

不動産東京

1
January 2010



2010年(平成22年)1月20日発行 | 季刊 | 通巻148号 | 1999年(平成11年)1月20日 第三種郵便物認可

特集

2010年 今年はこちら

日本経済と景気はこうなる
東京不動産市場はこうなる
2010年資金調達を考える

新春対談

民主党政権下で既存住宅市場はどうなる

不動産東京

2010年1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
文藝春秋				オジン弁当	サンクス	グランド アーク 半蔵門
	厚生会館		平河天満宮			半蔵門 駅 通り
全日会館	麹町会館	全共通ビル 砂防会館	全日東京会館 全日東京本部			内堀通り

COVER PHOTO
初詣風景 ©ASO FUJITA/amanaimagesRF/amanaimages





新年のご挨拶

(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

平 成22年の新春を迎え、心よりお慶び申し上げます。

日頃は当本部の事業運営や諸活動に多くのご支援、ご協力を賜りまして厚く御礼申し上げます。

昨年の通常総会において東京都本部長という重責を担うこととなりましたが、新年を迎えて責任の重大さを改めて痛感し、身が引き締まる思いでございます。

さて、昨年の不動産業界を顧みますと、企業の厳しい資金調達環境や低迷する収益、あるいは改善の見えてこない雇用情勢や所得環境の悪化による個人消費の低迷など、回復の進まない実体経済に、暗く大きな影響を受けた一

年となりました。改めて業界の苦境が浮き彫りになるなかで、住宅ローン控除の拡充等の政策支援や販売価格の下落等を要因として、中古戸建・マンション販売の現場に活気が戻るなど、明るい兆しも一部には見受けられましたが、全般的には大変厳しいものがありました。

このような状況の中、昨年12月末に新政権がまとめた税制改正大綱において、業界が要望していた住宅取得資金贈与の非課税枠の拡大をはじめ、各種税制特例の拡充・延長が概ね認められたことは、低迷する住宅市場活性化の基盤になると期待しております。

当協会にとりましても本年は、公益

法人制度改革への対応について重要な局面を迎える年になると考えております。当本部では、総本部が示す指針等に的確に従うのみならず、他の地方本部の範となるような積極的な対応を図ってまいります。

また、組織基盤の強化を図るための入会促進活動については、支部役員・事務局からの力強いご支援、ご協力をいただきながら、より積極的に進めてまいりたいと思います。

さらに、当本部諸事業の執行にあたりましては、日々の業務に精励されている会員各位の立場を配慮しながら、役職員が一体となって不動産業界の一層の発展を目指してまいります。どうか、本年も皆様の更なるご支援、ご協力を賜りますようお願い申し上げます。

最後になりましたが、皆様のご健勝と事業が益々ご発展されますよう祈念いたしまして、新年のご挨拶とさせていただきます。

社 団法人全日本不動産協会東京都本部並びに会員の皆様には、日頃の業務を通し都民の住生活の向上に寄与されるとともに、都政に対しても多大なご協力をいただき感謝申し上げます。

東京都では、昨年7月、政策誘導型都市づくりの基本的な方向を示す「都市づくりビジョン」を改定いたしました。ビジョンでは、「環境、緑、景観」を一層重視した都市づくりを推進していくため「世界の範となる魅力とにぎわいを備えた環境先進都市東京の創造」を新たな基本理念とし、低炭素型都市への転換、建築物の耐震化など、東京を美しく安全で住み心地のよい、さらに成熟を遂げた都市へと導いていくための道筋を示しております。

また、我が国では、世界に類を見ない速さで高齢化が進展し、特に東京の高齢者人口の増加は際立っています。

都では、高齢者の居住の安定を確保するため、住宅政策と福祉政策とを連携させ、高齢者向けの賃貸住宅及び老人ホームの供給の目標や、目標達成のために必要な取組等を内容とする高齢者居住安定確保計画の策定などに努めてまいります。

不動産業を取り巻く状況は依然として厳しいものがありますが、都市整備局としても、マンションの適正管理・耐震化・建替えの施策を総合的に進めるとともに、既存住宅の省エネ化や流通促進、長寿命で環境にも配慮した住宅の供給促進など、不動産の魅力を高

め市場の活性化に繋がる施策に取り組んでまいります。

昨年10月、「住宅瑕疵担保履行法」が本格施行され、本年4月には初めて届け出をしていただくことになりましたが、同制度の円滑な実施には、実務を担っている会員の皆様方との連携が欠かせません。より一層のご理解とご協力をお願いいたします。

年頭にあたり、本年が不動産業界にとって発展の年となることを期待し、併せて、会員の皆様のご健勝、ご繁栄を祈念いたしまして新年のご挨拶いたします。

新春を迎え、謹んで新年のご挨拶を申し上げます。

東京都都市整備局長
河島 均



特集 2010年 今年はいこうなる

昨年是不動産業にとって大変な1年でした。低迷した一般景気にさらに輪をかけて厳しい状況が続きました。地価は再び下落局面に入り、住宅着工も激減しました。一方で、戦後初めての本格的な政権交代があり、新政権政党の民主党の住宅・不動産政策が注目されました。さて、今年はいこうなるのでしょうか。住宅政策展開の方向性も含めて占ってみましょう。

特集 1

日本経済と景気はいこうなる

特集 2

東京不動産市場はいこうなる

分譲マンション市場 / 既存住宅市場
オフィス市場 / J-REIT市場

特集 3

2010年資金調達を考える

特集 4

新春対談 民主党政権下で既存住宅市場はいこうなる

CONTENTS

- | | | | |
|---|---|----|--|
| 1 | 特集
2010年今年はいこうなる | 12 | 連載
アパート家賃・入居率アップ秘策教えます
なるほど! 不動産ブログ活用術 |
| 2 | 日本経済と景気はいこうなる
永濱利廣・第一生命経済研首席エコノミスト | 14 | 連載
東京地元発見
第2回 世田谷区の巻 |
| 4 | 東京不動産市場はいこうなる
マンション/ビル/既存住宅/証券化 | 16 | 法令・書式Q&A
相談室から |
| 6 | 2010年資金調達を考える
紀平正幸・ファイナンシャルプランナー | 18 | 本部・支部だより / 編集後記 |
| 8 | 新春対談
民主党政権下で
既存住宅市場はいこうなる
中村哲治・民主党参議院議員×
齊藤広子・明海大学不動産学部教授 | | |

