスミックジャパン
理事	鳥居 正勝	（有）鳥居商事
理事	横山 武仁	イー・アール・ビー
理事	宮崎 俊江	美吉商会
理事	駒田 量明	青山不動産事務所
理事	太田 博己	（株）リビングエイト
理事	庄子 益枝	平和建行（株）
理事	堀野 外喜生	サンレイ（株）
理事	辻 浩一郎	（株）セイワハウジング
理事	原田 津根男	（株）ハラダハウジー
理事	中島 武夫	（株）武蔵野ハウスセンター
理事	二瓶 嘉明	三甲（株）
理事	山本 誠一郎	奥多摩住宅供給（株）
監事 [5名]		
監事	有次 正則	（有）アリツグ商事
監事	中根 保彦	長信商事（株）
監事	石川 康雄	日高ホーム（株）
監事	川上 俊宏	川上法律事務所
監事	鈴木 一郎	公認会計士・税理士 鈴木一郎事務所

第6号議案 平成21年度 収支予算(案)に関する件

別表参照。

第7号議案 「全日共済会」の運営に関する件

公益法人制度改革及び保険業法の改正に伴い、全日共済会の資産と事業を新たに設立する任意団体へ引き継ぐ旨が承認された。なお、今後のスケジュールは下記の通り。

平成22年5月：「任意団体」の設立 → 平成22年5月末日：「全日共済会」の解散 → 平成22年6月1日：「任意団体」の事業開始。

第8号議案 役員選任に関する件

保証と同内容。

第9号議案 総本部総会代議員の選任に関する件

保証と同内容。

社不動産保証協会東京都本部			
第2号議案 平成20年度収支決算（一般会計）概要表 平成20年4月1日～平成21年3月31日まで		第5号議案 平成21年度収支予算（一般会計）概要表 平成21年4月1日～平成22年3月31日まで	
科目	決算額(単位:円)	科目	予算額(単位:円)
事業活動収入計	114,443,729	事業活動収入計	111,130,532
事業活動支出計	108,140,665	事業活動支出計	98,347,000
事業活動収支差額	6,303,064	事業活動収支差額	12,783,532
投資活動収入計	14,469,260	投資活動収入計	1,000
投資活動支出計	67,041,091	投資活動支出計	18,326,637
投資活動収支差額	△52,571,831	投資活動収支差額	△18,325,637
予備費支出	0	予備費支出	5,500,000
当期収支差額	△46,268,767	当期収支差額	△11,042,105
前期繰越収支差額	148,882,279	前期繰越収支差額	102,613,512
次期繰越収支差額	102,613,512	次期繰越収支差額	91,571,407

社全日本不動産協会東京都本部			
第2号議案 平成20年度収支決算（一般会計）概要表 平成20年4月1日～平成21年3月31日まで		第6号議案 平成21年度収支予算（一般会計）概要表 平成21年4月1日～平成22年3月31日まで	
科目	決算額(単位:円)	科目	予算額(単位:円)
事業活動収入計	497,991,524	事業活動収入計	469,145,532
事業活動支出計	528,145,642	事業活動支出計	528,801,040
事業活動収支差額	△30,154,118	事業活動収支差額	△59,655,508
投資活動収入計	1,958,080	投資活動収入計	1,000
投資活動支出計	18,222,363	投資活動支出計	25,226,637
投資活動収支差額	△16,264,283	投資活動収支差額	△25,225,637
予備費支出	0	予備費支出	25,000,000
当期収支差額	△46,418,401	当期収支差額	△109,881,145
前期繰越収支差額	235,139,266	前期繰越収支差額	188,720,865
次期繰越収支差額	188,720,865	次期繰越収支差額	78,839,720

第7号議案 総本部総会代議員の選任に関する件

提案された90名の総本部総会代議員が、承認された。

社全日本不動産協会東京都本部 通常総会 議案内容

第1号議案 平成20年度 事業報告に関する件

電飾看板の増設、ホームページの刷新やテレビCMなどにより、都本部のPRや会員業務支援に貢献した。宅地建物取引主任者講習センター業務として、法定講習会を23回開催し、前年度を大幅に上回る3,194名が受講した。「全日東京アカデミー」では、都民及び会員向けに各種研修や講座を16回実施した結果、のべ2,050名が受講した。相談事業として、都本部において弁護士等の専門家による相談や不動産街頭無料相談会を行い、相談件数はそれぞれ250件と852件に上った。

また、公益法人制度改革に対応するための研修会を開催したほか、総本部主催の研修会に役職員が参加した。

第2号議案 平成20年度 決算報告に関する件

別表参照。

第3号議案 平成20年度 監査報告に関する件

業務処理は適正に実施されており、出納業務は適正に処理されていることが報告された。

第4号議案 平成21年度 事業計画(案)に関する件

不動産取引に関する相談事業を充実、物件情報交換会等の開催や会員間交流を図る場を提供、及び全日東京アカデミーを通じ、不動産に関する専門的知識や最新情報の研修に努める。

また、会員業務支援の充実を図るため会員ニーズに沿った営業ツールを提供し、退会の未然防止に努める。

東京都民や新規免許取得予定者に対して協会のPRを図るため、インターネット広告を中心とした広報活動を展開する。

公益法人制度改革に対応するため、東京都本部として調査研究と事業活動・資産内容の総点検を行う。

第5号議案 会費の改定(案)に関する件

正会員の会費を4万円から3万2千円に改定する。

社不動産保証協会東京都本部 通常総会 議案内容

第1号議案 平成20年度 事業報告に関する件

厳しい経済環境のなか、正会員が504社入会した。苦情申出件数が224件と、昨年101件に比べ急増した。迅速に対応するため、聴聞会の回数が増加した。弁済業務保証金から還付を受け得る債権として認証された件数・認証額は、いずれも前年度を上回る16社23件・6,773万4,911円となった。

東京国際フォーラムで実施した法定研修会は、都本部として初めて5千人を上回る、5085名の参加があった。

第2号議案 平成20年度 決算報告に関する件

別表参照。

第3号議案 平成20年度 監査報告に関する件

業務処理は適正に実施されており、出納業務は適正に処理されていることが報告された。

第4号議案 平成21年度 事業計画(案)に関する件

本年度の新規入会見込は460社とし、会員8,000社達成を目標とする。

申出件数が増加し、複雑多様化している苦情・紛争について公正な処理と早期解決を図るため、弁護士等専門家の助言を積極的に求めるとともに、相談担当者の法律実務研修を実施し紛争処理能力の向上を目指す。さらに、行政や関係機関との関係を構築することで業務の円滑化を図る。