不動産東京

2010年1月号 | No.148

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>

日本経済と 景気はこうなる

今年の日本経済と景気はどうなる!?
マスコミ等でも幅広く活躍している
第一生命経済研究所経済調査部主席エコノミストの
永濱利廣氏に、住宅、不動産の市況の
見通しも含めて、占っていただきました。



(株)第一生命経済研究所
経済調査部主席エコノミスト
永濱 利廣氏

民主党の政策で 0.5ポイントの押し上げ効果

昨年はリーマンショックが依然尾を引くなか、民主党の政権奪取をはじめ、ドバイショック、その後の急激な円高と、激震が走った一年でした。

そうですね。年が押し迫ってからのドバイショックは、短期で収束すると思われませんが、円高基調のほうはなかなか根深いものがあります。現在の円高の要因としては、アメリカの金融緩和が大きい訳ですが、今後その金融緩和が長引くという観測があります。円高のマイナス影響は後で触れますが、全体の景況感は、少なくとも今年前半ぐらいまでは、良くて「踊り場」という、厳しい状況になるのではないのでしょうか。

ただ、今年後半以降は、アメ

リカを中心に世界経済がある程度力強さを増してきますので、日本もそれにひっぱられる形で、ゆるやかな回復基調になると期待できます。また、今後は新興国の中間所得層が成長していきますから、そこに向けた外需にも目を向けていくべきでしょう。

今年の景気を民主党の政策から読み解いていただけますか。

民主党のマニフェストは、さまざまな形で経済や財政に影響を及ぼしますが、大きくはマイナス効果のものとプラス効果のものに分けられると思います。公共事業費・公務員人件費の削減などはマイナス効果です。しかし一方で、そうして捻出した財源を、子供手当・出産支援や公立高校の実質無償化、年金受給者の税負担軽減や介護労働

者の賃金引き上げなどを通じて、直接、家計に注ぎ込むことは、プラス効果です。これらは消費への波及効果を期待できます。

これらのプラス・マイナスを併せて試算すると、0.5ポイント程度のGDP押し上げ効果が予想されます。ただ、0.5ポイントの押し上げですと、10円の円高が進むとその効果が帳消しとなってしまいます。とにかく、円高を阻止しないとすべてがマイナスですね。輸出関連の産業は儲けが出ないばかりか、生産拠点の海外移転によって国内の雇用も失われますし、海外からの輸入が増えるので、引いては内需産業においても雇用や賃金が脅かされてしまいます。

民主党は、経済対策、マニフェストそのものを実行することも重要ですが、それ以上に一にも

二にも円高阻止の政策を出していく必要があるでしょう。円高に対する措置としては、政府の為替介入、日銀の金融緩和の強化などがあります。国債買入れ額の増額や、また、国債に留まらず民間の金融資産や外債をどんどん買っていくという手段も考えられます。打つ手はまだあります。

住宅・不動産に関しての民主党の政策をどう見ますか。

住宅の新規着工に関する支援が手薄というか、冷淡な感じはしますね。今後の新たな政策に期待したいところです。ただ、景気対策も考慮した住宅需要の刺激策として打ち出した、贈与の拡大であるとか、住宅金融支援機構を通じた住宅ローン金利の引き下げなどは、大いに評価できるのではないのでしょうか。

また、住宅エコポイント制が導入されることになりましたが、エコに絡めた住宅政策は今後さらに積極的に進めていくべきだと思います。よくエコというと、車や家電に目が行きがちですが、それらのものをひっくるめて、エネルギーを消費している器が、住宅ですから。「2020年CO₂ 25%削減」という厳しい目標達成のためにも、耐熱設備等を備えたエコな住宅への建て替えというのは必要でしょう。民主党には、エコ推進における住宅の重要性を把握し、統一のとれた成長戦略・政策を練ってほしいところです。恐らくそこが今後

の住宅・不動産にとって大きなビジネスチャンスになるのだと思います。

あとは、耐震ですね。単純な耐震だけでなく、エコも織り込んだ耐震住宅への建て替えなど、機能更新の部分が重要になってくるのではないのでしょうか。公共事業にしても、エコや耐震といった、無駄でないもの、将来必ず必要となるものは、どんどん積極的に取り組んでいくべきでしょう。学校の耐震化や、道路や橋の耐震補強といったインフラ整備は、必要性が高いだけではなく、これだけ景気が悪く需要が失われているときは、経済対策としても積極的に位置付けるべきだと思います。

今年の住宅・不動産の景気を占っていただきたいのですが。

地価は恐らく今年底打ちするのではないかと思います。過去のデータを見ても、地価は株価に一年遅れて底打ちしています。もちろん景気次第という面もありますが、日経平均で7000円台という大底を一旦打った株価に続いて、地価も今年あたりには底入れし、そこから足元の株価

回復基調高まれば 今年後半にも住宅ブーム

同様に、緩やかな戻りになるのではないかと予想しています。とはいえ、リーマンショック以前のようなミニバブル的な活況は期待できないと思いますよ。過剰な不動産マネーが流入するのではなく、実需に基づいた堅実な需要がマーケットを引っ張る形になるでしょう。下がりすぎた所からの正常・堅調な戻りは期待できると思います。

住宅に関しては、ファンダメンタルに見て厳しい状況ではありますが、一方で、高齢者中心に1400兆円以上の家計資産があることを考えると、もし地価の反転や景気回復による金利の上昇などの動きがあれば、それが契機となって急速に上向き可能性も秘めています。住宅は、一生で一番高い買い物ですから、将来に不安があるときはなかなか手が出せません。しかし、回復基調が高まってムードが変われば、一転してブームになることも考えられます。その時期は、早ければ今年後半に来るかもしれません。

地価は恐らく今年底打ちするのではないかと思います。



Toshihiro Nagahama

1995年早稲田大学理工学部卒業後、第一生命保険(株)入社。1998年(株)日本経済研究センター出向、2000年第一生命経済研究所経済調査部副主任研究員、2004年同主任エコノミストを経て、2008年より現職。



分譲マンション市場

都心居住という 原点志向の実需型が復活

不動産経済研究所社長
角田 勝司氏

新 築マンション市況の好不調を決めるのは常に東京地区のマンション需給である。とりわけ東京都心の供給が活発になると、必ず需要も復活するという相関性がある。ただし、需給の活性化が数年間にわたると、マンション販売価格が急騰し、たちまちにして販売は悪化する。近年の新築マンション市況が低迷し、新規供給が大幅減少し、完成済み在庫の販売に苦

心しているのは、過去に幾度となく見られたサイクルのボトムに陥っているからである。

昨年09年の東京都区部の新築マンションの発売戸数は約1万3500戸にとどまり、前年の1万5602戸に比べて1割以上減少した。04年の3万9147戸に比べれば、3分の1の激減である。04年には港区が4832戸、中央区が2369戸と供給が急増し、都心居住がブームとなって即日完売が

続出していた。ところが09年は港区が600戸、中央区が1000戸ほどにとどまり、都心部人気の陰りを象徴するものとなってしまった。09年のマンション価格は前年の5932万円から5128万円に値下がりしたが、ブームだった04年は4663万円であった。やはり5000万円を超えると需要は急減する。

今年は地価と建築費が大幅に値下がりした新規物件が再び都心部で増加する見込みで、しかも「再新価格」に更新した割安物件として発売されよう。久方ぶりに都心回帰、都心居住という原点志向の実需型マンション市場が復活しそうだ。



オフィス市場

23区の平均空室率は 年間2%ポイント程度上昇か

みずほ証券チーフ不動産アナリスト
石沢 卓志氏

東 京都心部では、09年5月頃から賃料を引き下げてテナントを誘致するビルが増加し、空室は徐々に解消されつつある。2年ほど前に7万円程度の賃料（坪当たり）を設定していたビルが、4万円以下で成約した例も見られるが、ほとんどのビルは賃貸事業の採算性を確保しているようだ。一方、郊外部のビルには、賃料を引き下げてもテナントが見つからない例が多

い。今年は、都心部の供給が比較的少なく、品川区大崎、世田谷区玉川、江東区木場など都心周辺部の供給が中心となる。オフィス需要が乏しいエリアで供給が増えるため、東京23区の平均空室率は年間で2%ポイント程度上昇し、都心部と都心部以外とで入居状況の格差が拡大すると予想される。

地方都市のビル市場は、全体として厳しい環境が続くそうだ。

横浜は2007年から4年連続、仙台も2008年から3年連続でビルの大量供給が続く見込み。大阪・名古屋は、2009年ほどではないが、2010年も大量供給が予定されており、さらに2011年以降も大規模開発が目白押しだ。一方、福岡は2009年7月で大量供給が一段落し、九州新幹線の全面開通への期待もあって、市況は回復傾向に向かうだろう。

2 008年秋以降の価格下落による売主の売却意向の低下から、既存（中古）住宅の品薄状態が続いている。顕著な例として都心3区の中古マンションの数は、2009年7～9月は2008年7～9月と比較して30%減となった（弊社「SUUMO」新規登録数）。こうした価格の下落傾向とそれによる品薄状況が急激に好転・反転する要素は今のところ見当たらない。ただし需要動向は根強いと考える。

既存住宅市場

根強い需要は変わらず、 若い世代からの支持も高い

リクルート住宅総研所長
矢部 智仁氏

来年以降、既存住宅への注目は一層高まりそうだ。

主な理由は市場における品揃え変化だ。新築分譲の供給戸数は引き続き低水準が予想され、住宅取得検討者にとっては既存住宅を選択の視野に入れることは不可避だ。また、今後の主要な需要層である20歳代消費者の特徴からも既存住宅の好機が伺える。「平成20年度 住宅の住まい方に関する意識調査」（住宅

金融支援機構）によれば、建築・購入する住まいは新築がよいか中古がよいかの問いに対して、20歳代の3割以上が「住宅の状態が良ければ中古でもよい」と回答し、他年代に比べ最も高い回答比率だった。既存市場への注目が高まるなか、次なる世代の「需要を喚起する商品」としてリノベーション住宅など新築とは違う魅力を持つ品揃えが鍵になりそうだ。



特集
2010年
今年はどうなる

東京不動産市場 はこうなる

今年の不動産市場はどうなる!?
マンション、既存住宅、オフィス、J-REITの
各分野の専門家に今年のマーケットを
占っていただきました。

J-REIT市場

底値観などの最終見極めが できれば見直し買いに期待も

ニッセイ基礎研究所 金融研究部門主任研究員
岩佐 浩人氏

2 010年のJ-REIT市場は、運用不動産の約55%を占めるオフィスセクターの収益底打ちの見極めが鍵となりそうだ。昨年は、「不動産市場安定化ファンド」の創設や日本政策投資銀行による危機対応融資など市場のセーフティネットが整備され、REIT間の合併促進に向けた会計・税制面での制度改正など迅速な政策対応が下支えする一方、雇用・所得環境は厳

しく、不動産市況の不透明感やJ-REITの業績懸念は払拭されず、市場の回復力は海外REITに比べても見劣る結果となった。

今年は、オフィス系REITの業績の先行指標となる、新規成約賃料やビルオーナー景況感、空室率の底打ち・改善がポイント。ニッセイ基礎研究所では、今年中の賃料調整完了は難しいものの都心Aクラスビルの回復は早まると見ており、J-REIT

の物件競争力をはかるうえでも2月中旬の日本ビルファンド投資法人の決算発表は1つの試金石になる。また、2008年上期をピークに前期比6%程度下落が続く鑑定評価額低下に歯止めがかかり、投資家がファンダメンタルズのボトムラインを意識できれば、6%超の分配金利回りなどバリュエーション面からの見直し買いが期待できそうだ。



紀平 正幸氏

Masayuki Kihira

1941年東京都生まれ。多摩大学大学院客員教授。心理カウンセラー。つねに生活者の目線に立った人生設計提案に定評のあるファイナンシャルプランナー。「100歳までの作法どお金」(三五館)など、著書多数。

こんな融資があります

2010年 資金調達を考える

不動産業の経営にとって資金調達は最大の重要課題の一つ。日頃お付き合いのある金融機関から良い条件で借りることができれば、いうことはありませんが、ときにはうまくいかないこともあります。そこで、ファイナンシャルプランナーの第一人者、紀平正幸さんに、そんなとき、どのような資金調達手段があるのか、公開情報を基にアドバイスしていただきました。

**日本政策金融公庫の
融資限度額は
4800万円です**

不動産業者さんが利用できるローンは、一般的に事業者ローン、ビジネスローンと呼ばれているものです。融資主体は公的なものと、民間のものに分けることができます。これらを順に見ていきましょう。

まず公的なものから。大きくは日本政策金融公庫、商工中金、地方公共団体と、3つの融資主体があります。日本政策金融公庫はかつての国民生活金融公庫の業務を引き継いでいます。2008年10月に国民生活金融公庫、農林漁業金融公庫、中小企業金融公庫、国際協力銀行が統合して株式会社としてスタートしました。民営化されたわけです。