法定研修会を9月16日(水)に東京国際フォーラムにおいて開催する。

第5号議案 平成21年度 収支予算(案)に関する件

別表参照。

第6号議案 役員選任に関する件 … 別表参照

37名の理事、監事5名が承認され、新理事で開催した理事会において、本部長に原嶋和利理事が選任された旨の報告があり承認された。学識経験理事、本部長推薦理事の選任及び総本部役員候補者の選出について、本総会終了後に開催される最初の理事会に一任することが承認された。



通常総会の様子。会場では今後の方向性等を含め活発な議論が展開されました。

数値で見る街の実態

データは嘘をつかない。東京の街に関する多くの指標を適切にマトリックス処理すれば、エリアの特性が浮かび上がってくる。シリーズでその特性を見ていこう。

【データ提供/分析マップ作成】
株式会社ユー・ディ・エス システム開発室 ビジネスGISコーディネーター 坂尾和弘
URL: http://www.uds.co.jp/ Mail: info@uds.co.jp
TEL: 03-3479-7412 FAX: 03-3479-6359

日暮里～千住

千住大橋駅、北千住駅周辺の持家世帯年収が高いが、南千住駅から東に1km離れた校区では一転持家世帯年収が低いことがわかる。図の左下、山の手線沿線内からは、ほぼ全域にわたり年収ランクは高くなる。

校区名	持家平均年収	※参考・借家平均年収
千寿第八	1,103.65	507.80
第三瑞光	1,070.31	445.93
千寿桜	965.25	408.68
根津	962.16	561.76
浅草	947.51	478.49
根岸	936.21	417.24
千寿	921.30	435.63
上野	913.98	474.07
汐見	892.37	526.66
千寿第二	866.83	445.55



東京都内を5つのエリアに分け、小学校の校区ごとの持家世帯の平均年収を比較してみた。取り上げたのは日暮里～千住の下町エリア、京王線・小田急線沿線の世田谷区高級住宅地エリア、新宿～中野の副都心エリア、北区・板橋区の城北エリア、JR中央線沿い小金井周辺の郊外エリア、である。

それぞれのエリアは、ある一定の均質化したイメージで捉えられることが多いが、そこに住んでいる人たちはいろいろなタイプで構成されていることが分かる。一言で「下町エリア」といっても、さまざまな人たちが住んでいる。小学校の校区という地域分けの最小単位で分けけた場合、色鮮やかなモザイク状になることにご注目いただきたい。

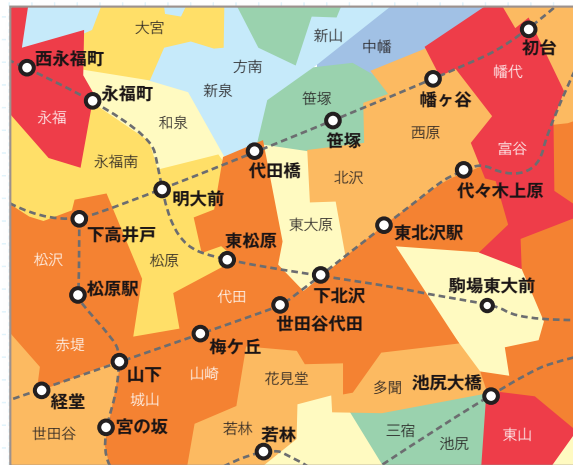
ただし、郊外に行くとタイプは均質化する。都心のほうがさまざまな人たちが集まっていることになる。

vol.1 2005年国勢調査、2003年住宅・土地統計調査を基に 小学校の校区から見た年収別データ

幡ヶ谷～代田～経堂

京王線に沿って南側は概ね年収水準が高いが、京王線以北となると低くなることわかる。

校区名	持家平均年収	※参考・借家平均年収
富谷	1,192.80	635.27
東山	1,192.52	789.38
永福	1,145.43	529.79
幡代	1,142.58	588.58
代田	1,059.01	448.17
赤堤	1,053.45	532.09
山崎	1,027.56	464.01
菅狩	1,006.91	530.34
池之上	1,001.32	445.18
代沢	986.19	473.01



データの見方

小学校区ごとに持家世帯の平均年収を年収ランク毎に色分け地図を作成した。数表のみでは解りにくい世帯年収の分布が視覚的にみることが出来る。平均年収ごとに右図のように色分けを行った。また、参考として借家世帯の平均年収も表示した。持家世帯、借家世帯のカテゴリ分けは、住宅・土地統計調査の区分けに基づく。

持家平均年収(万円)

- 1,100～1,600
- 940～1,100
- 840～940
- 800～840
- 760～800
- 710～760
- 630～710
- 380～630

- JR線
- 私鉄、地下鉄など

板橋～王子～駒込

巢鴨駅、滝野川地域は非常に持ち家世帯年収が高い。十条駅から東南周辺、北池袋駅から西側は低くなっていることがわかる。

校区名	持家平均年収	※参考・借家平均年収
仰高	1,054.79	497.72
滝野川	969.68	467.41
駒込	962.14	585.93
滝野川第一	943.38	445.06
梅木	912.48	412.69
滝野川第三	912.48	405.46
金沢	910.31	496.29
滝野川第七	902.14	423.59
板橋第一	869.85	434.41
桜田	859.57	474.85



※板橋駅の右隣は人口希薄エリア

新宿～中野

新宿駅周辺、特に大久保近辺は持家世帯年収が低いことがわかる。中央線沿線は東中野駅より西側は高くなっている。

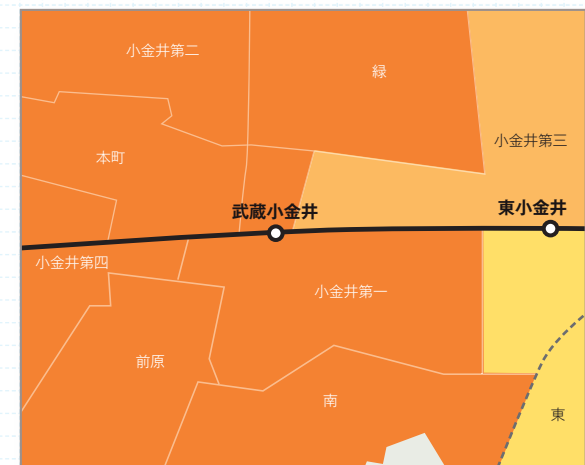
校区名	持家平均年収	※参考・借家平均年収
東中野	1,029.94	486.80
落合第四	1,024.79	523.73
四谷第四	1,024.68	507.39
高南	1,005.20	453.95
西戸山	984.46	519.13
桃園第二	960.79	461.73
谷戸	951.31	479.73
山谷	932.15	584.31
代々木	930.93	526.56
四谷第六	927.88	548.75