不動産業者さんが使えるのは

事業資金融資（普通融資）と呼ばれているものです。日本政策金融公庫には、国が力を入れている施策、たとえば環境関連などについては、特別な融資枠がありますが、不動産業の場合は、ごく一般的な事業資金融資ということになります。

資金の用途は設備資金と運転資金、融資上限額は4800万円、返済期間は運転資金が5年以内、設備資金が10年以内、金利は基準が1.85%です(2009年12月上旬現在)。資金用途や返済期間などによって異なります。担保は原則必要という規定ですが、窓口では「相談にのります」という言い方をしています。与信力によっては無担保でも大丈夫ということ。代表者の連帯保証は必要です。

次に商工中金ですが、ここも日本政策金融公庫と同時期に民

営化されました。設備資金と運転資金への融資を取り扱っています。融資金額はとくに上限を設けていません。返済期間は運転資金が10年、設備資金が15年です。金利は借入期間や担保状況によって異なります。基準金利は設けていません。ただし、民営化の前は国が中小企業金融公庫と商工中金の金利をほぼ同水準で決めてきました。政策金融公庫に準じる金利と判断してよいでしょう。大体2%ぐらいと見て差し支えないと思います。代表者は連帯保証人になることが条件で、担保も必要になります。

**地方公共団体の
各種融資制度は
圧倒的に有利です**

3番目の地方公共団体です。それぞれの地元が必要とされているさまざまな融資や、補助金・助成金の支給を行っています。地方公共団体は金融機関ではありません。地場の中小企業が本当に困ったという切羽詰まった状態に対応することが目的です。ですから逆に、本当に困った中小企業にとってはありがたい制度が目白押しということになります。個々の融資や補助金・助成金は、市区町村によって違いますし、種類も豊富なので、ここでは紹介しきれませんが、

代表的なお得な融資の例として、「不況緊急資金融資」を葛飾区での事例を基に取り上げたいと思います。

区内で1年以上営業して、直近の3カ月～1年の売上が前年同期と比べ減少していることなどが貸出の条件です。資金の用途は運転資金のほかに、金融機関への借り換え資金なども対象に含みます。融資上限額は700万円と少なく、返済期間は6年と短いですが、実質負担金利は0.5%です。金利は固定で2.1%というのが規定ですが、そのうち1.6%を区が補助してくれるからです。代表者の連帯保証人も担保も要りません。各都道府県の信用保証協会(葛飾区の場合は東京都)が保証してくれます。その保証料も区が30万円まで補填します。借りる側の実質的な負担は約10万円程度で済みます。これは、大変有利な制度です。

**借りた資金は
できるだけ手元に
残すことをお勧めします**

さて、民間の事業者ローンはどうなっているのでしょうか。融資主体は都銀、地銀、信用金庫・信用組合、ノンバンクに分けることができます。しかし残念ながら、ノンバンク以外は開店休業というのが実情です。そ

れぞれ融資を受けるためのハードルは非常に高く、金利も高い一方で、返済期間は短いことを覚悟しなければなりません。各商品は看板を出しているだけでも言えます。ノンバンクは積極的です。ただし、金利は15%程



度とさらに高くなっています。担保も必要となってきます。

結局、資金繰りで困った場合は地元の区役所、市役所に行って、ざっくばらんに相談することをお勧めします。そして、いざ融資を受けることができた場合、返済期間までのキャッシュフローベースの資金繰り表をつくって、その中に返済計画を盛り込んでおくことが大事です。そして、借りた資金はできるだけプールして手元に残しておくことをお勧めします。それがセーフティーネットにつながるからです。

特集

2010年
今年はどうなる
3

新春対談

民主党政権下で 既存住宅市場はようになる

既存住宅重視を打ち出している民主党政権。今後、既存住宅市場はどう変わっていくのでしょうか。民主党住宅ビジョンの取りまとめ役の一人で、現法務大臣政務官の民主党参議院議員中村哲治氏と、諸外国の不動産取引制度に詳しい明海大学不動産学部の齊藤広子教授に議論していただきました。



既存住宅資産化が焦点

中村 民主党の住宅政策を一言で申し上げますと、住宅を資産にするという一点に尽きます。既存住宅は20年たつと市場では価値がゼロになってしまいます。年間の住宅投資は建物部分で19兆円ですから、毎年19兆円分の国富が失われていっていること

になります。これがデフレの原因の一つにもなっている。この部分の資産が維持できれば、それが消費に回ることで、内需の拡大につながります。既存住宅をいかに資産として活用できるようにするか、それを流通させることができるか、ということに政策の焦点を絞っているのです。

自由民主党政権下における長期優良住宅法は、民主党も修正を加え全会一致で成立しましたので、基本的な方向は間違っていない。ただ、あくまでも新築住宅が対象です。膨大なストックの既存住宅がこのままでよいわけではありません。

齊藤 住宅を資産にするというアプローチは、個人としての資産という意味合い以外にも、次にその住宅に住む人にもしっかりと受け継いでもらう社会的な資産という意味もあるんですよね？

中村 そのとおりです。本来、街づくりには住宅政策が密接に関係しなければならないと思います。街並みを維持するということは住宅を維持するということでもあるのですから。

齊藤 住宅が長持ちすればするほど、街並みとか住環境による影響が現れてきます。ところで私は、既存住宅市場がうまく機能しない障害は大きく分けて2つあると思っています。まず、

民主党の住宅政策は 住宅を資産にするという 一点に尽きます



民主党参議院議員法務大臣政務官

中村 哲治氏

tetsuji Nakamura

1999年京都大学卒業。94年国会議員政策担当秘書資格取得。海野徹・参議院議員政策担当秘書を経て、2000年第42回衆議院議員選挙で奈良県第2区から出馬して近畿比例代表として初当選。03年第43回衆議院議員選挙で衆議院議員2期目当選(小選挙区)。07年第21回参議院議員選挙において、奈良県選挙区で当選。09年9月法務大臣政務官就任。民主党住宅政策小委員会事務局局長代理を務め、民主党住宅ビジョン策定に尽力した。

情報の非対称性です。消費者には情報がありません。第一に建物の現状の情報がない。第二に過去の住宅履歴の情報がない。第三にそのことから、消費者は古い住宅は危ないと思込んでいます。新しいほうが安全だと思っているんですよ。

そしてもう一つは金融の問題です。新築住宅を買うほうが断然有利なのです。ローンも長く借りられますし、買った時の税金も優遇される。そうすると、既存住宅は新築住宅より価格が安いにもかかわらず、支払金額は高いということになってしまいます。