武蔵小金井周辺

武蔵小金井駅周辺では広範囲にわたり持家世帯年収が高い。東小金井駅では若干低くなるものの、23区内での地域ごとのばらつき具合と比べると一律して世帯年収が高い市であることがわかる。

校区名	持家平均年収	※参考・借家平均年収
小金井第四	1,035.32	479.96
緑	996.03	505.63
本町	987.40	487.93
小金井第二	974.42	522.68
南	972.18	500.61
前原	960.93	484.76
小金井第一	946.76	500.35
小金井第三	905.23	490.35
東	814.87	417.43

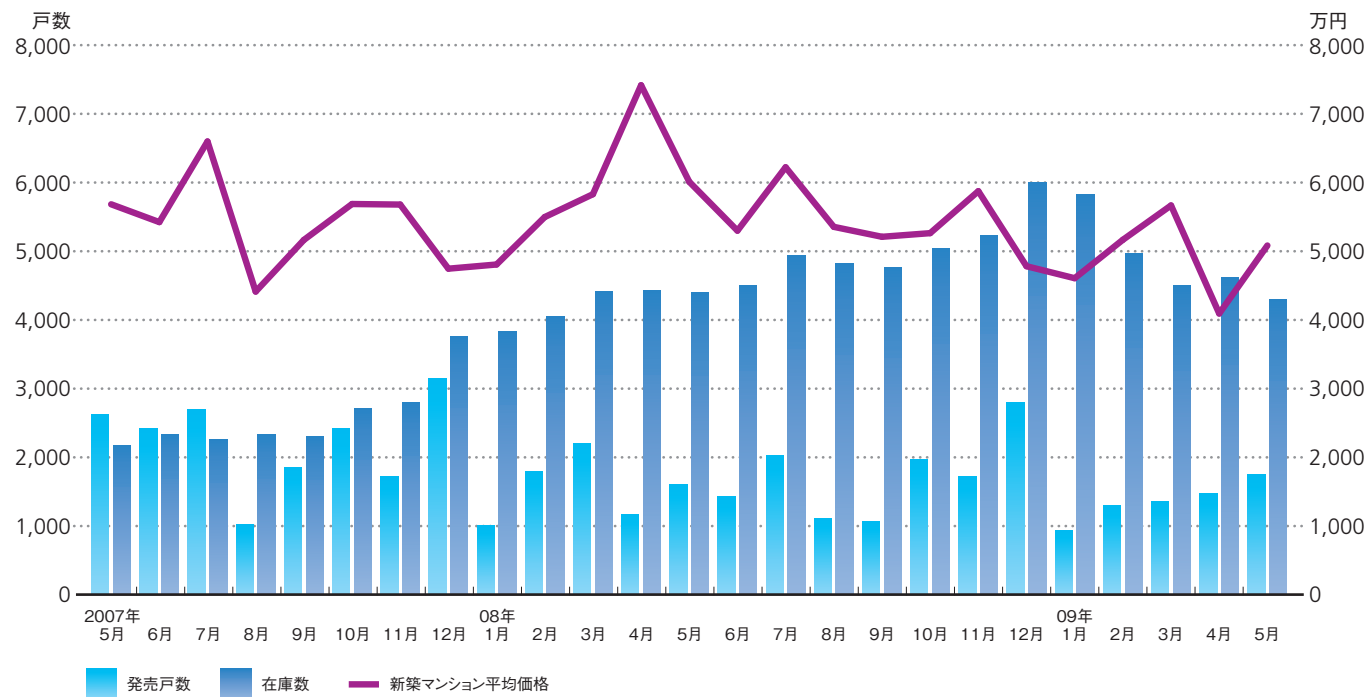


新築マンション市場の動き | 2007年7月を境に在庫数が発売戸数を上回る

東京都のマンション市場の活況が最高潮に達したのは2007年7月です。JR飯田橋駅近接の「プラウドタワー千代田富士見」306戸が、平均価格1億651万円にもかかわらず、即日完売しました。同月のマンション平均価格は6612万円とバブル崩壊以降、最高値を付けました。しかしそれ以降、発売戸

数よりも在庫数のほうが上回っています。在庫数は価格動向の下落基調に合わせて減少していますが、発売戸数をはるかに上回る水準が続いています。なお、2008年4月に平均価格が突出しているのは、平均価格1億3807万円の「パークコート赤坂ザタワー1期1~3次」289戸が発売されたためです。

◆資料/ (株)不動産経済研究所「月次市場動向」

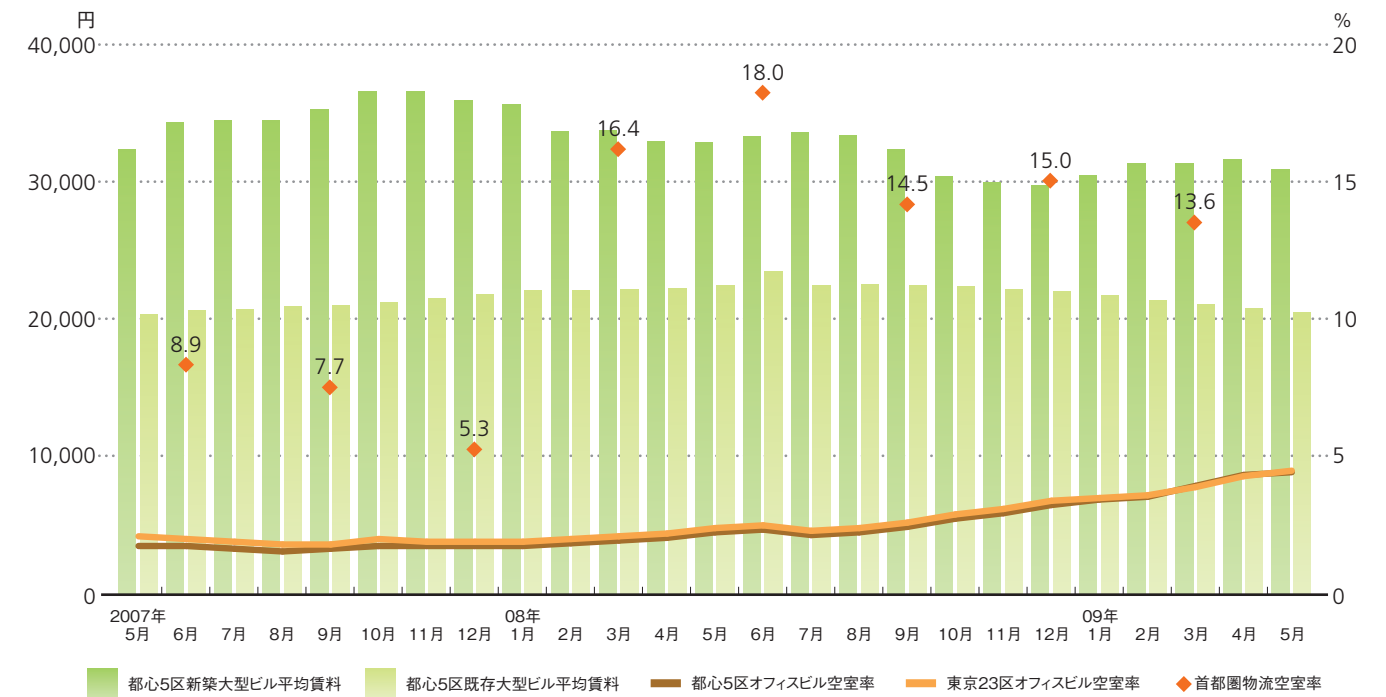


オフィス市場の動き | 上がり続けるオフィスビル空室率と改善基調に乗った物流施設

2008年7月以降、毎月上昇を続けたオフィスビルの空室率は、都心5区・東京23区共に4.4%と、過去2年間で最も高い状況にあります。一方、2008年夏頃にピークを打った物流施設の空室率(下記のグラフは四半期のデータを元に作成)は、順調な改善を見せています。また、都心5区の新築大型

ビルの平均賃料は2007年11月をピークに下落基調で推移しています。都心5区の既存ビル大型ビルの平均賃料は、それに遅れること約半年、2008年6月にピークを付け、それ以降弱含みで推移しています。ただし、新築に比べ下落幅は緩やかです。

◆資料/三鬼商事(株)「調査月報」、CBRE(株)「物流施設空室率」・「オフィスマーケット市況速報」



首都圏先読みマンション市場

福田 秋生
(株)不動産経済研究所取締役 企画調査部長

現 在の首都圏マンション市場の問題点は何かといえば「高い在庫水準と完成在庫率の高さ」です。基本的に適正在庫は供給量の2カ月分です。年間供給8万戸時代ならばその在庫は1万2~3000戸、年間供給4万戸時代ならばその半分の6~7000戸といった水準になります。昨年は、長年続いたマンション大量供給が完全に途切れ、年間供給は4万戸台前半まで落ち込みました。ところが、昨年末時点で在庫は1万2427戸もあったのです。この在庫数は、マンションデベロッパーの価格改定などの懸命の努力により、今年5月末時点では8000戸台前半にまで減ってきています。しかし、問題はそこに占める完成在庫率の高さです。昨年

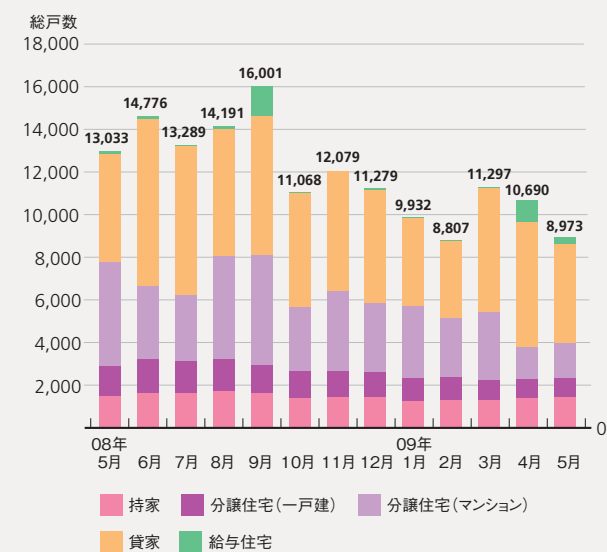
4月に57.1%にまで上昇した完成在庫率は、それ以降、ほぼ毎月、50%の大体に乗っており、5月末では68.4%にまで達しています。この完成在庫率の高さは、価格高騰後の販売不振に共通して見られる現象で、バブル崩壊後の1992~93年も同様のことが起きました。市場価格から乖離したことによる販売不振のマンション完成在庫は大変売りにくい商品です。購入者に買っていただくためには、適正価格まで値を下げることも、方法はありません。今年の秋以降は、安く仕入れた土地の上に、低廉な建築費で建てる「新価格」マンションの供給が始まるものと見られます。その前に完成在庫を売り切ってしまうことが、マンション市場浮揚に向けた第一歩となるでしょう。

新設住宅着工戸数の動き

マンション着工が大幅減少、貸家は堅調な動き

2008年9月に約1万6000戸に上った東京都における新設住宅着工戸数は、直近の2009年5月にはその半分近くまで落ち込みました。とりわけ分譲住宅の減少が目立ち、なかでもマンションは3分の1に減りました。一方、貸家の着工は平均してほぼ一定水準を保ち、堅調な動きを示しています。なお、2008年9月と2009年4月に1000戸以上と突出した着工戸数となった給与住宅は、100戸以上の大型社宅が相次いで着工されたためです。

◆資料/東京都新設住宅着工統計



アパート家賃・入居率アップ

秘策 教えます

厳しさを増す昨今の賃貸住宅業界。突破口を見つけるには？「プロバティマネジメント」のプロ、オーナーズエージェント(株)、(株)アートアベニュー代表取締役の藤澤雅義氏がノウハウを伝授する。