住宅性能開示が必要

中村 金融は大変重要なお指摘です。ここでお年寄りになった時のことを考えてみましょう。その時の収入は、勤労所得と年金所得と資産所得に分けられますが、現状では年金所得に偏っています。なぜ資産所得がないのか。サラリーマン・庶民の最大の投資先である住宅が資産になっていないからです。お金を貸すのは物件に対してではなく、返済能力に対して貸しているという構造だから、そうなっているのかもしれない。物件はお金を貸すきっかけにしか過ぎないのです。住宅の資産価値が維持できれば、物件に基づいて貸すノンリコースローンやリバースモーゲージが普及するはずですよ。

齊藤 既存住宅の性能が分からないから、お金をつけるのが不

安なるのではないのでしょうか。性能をしっかりと開示できる制度が必要です。例えば、消費者がマンション1戸を買うたびに建物全体の劣化診断をすることは現実的ではないので、過去の履歴とか大規模修繕をどの程度やっているかという情報は欠かせません。家のカルテ、「いえるかるて」が必要です。

中村 そうですね。第三者による判断と公開がぜひとも必要で

既存住宅市場の 障害となるのは情報の 非対称性と金融の問題です

明海大学不動産学部教授

齊藤 広子氏

hiroko Saito

筑波大学 第三学群社会学類 都市計画専攻卒業、不動産会社勤務を経て、大阪市立大学大学院 生活科学研究科博士課程修了。学術博士。主な著書に「不動産学部で学ぶマンション管理入門」(鹿島出版会)、「これから価値が上がる住宅地―八つの発想の転換」(学芸出版社)、「コモンでつくる住まいまち・人―住環境デザインとマネジメントの鍵」(彰国社)など。

う総合戦略を取っています。しかし、中小の工務店が建築をした場合には、ケアができていない場合が多いのです。

日本には本来、大工さんが建てた家を一生面倒を見ていくという文化があったのですが、後継者がいなかったり、廃業してしまったりと、それが続けられなくなっています。建てた後ケアされていない住宅、その履歴がない住宅は瑕疵があるのは当



す。日本の住宅の最大の問題は、管理主体がないということだろうと思います。大手のハウスメーカーの場合は、顧客を囲い込んで10年、20年、30年という区切りごとでリフォームを提案したり、賃貸や転売の希望があればコンサルティングしたりして、自分たちがつくったものを維持していく、それによって再び新築需要を喚起する、とい

然だということになって、20年たてば価値がゼロという評価になるのだと思います。管理主体がいることがベストですが、いない場合には管理主体に代わるものが必要となってきます。その代替手段の一つがインスペクション(建物診断)です。

齊藤 しっかりつくって、それをずっとサポートしていくことが大事だと思います。インスペ



不動産業者さんは
ゼネラリストではなく、
専門家との連携が必要です

供にしか過ぎません。あとはすべて専門家が調査をし、契約を進めます。日本は不動産業者さんにゼネラリストを求めています。そうではなく専門家との連携という方向に進むべきではないでしょうか。

中村 確かに仰るとおりで、これらを全部不動産業者さんが負担するというは無理があります。いろいろな専門分野における役割分担が必要になってくると思います。



広報・相談委員会委員長
高橋 民雄

給に関しては不動産業者がその役割を担います。先導役となる機関を公的資金の投入なども視野に入れながら、立ち上げることができれば、既存住宅市場確立の強力なエンジンになるのではないのでしょうか。

と思うのです。

例えば、大手のハウスメーカーでは自分で売ったものを品質管理して買い戻しています。それをリフォームして売るということをおやりになっています。これは、大手の資本があるから可能なのかもしれません。一度買い取ってしまって売れなかったら、大変なリスクです。これからは、不動産において「地域」がとても重要になっています。そこで、地域に根付いた、地域を最も知っている、中小の不動産業者の方々がどんどん取り組んでいける仕組みを考えていく必要はあると思いますよ。

中村 そうですね。いま政権が民主党に代わって、既存住宅市場がようやく離陸するとばかりに立っています。中小の不動産業者の方々が活躍できる時代であると確信しますし、また、そういう条件を整備しなければならぬと思っています。

齊藤 海外の仲介の仕組みを調べて分かったのですが、日本の不動産業者さんはすごい働き者です。不動産業者はフランスなどでは買いたい人と売りたい人をマッチングするための場の提

ぐらしい物件を工務店か不動産会社を買ってくるとします。上物はほとんどただですから、土地の値段しかありません。それを徹底的にリフォームする。壁を剥がして断熱材も入れる。1200万円ぐらいで完璧なリフォームができます。新築で建てるよりもはるかに安いのです。これを売る。そして、同時に施工記録も付ける。そういう形で流通していてもよいと思います。

齊藤 地域で連携していくということですね。地域のなかで不動産を循環させる。そして大規模リフォームをきっかけとして、住宅のエコ化を図るとともに、履歴も整備するという流れになるかと思っています。住宅を売ることがいまでも日本では特殊なケースとみられることはあります。売ることが恥ずかしいことであるかのような。相続だとか、倒産だとかという、特殊事例だけでなく、普通の人が普通の環境のなかで売買できるようにすべきです。自分のライフステージに合わせて、家を移っていく、リフォームしていく、こういうことが当たり前になるのが豊かで成熟した社会だ

ないが、少なくとも下がらない、ということにはしたいですね。

中村 下がらないということは大事です。そうした仕組みを第三者が運営する。たとえば全日本不動産協会さんのような公益法人でも構わないんですよ。技術的には難しい問題ではありません。情報をCDに落とせばよいわけですから。不動産関係の公益法人が自発的にできると思います。国が前面に立って関与するのは、かえって不動産業者さんが使いにくい制度になる可能性があると思いますね。

齊藤 諸外国の既存住宅取引制度を調べているんですが、米国の場合は不動産業者が買主側にも入って売主側にも入ります。そしてエスクロー（取引保証）とインスペクションが付きまします。消費者のことを思えばこれが理想的かなと思ったのですが、今の日本の取引慣行のことを考えますと、買手が自らインスペクションするのは難しいかなという感じです。むしろ、売主から情報開示するというほうが向いているのかもしれませんが。イギリスやフランスがそうなんです。第三者の専門資格者が入っ

てきて、住宅の環境負荷までも判定するという制度があります。売主側が第三者による専門的な情報を開示するというやり方が日本に合っているのではないかと思います。

中村 それは私も同じ考え方で、なぜ管理主体があればよいか、ということですが、管理主体がきちんとした資格を持って、記録を残して、それが証明できれば一番話は早いんですね。売った後も管理者が世話をしていく。それが地域の中で認められていれば、第三者の要件は満たされます。これを売主が用意するということなのです。

齊藤 ヨーロッパの仲介制度の仕組みを見ると、環境のことをしっかりと情報開示してやっていくという制度設計になっています。安心を消費者に提供できるということが大きな差別化につながると思います。

中小が伍していける市場を

中村 環境を切り口とした住宅エコポイントもそうですが、住宅改修リフォームがこうした市場整備のきっかけになるのではないのでしょうか。例えば築20年



情報の収集・提供は
全日本不動産協会さんでも
構わないんですよ

クションはいまの状態しか分かりませんよね。過去の情報といまの情報を足してはじめて、性能が分かります。過去を調べるために住宅を解体するわけにもいきません。工務店がチームになって過去情報を共有化し、廃業したところがあればそこが代わりになってサポートする、というような体制も必要だなと感じています。

価格が下がらない仕組み

中村 インスペクションで判断できることは限界があります。たとえば壁内の断熱材の入れ方とかは分からない。過去の設計図、施工の写真、そういうものをIT化・デジタル化して残す。そういった形で、市場を整備していくことは可能です。

齊藤 また、そうしたところへ物件情報を登録した場合には、税金が安くなるとか、何らかのモチベーションを刺激する策があればよいですね。住宅所有者から市場価値が上がるのかと問われれば、いますぐにとは言え

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？「プロパティマネジメント」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します。



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・建築プロデューサー及びその経営管理（プロパティマネジメント/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(株)を設立し、代表取締役社長に就任。CPM®/米国不動産経営管理士(サーティファイド・プロパティ・マネージャー)、CFP®/サーティファイド・ファイナンシャル・プランナー。

第3回

派生収入見込める管理ビジネス 「カンと経験」でなく「計数管理」で

この連載は、不動産業者の方が読まれているので、今回は、「不動産賃貸管理ビジネス」の視点から空室対策を考えてみたいと思います。

この不況下で最近、「賃貸管理ビジネス」が注目されています。売買仲介や土地区画分譲、建売等の事業と違って一回の契約で大きな儲けはありませんが、管理戸数を毎月少しずつでも増やしていけば、安定した売上が確保でき、意外に利益率も小さくないのが「管理ビジネス」です。100戸管理すれば、月額6万円×100戸×管理料5%としても、30万円が毎月安定して入ってきます。人一人雇える固定費が出ますね。もちろん、それ以外にも礼金（募集管理料）、仲

介手数料、更新料、リフォーム請負、コンサル料その他の売上が見込めます。

因みに弊社は社員22名で首都圏3000戸の管理を請け負っています。売上総利益（粗利）が3億円です。そのうち管理料収入はちょうど1億円で3分の1に過ぎません。3分の2がその他収入です。その割合でいけば、100戸管理すれば月間平均90万円の粗利益が見込める計算になりますね。

管理ビジネスを推進する上で重要なのが、毎月の「計数管理」です。賃貸管理は多種の売上科目があり、また注意を払っていないと、毎日の業務に追われてなんだかよく分からないままに一月が終わってしまうことがあります。賃貸管理上の数値をリアルに把握することで、市況がどう変化しているかがわかります。また自社の営業スタイルや成績、管理物件の状況を明確に把握することで、どういう問題があ

るのか、どの物件をどのように空室対策しなければならないか、が分析できます。どんな商売でも同じだと思うのですが、まずは「情報」を集めないと「カンや経験」だけで判断はできません。

管理会社として把握する必要がある数値をあげてみます。まず、①「基本管理情報」です。これは募集件数、内見数、申込数、キャンセル数、審査落ち数、契約数、解約数、契約更新数と細かく分かります。それぞれの数値と率が重要です。次に、②「管理戸数と稼働率」です。管理システム別、シングルタイプ・ファミリータイプ・店舗・事務所別に必要です。できれば、間取り別、築年数別、エリア別にもあるといいでしょう。さらに、③「空室日数ランキング（課題案件リスト）」があると長期空室物件の把握が容易にできます。

弊社では60日以上空室となった物件を「課題案件」と呼んで、営業に注力しています。これら①～③の単月と年間での推移をみることで傾向が見えてきます。



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)レックアイ SP事業部部長の毛屋寛氏が実践解説します。



(株)レックアイ
取締役 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.3

アクセス数向上のためには “口コミ” マーケティングを意識

今回はYahooやGoogleなどの検索エンジンで自分らのブログを見つけてもらえるようにする方法を紹介します。

ユーザーに検索エンジンで見つけてもらえるようにするには、当然ながら検索エンジン上で上位に表示されている必要があります。検索エンジンで上位に表示されるようにする対応を施すことをSEO（Search Engine Optimization 検索エンジンの最適化）対策ということは既にほとんどの方がご存知だとは思いますが、見られるブログを作成するためには、SEOの考慮が必要なのです。「SEO対策は難しそうだから自分たちではできない」と最初から諦めないでください。自分たちでも実施できることを説明します。まずは、ユーザーがこのキーワードで検索した際に上位に表示されるようにしたいと思うキーワードを何にするか決めたら、以下の内容を対応してみてください。

- ① ブログのページタイトルにキーワードを含める
- ② ブログのメニューにもキーワードを含める
- ③ 有名サイトからリンクしてもらう

①②についてはSEO対策としては極々基本的な内容で、キーワードによってはこの対応だけでもかなり上位に表示されるようになってきますので、是非とも実行してみてください。③についてはコストもかかりますが効果は絶大です。有名サイトに限らず多くのサイトからリンクしてもらえるようにすることを心掛けましょう。

リンクを増やすにも色々なテクニックがあるので、まだ不動産業界ではあまり行なわれていない手法をご紹介します。

1. カリスマブロガーの活用

例えば『カリスマブロガー』と呼ばれるような、1日に数万アクセスもあるブログを作成している方に協力してもらい、自分のブログを紹介してもらうという手法です。これはSEO効果にも繋がりますが、直接誘導数も一気に伸ばすことが可能です。

2. ブログパーツの活用

時計やニュースなどを自分のブログに貼り付けられるように作られたソフトウェアを『ブログパーツ』と呼んでいます。こ

POINT

リンクを増やすテクニック

- ▶ カリスマブロガーの活用
- ▶ ブログパーツの活用

のブログパーツを、興味を持ってもらえるような工夫を凝らして作成し配布することで、ブロガーの方が自分のブログにブログパーツを貼り、そこから自分のブログに誘導を図るという手法です。興味深いブログパーツを作成することで、口コミでの人気も広がる効果が期待できます。過去には口コミで人気を広がり数万人のブロガーが自分のブログに某ブログパーツを貼り、一気にアクセス数を増やした事例もあります。