オーナーズエージェント株式会社
株式会社アートアベニュー
代表取締役
藤澤 雅義 CPM®
Masayoshi Fujisawa

都内の不動産会社及びハウスメーカー勤務を経て、1996年に賃貸物件の企画・建築プロデュース及びその経営管理（プロバティマネジメント/PM）を専門とする株アートアベニューを設立。代表取締役社長に就任。2001年、建築会社とPM会社に業務支援とコンサルティングをするオーナーズエージェントを設立し、代表取締役社長に就任。CPM®/米田不動産経営管理士（サートファイブ・プロバティ・マネージャー）、CFP®/サートファイブ・ファイナンシャル・プランナー。

第1回

決まる物件を分析して推理 新しいアイデアにトライ！

この「不動産東京」で連載を担当することになりました藤澤です。よろしくお願いたします。独立して13年が経ちますが、主に賃貸住宅の企画・管理と、オーナー様と業者様向けに、そのコンサルティングをしております。

さて、2009年春の繁忙期が過ぎてしばらく経ちましたが、首都圏の賃貸市場はいかがでしょうか？ 私は現在47歳になりましたが、大学卒業後、ずっとこの業界にいるなかで、いまが一番悪いと言えるでしょう。情報を精査すると大体、集客は10%程度減になり、賃料も昨年に比べて数%下落しているといった状況でしょうか。いままで私自身が建築プロデュースをした物件が新築で建ちあがって、入居の決まりが悪いというようなことは一度も無かったです。むしろ相場以上に高くそして早く決まってきたのが自慢だったので。しかし、この春千葉で完成した16戸のワンルームマンションは、満室になるまで、完成後3ヶ月以上を要しました。初めての失敗(?)です。

プロデュース物件でなくとも、東京もしくはその近郊では、春に完成したら大体1ヶ月もあれば

全室満室になるのが以前の常識でした。「世の中変わった」ということでしょうか。ファンド向け物件が大量供給されているなど、それなりの理由はあるのですが、「それにしても…」、というのが実感です。

私は、賃貸住宅業界が「甘い業界」ではなくなったのかな、と思います。いままで、ただ普通に募集していれば、申し込みが入って満室になるのが、ごく当たり前でしたが、そうではなくなったのです。物件ごとに知恵を絞っていかないと駄目な時代になったのです。

本当に「プロフェッショナル」でないと、成功しない。厳しい時代ではありますが、しかし、これからは「プロ」と「アマチュア」、「努力する人」と「努力しない人」の差がはっきり結果に出るわけですから、考え

ようによっては「良い時代になった」と言えますね。「頑張る」「知恵を出す人」は今まで以上に評価されるのですから。「頑張る知恵を出す」しかないですね、これからは。

厳しいとは言っても、早く決まってくる物件も中にはあるのです。決まる物件と決まらない物件の差には、当然何か理由があるのです。それを分析して推理し、他の物件で試していく、新しいアイデアにトライしてみる、そういう姿勢が必要になったということです。

最近、「空室対策」をどうするか？という質問や依頼が業者の方から多くなってきました。次号からそのさわりを皆さんにお伝えしていきます。



株オーナーズエージェントのプロデュース物件「メゾン・ブランシェ」

なるほど！

不動産ブログ 活用術

ブログをうまく使いこなして、業績をアップさせるには？不動産におけるブログ活用に詳しい株式会社レックアイ SP事業部部長の毛屋寛氏が実践解説する。



株レックアイ
SP事業部 部長
毛屋 寛
Hiroshi Keya

1991年4月 株大京に入社。情報システム部にて大京グループのIT化、特にCRMの開発・運用、WEBでの販売戦略に従事。2000年9月退社後、2000年10月株ダイナシティ入社。IT企画部部長として、社内のシステム化、WEBでの販売戦略に従事。WEBではネット成約率を5%から40%まで上昇させた実績を持つ。2008年12月より現職。

[VOL.1]

ブログの特徴と 不動産における活用パターン

販売促進にはインターネットの活用が欠かせないという時代になり、各不動産会社の営業担当者もインターネット広告に対する知識や、インターネット広告活用による費用対効果向上意識が高まっているようです。

特に、自社のホームページへ誘導し、資料請求などお客様からのお問い合わせを獲得し、そのお客様を追客することが成約率を高め、かつ費用対効果も高いことから、自社サイトへの誘導そしてサイト訪問したお客様のコンバージョン率（資料請求やお問い合わせの獲得）アップに注力する傾向が、最近では多くなってきております。

サイト訪問したお客様のコンバージョン率を高めるための具体策として、コンテンツの充実化によるお客様の物件関心を向上させる策が取られています。例えば、① 物件のセールスポイントの強調、② 画像を多用することでのイメージ訴求強化、③ 「お客様の声」など第三者からの好印象の掲載、などです。

この物件訴求のために、ブログを活用する企業が増えてきました。

ブログは、継続して更新される日記形式のウェブサイトであり、イン

ターネットの専門知識がなくても簡単に作成でき、また携帯電話からも更新することができることからブログ作成者が急増し、ブログが注目されるようになりました。今やブログ作成者は、「ブロガー」と呼ばれるようになり、芸能人など著名

人は、自分のブログを持っていることが当たり前になってきています。

企業でブログを活用する場合は、① 企業イメージの向上のため、② 商品認知度の強化、③ SEO（検索エンジンの最適化）対策の一環、などを目的として自社ホームページ内に作成する企業が多いようです。

では、不動産業界ではブログをどのように活用しているのでしょうか？

不動産業界においても前述の①～③を目的としてブログを作成している企業が圧倒的に多く、新築マンション分譲会社で最も多い例が、『物件ブログ』の作成です。

物件ブログはパンフレットにない情報を掲載することで、

- ・新規のお客様の関心度向上
- ・既検討者への更なる関心度の向上

【物件ブログ】の作成例

- ▶ 物件の設備や仕様についての詳細な説明
- ▶ 物件近隣の施設や飲食店の紹介
- ▶ 物件イベントの告知
- ▶ 活気に溢れたモデルルームの雰囲気
- ▶ 建築現場の進捗状況
- ▶ お客様からのよくある質問とその回答
- ▶ 税金について

・既契約者へのご入居迄の不安解消などにも役立っています。

賃貸・仲介会社で多いブログ活用方法は、「営業担当者ブログ」や「社長ブログ」です。

「営業担当者ブログ」は、営業担当者が会社の雰囲気を紹介したり、他の営業社員の良さを紹介したりすることで企業イメージの向上を図りつつ、その中でオススメの物件を紹介していくことで販促につなげているパターンが多いようです。