いずれにおいても、バズマーケティング（口コミマーケティング）を意識した手法です。

ブログでのアクセスを増やすには、バズマーケティングを意識することも重要なのです。

東京 地元 発見

第2回
世田谷区の巻



区の花であるサギソウ

国分寺崖線の緑

東京23区の西南に位置している世田谷区は、面積58.0km²の広大な区域に84万の人口を擁しています。自然豊かな区の象徴として、区の鳥はオナガ、花はサギソウ、樹にはケヤキが制定されています。世田谷区の南西を流れる多摩川沿いにつづく国分寺崖線。ここには旧石器時代の遺跡が帯状に存在しています。最も古いのは、3万年も前のもの。人々はこの崖線から狩りの獲物の動きを探り、崖下に沸く泉を飲み水としました。都内唯一の溪谷・等々力溪谷もこの崖線に存在しています。豊かな

緑をもつ世田谷一帯は近世までのどかな純農村地帯であり、広大な武蔵野の一部でありました。大正末期、関東大震災を契機に、世田谷に徐々に人が増え始めます。下町の寺院が移転してきた烏山寺町、牛込から成城学校を移転し周囲に住宅地を形成した成城など、特徴的な街並みが震災に端を発しています。砂利を運んだ玉川電車など交通機関の発達とともに徐々に宅地開発が進みました。戦後は、軍事施設跡地等に人口が大流入し、社会基盤が固まりきらないうちに住宅が急増し、かつての農道が居住用道路として活用されたことも一因で「狭あい道路」を

生じさせましたが、世田谷区は、この問題解消に積極的に取り組んでいます。

背中あわせに永眠する 幕末の天敵

国分寺崖線周辺の樹木や湧水が織りなす自然、商業地としてのにぎわい、また、歴史的な見どころが多い街など、こうして、さまざまな顔をもつ現在の「住んでみたい世田谷」となりました。そんな世田谷に、幕末に生きた天敵同士の二人が背中合わせに葬られているをご存知でしょうか。尊王攘夷の思想家吉田松陰を祀る松陰神社と、安政の大獄で彼

みどり



3 須賀神社
(喜多見4丁目)
地域風景資産となっている境内のムクノキ



2 成城の富士見橋・不動橋
(成城4・5丁目)
欄干に額縁を設ける工夫を施した富士見スポット



1 国分寺崖線の樹林
(成城3丁目)
成城に点在する市民緑地の一つ



にぎわい

を死に追いやった、幕府の大老井伊直弼が眠る豪徳寺が、歩いて15分程度の距離で、ともに世田谷線沿線に位置しているのです。動乱時代の偉人たちの不思議な因縁を感じながらこの界隈を散歩してみるのも良いでしょう。

にぎわいの3拠点

現在、三軒茶屋、下北沢、二子玉川といったにぎわいの中心地で、より住みよい街を目指し、都市整備・再開発がすすめられています。都市づくりの骨格プランにおいて、世田谷区は、この3地区を広域生

活拠点に位置付けています。下北沢では、現在、小田急線の連続立体交差事業等を契機とし、防災性・乗り換えの利便性向上のための駅周辺街づくりをすすめています。劇場や個性的な店の特色をのこしつつ、住民が暮らしやすいことを重視したまちづくりです。二子玉川は、駅西側の玉川高島屋SCの印象が強い場所ですが、東側も、街の活性化と道路基盤整備に向けて、再開発事業を進めています。崖線の下の恵まれた自然環境を生かし、住宅・オフィス・商業施設といった市街地と、「水

と緑と光」との調和をめざす複合的なまちづくりです。

世田谷区が目指す未来の姿は、地域住民が住みやすい街、住み続けたい街なのです。

世田谷の「みどり」「歴史」「街のにぎわい」を代表する名所の一部を紹介します。

(写真一部提供・世田谷区役所、二子玉川東地区市街地再開発組合)

本新年号では、世田谷区豪徳寺招福猫児(まねきねこ)の読者プレゼントを実施しています。アンケート回答者の皆様に抽選で差し上げます。是非ご応募ください。

右手を上げた猫は商売繁盛を招きます。下の写真(ポロ市)のように左手を上げたものもあり、こちらは人を招くといいます。

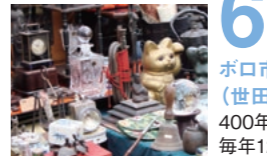
歴史



4 豪徳寺
(豪徳寺2丁目)
境内と招福猫招福猫奉納所



5 松陰神社
(若林4丁目)
松陰神社(右)と、松陰の教育現場松村塾復元建物(左)



6 ポロ市
(世田谷1丁目)
400年前の楽市に起源を持つ市。毎年12-1月に開催



7 三軒茶屋
三軒茶屋のシンボル・キャロットタワー(左)と、街の界隈(上)



9 二子玉川東地区
第一種市街地再開発事業
将来のイメージ(上)と、
現在開発中の二子玉川(下)



8 下北沢の街
若者とアーティストに愛される街、下北沢

更新料無効判決を下した 大阪高裁が今度は有効判決 「重説」のあり方のポイントは この有効判決に

居住用普通借家において、“京都の変”といった事態が生じています。京都の借家について、消費者契約法に照らして更新料約定を無効とする判決が、京都地裁に止まらず大阪高裁でも下されたことは、本誌前号でお伝えしたところですが、ところが、これら無効判決の揺れ戻しなのでしょうが、直近の平成21年10月29日、今度は大阪高裁の同年8月27日付無効判決と相違して、別案件につき別の民事部(裁判官)が更新料約定を「有効」とする判決を下しました。これをどう捉えればよいのでしょうか。

Q
今回の更新料約定
有効判決でとりわけ
注目される点は何ですか

A 更新料の法的性質について、従来とは異なる法的根拠付けをしていることが大きな特徴です。更新料有効大阪高判は、更新料の法的性質について、これまで根拠とされてきたものの、京都更新料無効判決で否定された、①貸主による更新拒絶権放棄の対価(紛争解決金)、②借家権強化の対価、③賃料の補充、④貸主の中途解約権放棄の対価等々を必ずしも根拠にはしていません。では、何を法的な根拠にしてい