「社長ブログ」では、社長自らの考え方を語ることで、企業の信頼性の向上を図っている企業が多いようです。

では、実際このようなブログは効果があるのでしょうか？

今回は、このブログ効果について説明していきますので、ご期待ください。

法令・書式 Q&A 相談室から

本欄では、宅建業者を中心に寄せられた様々なご照会の中から、広く会員の皆様にご紹介していただきたいと思います。なお本稿には私見にわたるところがみられるはずですが、そこは賢明な読者の皆様にご判読していただけるものと思っています。

不動産取引問題研究所 代表

三好 弘悦

Hiroyoshi Miyoshi
(前 都本部相談室長)



Q
家賃滞納に関する法的手段には
どんなものがありますか？

A
通常訴訟に至る前に、
支払督促などの手段が有効です。

電話や訪問、督促状など、あらゆる手段を講じても家賃が回収できない場合は、法的な手続きを取らざるを得ないと考えられます。しかし、いきなり通常の民事訴訟という裁判を起こすのは、手続きに要する時間、費用、労力などの面を考えると、必ずしも賃貸不動産の紛争の解決に適しているとはいえません。そこで、通常訴訟に至る前の法的手段の一つに、**支払督促**があります。賃料債権のような金銭などの請求に対して、債権者の一方的な申し立てで、その主張の真偽を審査せずに簡易裁判所が支払督促を出すものです(民事訴訟法382条)。支払督促の手続きは、債務者の普通裁判籍の所在地(通常は住所地)を管轄する簡易裁判所で行います。手続きを受けた裁判所は、実態面の審査をしないまま、債務者

に支払督促を発することになります。「裁判所の命令」という効果が期待出来ませんが、これに対し債務者が異議を申し立てると、通常の訴訟手続きに移行します(同法395条)。

また、債務者が意義を申し立てないのにも関わらず、家賃が支払われない場合も考えられます。その場合次の手段として強制執行が可能になる仮執行宣言の手続きを取れますが、滞納賃料のように金額が少額であれば、時間や費用が掛かる強制執行よりも、話し合い(和解)での任意の支払いも期待できる**少額訴訟**を選択の方が望ましいでしょう。少額訴訟とは、民事訴訟のうち60万円以下の金銭の支払いを求める訴えについて原則として一日(最初の口頭弁論の期日)で審理を終え、直ちに判決が言い渡されるものです(同法368条1項)。当事者は、審理の日までに自分が有利になる証拠を全て提出しなければなりません。少額訴訟の提起は、簡易裁判所に訴状を提出するか、口頭での提起も可能です。

一方被告側は、通常の訴訟での審理への移行を申し立てられますが、少額訴訟の最初の審理日に弁論すると、通常訴訟の手続きは取れなくなります。法廷では、通常の裁判とは

異なり、基本的には裁判官とともに丸いラウンドテーブルに着席する形式で、審理が進められます。なお、少額訴訟の判決に対しては、控訴することは出来ません。簡易裁判所に対しての異議申し立てのみが認められています。適法な異議があった場合は、裁判所は通常訴訟として取り扱うことになり、引き続き審理および裁判が続けられます。

もちろん、このような方法を取る前に家賃を回収するのがベストですが、どうしても払ってくれない借主には法的手段もやむを得ません。貸家業は、賃料を回収できなければ、成り立たない事業だからです。

Q
「支払督促」や「少額訴訟」
以外の法的手段はありますか？

A
当事者双方の境遇や心情も
考慮する「民事調停」や
「即決和解」が利用できます。

次いで、「民事調停」や「即決和解」を取りあげたいと思います。

民事調停とは、民事紛争を解決するため、裁判官と良識ある民間人で構成する「調停委員会」により、双方のいい分を聞いて、互いに納得させ、妥当な解決策を図るための制度です。必ずしも法律だけに捉われずに、双方の境遇や心情などを考慮し、実情に即した話し合いによる解決を目指すため、非公開で行われます。

具体的には、簡易裁判所にある調停室で調停委員が当事者から事情を聞き、指針や調停案を示し、双方の納得を得て合意を図ります。調停が成立すると、「調停調書」に合意内容が記載されます。この調停調書は「確定判決」と同一の効力があります。つまり、調停内容が履行されない場合、調停調書に基づき強制執行を申し立てることが出来るのです。

また、調停は話し合いが基調なので、不成立の場合でも自動的に訴訟に移行はしません。あくまで法的解決を目指すのであれば、改めて訴訟を提起しなければなりません。なお、賃料の増減請求に関しては、通常の民事訴訟の前に必ず調停の手続きを経なければならないことになっています。これを調停前置主義といえます(民事調停法24条の2第1項)。

ところで、起訴の前に当事者同士の話し合いで和解が成立、またはその見込みが立った場合、その内容をより確実なものにするため、裁判上の和解として扱える法的手段があります。それが「即決和解」とも称される**訴訟提起前の和解**(民事訴訟法275条)です。成立する見込みのある和解案を申立書に添付し、簡易裁判

所に和解の期日に当事者双方が出頭して、合意に至れば和解内容を裁判所書記官が「和解調書」に記載します。この和解調書には「確定判決」と同一の効力があるため、調書に記載された内容が履行されないときは、強制執行の申し立てが可能です。即決和解は、請求内容に制限がないので、金銭の支払いだけでなく、建物の明け渡し請求についても利用できます。なお、和解の期日に当事者が出頭しない、または出頭しても合意に至らなかった場合は、当事者双方の申し立てにより訴訟手続きに移行することになります。支払督促や少額訴訟、民事調停などの法的手段を講じて、双方が納得しない場合は、通常の民事訴訟に移ることになります。

仮執行宣言

債務者が支払督促の送達を受けた日から2週間以内に督促の異議や支払いがない場合、債権者の申し立てで裁判所が支払督促に手続きの費用額を付記して仮執行宣言します。この宣言が付された支払督促は、確定判決と同一の効力(民事訴訟法396条)をもち、強制執行が可能となります(民事執行法25条ただし書)。

調停前置主義

賃料や地代の増減請求だけでなく、離婚や人事に関する訴訟などを提起する前にも、まず簡易裁判所や家庭裁判所に調停を申し立てなければならないとされています。通常の民事訴訟は公開裁判となりますが、その前に当事者同士で、もう一度話し合いをしてみようという配慮です。

UNITED KINGDOM

London

英国発!

Fish&Chipsな誌上ブログ

[最終回]

text = ijiji

著者紹介

ijiji (いじいじ)

本名 / 井嶋靖和

1971年、神奈川県生まれ。英国在住イギリス人女性と結婚を期に英国へ移住するも、簡単に日本に戻れないとなるや否や日本の良さを痛感する。不動産業の経験はないが、宅建試験は合格(というも単に資格マニアだったからとか)。ブログ「～英国発! フィッシュに醤油、チップスはお箸でなブログ～」(<http://ameblo.jp/ijiji/>)にて近況を不定期に更新中。

Title:

マイホームに見る価値観の相違

～コンビニはNO THANK YOU!?～

ポンド安で人気の英国不動産

英国でもそれなりに夏になり、庭の芝が日に日に伸びて、またまた定期的に芝刈り機と共に休日無駄に過ごしている今日この頃。でない、近所の人たちに庭の手入れもしない横着家族と思われたくないだけの私の奥さんの機嫌が悪くなるので…。とはいえ、そこは「我が家」の庭。ローンで首が回らないと言いつつも、どこかでそんな芝刈りも楽しんでいる部分が自分の中にあたりするのまた事実。マイホームパパってことなのだろうか?

で、そのローン。今となって一つ後悔があります。ここ数年高い高いと言われてきましたが、不動産バブル崩壊と円高ポンド安のおかげで、日本人から見るといつの間にか一時期の半値のとっ～でもリーズナブルになった英国の不動産。家賃収入に加え、将来の不動産価格上昇とポンド高による為替益を謳い、ロンドンにある不動産屋では日本人に投資目的での物件購入を勧めているところもあるよう。最近では、日本でも大家さんがアラブの方、なんてことが聞かれたりします。これだけ世界がごちゃ混ぜになれば逆もまたばかり。円高を活かして、企業だけでなく日本の個人マネーも海を越えて不動産投資に動くんでしょうか。

そして私ですが、なんだかんだで英国滞在は結構な期間になりますが、相変わらず頭の中で全てを円換

算しながら生活しているので、「なんで数年前に円をこっちへ持ってきてしまったんだ? 今だったら、我が家の月々のローンが格段に下げられたのに～」と、悔やんでいる次第です。しかしながら、本来、一番見極めの出来るはずの金融のプロ中のプロが、サブプライムで大きな損害を被ったりしているわけで、ハンサムだけがとりえ(?)の私に将来の金融や経済動向が見通せるわけもなく、まあ実際のところ、けてして損をした訳ではないので、よしとしておこうと自分に言い聞かせている感じですが。

さてさてマイホームということで、その辺の話をもう少ししたいと思います。色々なことで価値観の違う日本と英国ですが、住宅物件の価値を見出すところもまた違います。先日、私の奥さんとそんな日英の違いでちょっとした口論をしました。それはコンビニ好きの私が深夜に無性にシュークリームが食べたくなり、「うちの近くに日本のようにコンビニがあったらな～」と言った一言に、彼女がすかさず反論。「近くにそんな店があれば、家の価値が下がるでしょ!!」と。英国では近くにコンビニのような店があると、人通りが多くなるさくくなり、ゴミも増えて、家の評価がマイナスになるらしい。っと、その前に、大体、英国には日本のコンビニにあたるような、品揃え、営業時間、品質、衛生面で一定水準のある店自体ないんですけどね(泣)。

子育て環境の良さが住宅購入の決め手

そういえば、先日話をしたある夫婦も言っていました。近くに幹線道路の入り口を作る計画があるらしく、近所の人たちが大反対しているとのこと。アクセスが便利になるとはいえ、代わりに車の往来が激しくなり、騒音や排ガスの問題などが重視され、住宅地、特に小さな子供のいるファミリー向けとしては評価が下がるのだそうです。同じような理由で、駅の近くもダメ。人通りに加え、英国では少し郊外に出ると、駅の駐車場が無料で開放されている所も多く、これまた時間帯によって車の出入りが頻繁。以前にこちらで書いたように、英国は住み替え社会。家族構成や仕事などの環境の変化に合わせて家を住み替えていきますので、常に物件を売却する意識が頭の隅にあるためか、その辺りに関しては敏感なのかもしれません。

逆に好まれるのが、公園や評判のいい学校の近く。ちなみにここで言う公園は、東京ドームが入る程広く緑が多くて、犬を放して散歩させたり、週末には簡易サッカーグラウンドを数面作って、大人や子供がサッカーを楽しめ、また、何かのイベントがあると、移動式の遊園地が設置されたりするような公園です。そして学校ですが、英国では学区外の公立学校でも、空きがあり許可が得られれば、希望する学校へ子供を通わせることができます。しかし、当然



キャパシティの問題もあり、人気のある学校への入学・転入は大変厳しい。そんな中、住居がその学区内だと当然ですが考慮されるポイントが上がり、受け入れられる可能性も高くなります。そして、前回のコラムで書いたように、英国では子供の学校への送り迎えは親がしますので、とにかく家から学校が近いことが親にとっては何よりありがたいことなんです。

住環境に関しては子供への環境が第一なのは人種・文化に関わらずってところでしょうか。とにかく英国では住宅はある意味、他のものから隔離された住宅街にあってこそ住宅であり、緑が多くひっそりとしていることが何よりも価値を得ます。一度家に帰ったら、翌朝仕事や学校に出掛けるまでは一切家を出ないって感じです。町のつくり、公共交通機関の整備状況からか、車が日本以上に生活する上で必需品であるゆえ、生活スタイルもまさしくマイカー(一家に1、2台)があることを前提としているのが、日本との違いを生んでいるようです。

夜中に小腹が減ったからといって、ひょこっとコンビニに出掛けるような日本の生活スタイルはありません。私個人としては、この「ひょこっとコンビニ文化」が恋しくて仕方がないんですが…。そういえば、ただ今夏真っ盛りですが、そろそろコンビニに中華まん、おでんが登場しますね。日本での独身時代は「職場、家、時々コンビニ」なんて単調な生活をしていた私には、新しい季節の到来を感じることも出来るコンビニは、とても意味のある所でありました(シュークリームだけではありません)。

とにかく、日本人にとってコンビニは、普段の生活にしっかりと入り込んだ小さなアミューズメントパーク。アメリカ発祥とはいえ、育ちは断然、日本。そして今ではアジア諸国でも日本式のコンビニが好評で、生活の中に浸透し始めているようです。マンガやアニメに続いて、この文化もアジアを抜けて欧米に出てくれると、非常にうれしいんですが、はて、その時私の奥さんはどうでるだろう?

本部

共済会からのお知らせ

平 成21年5月21日開催の通常総会に於いて、改正保険業法、及び公益法人関連三法への対応を図るため、全日共済会は平成22年5月末日で解散し、資産と事業を引き継ぐ新たな任意団体を平成22年6月1日に設立することが可決、承認されました。

この新たな任意団体としての名称、事業詳細等については平成21年度中に引き続き、検討を進めて参ります。

現在の共済会の制度は平成22年5月末日迄となりますのでご理解、ご承知下さいますよう、宜しくお願い申し上げます。

本部

会員増強キャンペーン

新 規入会者の紹介者になっていただきました東京都本部会員の皆様に、下記により1社につき、原則2万円の商品券を進呈させていただきます。

制度概要

- ①平成21年4月1日～平成22年3月31日の間に東京都本部へ入会申請書を提出した新規入会申請者(本店)の紹介者が対象となります。
 - ②キャンペーン対象の紹介者は、東京都本部の会員に限ります。
 - ③謝礼は2万円の商品券となります。
 - ④紹介者が2名の場合、各1万円の商品券を進呈します。
 - ⑤入会の申請途中で、紹介者が変更となった場合、入会決定時の紹介者となります。
 - ⑥申請者の入会が決定後、事務処理をいたうえて進呈いたします。
- ※紹介者資格=全日所属(関東地区協議会)の正会員で、3年以上の会員歴を持つ方に限ります。このほか、諸条件を満たす必要があります。

支部

城東第一支部 事務所新設のお知らせ

所在地
足立区千住1-22-9 遊楽区ビル201号
北千住駅徒歩6分
電話 03-5813-9400 FAX 03-5813-9157

業務時間
月・火・木・金
10:00～17:00



支部

江戸川支部 事務所新設のお知らせ

所在地
江戸川区東小松川2-28-15 江戸川グリーンハイツ202号
船堀駅よりバス5分 東小松川2丁目バス停前
電話 03-5663-7704 FAX 03-5663-7705

業務時間
月・火・木・金
9:00～16:00

支部

「全国住生活女性フォーラム」で 豊島・文京支部、庄子益枝副支部長が挨拶

5 月15日、(社)日本住宅建設産業協会と(財)日本賃貸住宅管理協会の共催で、初の試みとなる『全国住生活女性フォーラム』が東京・永田町で開催されました。住生活に関連する分野で働く女性たちが、業界団体の枠を超え活躍の場を広げるという目的のもと、全国の住宅・不動産関連団体の女性部会メンバーをはじめとする業界関係者などが多数聴講し、大盛況となりました。

ジャーナリストの櫻井よしこ氏による基調講演に続き、大学教授や女性企業経営者ら5名によるパネルディスカッションが行われました。その後の懇親会において、豊島・文京支部の庄子益枝副支部長が挨拶しました。発言要旨は次の通りです。「不動産業を営む上で、人とのつながり、また地域との交流を深めることは大変重要だと考えます。この信念のもと豊島・文京支部の会員



のうち女性が代表をつとめる法人40社を全て訪問し、約3年前に『女性経営者の会』を発足致しました。皆様のビジネスにおけるさらなる向上、また心や仕事が潤うような勉強会・懇親会を開催致しております。今回の『全国住生活女性フォーラム』におきましては、長くこうした活動をなさっている他団体の皆様のご意見をお伺いし、貴重な機会となりました。今後も地域で同じ仕事に携わる仲間として、輪を広げ、コミュニケーションを深めていきたいと思っております。その結果として、一つでもビジネスに繋げることができれば、こんなに素晴らしいことはないと思っております。」



支部

アットホーム(株)の工場見学 最新技術とスピードに圧倒される?!

城 南支部は6月3日、昭和40年代から不動産図面の配布を開始し、不動産流通近代化に取り組み数々の実績を挙げているアットホーム(株)(松村文衛社長)の工場見学会を開催、約50名が参加しました。

当日は大田区西蒲田のA・P・M蒲田ビル会議室に集合、アットホームの会社概要や同社の3つの主な業務である図面配布やインターネット事業についての説明を受け、参加者は4つのグループに分かれて西六郷の本社

棟、各多摩川工場の作図工程、校正、印刷、丁合などの制作現場やITツールを見て回り、最新の技術、スピードに見学者はびっくりの様子でした(3時間半見学)。アットホームの松村社長は冒頭での挨拶後、担当者の説明にも耳を傾け、「ここはなぜこうしないんだ」と激を飛ばす場面もあり、社長の前向きな姿勢がうかがわれました。また工場見学では、先頭に立って案内役を務められました。

編集後記

広報・相談委員長
高橋 民雄

本号は総会のご報告とそれに伴う役員人事等について、皆様にお知らせすることが主題となりました。本誌にありとあり、今期は新本部長に原嶋和利氏が選任され、併せて各役員が選任され、現在、各委員会とも精力的に活動を開始したところで御座います。かくいう私も、一昨年以来、二度目の広報相談委員長を委嘱されたところです。よろしく願い致します。それはさておきまして、現在、私どもの業界環境は、先日発表の都内地価公示価格が示すように明るい兆しが見えず、昨年同様、今期も厳しい状況が続く、との見方を大方の専門家が予測しております。

一方、私の友人であるデベロッパーの社長は、「すでに都内の良質な物件は競争が激化し、なかなか購入出来ない」とのこと、また流通やロジスティック業界も200～300億円規模のファンドを新たに立ち上げ、物件を探している現実があります。私自身も含め、なかなか解りづらい市場になっているというのが今日の状況であるように感じられます。そこで私たち広報相談委員会は、このような時期の本誌編集姿勢として「時代や景気予測の評論は専門家に任せ、あえて実務に即応した記事の編集を心がける」を主眼に、委員一同努力してまいりたいと存じますので、どうぞご理解の上ご協力のほど、よろしくお願い申し上げます。