るのでしょうか。

有効高判では、更新料は礼金と同質のものであり、いずれも、その本質は「借家(賃借)権設定の対価」としています。礼金は、賃貸借の入り口となる成約時の「借家権設定の対価」そのものであり、更新料は、中間の賃貸借の継続にかかわるものなので、「借家権設定の対価の追加分ないし補充分」と解するのが相当だとしています。礼金と更新料といわれる一時金については、私はかねてから「借家権設定の対価」と捉えることが最も収まりの良い根拠付けと考えていました(本誌前号13頁)。そして、このような捉え方が、賃貸借契約に関与する宅建業者にとって「重説(重要事項説明書)」の見直しの一つとして参考にする

ころが大であると思われます。このことから、本判決の更新料の法的根拠の部分を取りわけ注目しています。

Q
「重説」が
どのように関連して
くるのでしょうか

A 京都の更新料無効判決では、とりわけ仲介として関与した宅建業者による「重説(重要事項説明書)」において、更新料にかかる説明が不十分である、というより、むしろなされていないといえる、と判示されています。これは、関与する業者にとっては

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覧いただきたいと思われる事例をご紹介します。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のご判断に委ねさせていただきます。



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)

由々しき問題でしょう。

判決では、「更新料の授受が予定されても、その時期(更新時)や金額の説明止まりであり、更新料を授受する目的・法的根拠・その性質といった内容については、借受希望者あてに何ら説明されていなかった」と指摘しています。このことは、「消費者と事業者との間の情報の質及び量並びに交渉力の格差に鑑みて」消費者・借主を保護するために制定された消費者契約法の目的(1条)にもとると判示されました。

このように改めて指摘されれば、現行業者による説明が不十分だったと認めざるをえません。しかも、この説明不足は単に消費者契約法の目的に添っていないだけでなく、宅建業法上の「重説」義務にも違反していた疑いが生じるのです。業法35条1項7号は、仲介業者に次の事項につき「重説」での説明を求めています。

(代金、交換金及び) 借賃以外に
授受される金銭の額及び当該金銭
の授受の目的

つまり、当初の借家契約の締結に際し、予め合意更新に際しての更新料を約定するには、「重説」において、その更新料の「額」とともに、その「授受の目的」についても説明が求められていることとなります。無効高裁判決が指摘するように、この「授受の目的」にかかわる説明を怠ってはなりません。

Q
では、どのように
考えるべきでしょうか

A このことについては、相変わらず「賃料の補充」等の法的性質・根拠を示せば足りるともいわれています。しかし、京都更新料無効判決では、更新料は「その法的性質やそれを支払うことによって借主が得られる対価となるべき根拠」が薄弱であるとして、それを有効とする主張はことごとく蹴られました。

更新料無効判決は、現在のところまだ確定すらしていない段階です。ですから、従来通りの説明に

とどまっていたとしても、宅建業法上はクリアするでしょう。ところが、一旦裁判にでも持ち込まればどうなるのでしょうか。仮に、今回の無効判決を下した裁判官が担当すれば、従来の主張が通るはずはありません。それ以外の裁判官が担当したとしても、その裁判官は、更新料無効判決を念頭において判断するはずですが、根拠になっていないと判示された主張(説明)を繰り返すのは、芸のない話と思われます。

「更新料」の目的・法的性質についても、今回ご紹介した大阪高裁の有効判決が更新料についての法的根拠としているところを、借主が納得する説明を事前におけば、少なくとも紛争を回避することはできたでしょう。

礼金や更新料といった一時金は、賃料のほかにも対価を支払って、借主は借家を借り受けるのか、借家を継続するかの判断であり、結局は需要と供給の問題になるでしょう。物件に魅力があり、そこに住みたい、住み続けたいということであれば、今回のような紛争は起きにくいと思われます。

本部

不動産街頭無料相談会を開催

都内21ヶ所 853件の相談に対応

9月1日～11月17日まで、都内21ヶ所において「平成21年度不動産街頭無料相談会」(後援＝国土交通省・東京都・各区市)を開催いたしました。

不動産に関する知識の普及並びに安全な取引の推進を図るため毎年実施しているもので、各支部管轄区域内の役所や駅、大型商業施設内に設けられた専用ブースにおいて、弁護士・税理士・一級建築士・支部担当者が消費者から寄せられた相談に対応。都内21ヶ所において合計853件の相談に応じました。



錦糸町会場



荻窪会場



吉祥寺会場

追加開催のお知らせ

平成22年1月27日(水)
10:00～16:00
あきる野市役所1階

本部

新入会員獲得 ご協力のお願い

皆様の知人が宅建業を開設される際には、本会をご推薦賜りますようお願い申し上げます。

①【紹介者に対するキャンペーン】

紹介者に対して、2万円分の商品券を進呈いたします。平成22年3月31日までに、東京都本部へ入会申請書類一式を提出した入会申請者の紹介者(入会申込書に記載された紹介者)が対象となります。

※紹介資格は3年以上の会員歴が必要という制限を撤廃しました
※後日、正会員として入会した場合が対象となります

②【新入会員に対するキャンペーン】

入会諸費用の合計金額から20万円を減額いたします。平成22年3月31日までに、東京都本部へ入会申請書を提出した方が対象となります。

※①②のキャンペーンの適用は、諸条件があります
お問い合わせ 東京都本部事務局 電話 03-3261-1010

本部



原嶋本部長が 黄綬褒章を受章

11月10日(火)、国土交通省において平成21年の秋の褒章伝達式が行われ、当本部の本部長で多摩西支部支部長の原嶋和利氏が黄綬褒章を受章されました。

同氏は、長年にわたり不動産業の振興に精励し、業界発展への多大な貢献を果たしたことが高く評価されました。

心よりお祝い申し上げます。

本部

取引主任者法定講習のお知らせ

当本部では東京都より業務委託を受け、宅地建物取引主任者証の更新などに必要とされる法定講習会を実施しております。

会員の方はもとより、会員でない方、宅建業に従事されていない方でもご受講が可能です。受講対象の方は、お気軽に当本部の講習会をご受講ください。

○受講者対象

東京都知事登録の宅地建物取引主任者で、下記のいずれかに該当する方

- ①取引主任者証の更新をしようとする方(現在お持ちの取引主任者証有効期限の6ヶ月前より受講できます)。
- ②取引主任者証の有効期限が切れたため、新たに主任者証の発行をご希望される方。
- ③宅建試験に合格し登録された方で、新たに主任者証の発行をご希望される方。(宅建試験に合格した日から1年以内の方を除きます)。

○申し込みにご持参いただくもの

1. 認印
2. カラー写真(縦3cm×横2.4cm)3枚(写真機を当会館の1階に設置してありますので、ご利用

ください)

3. 現在お持ちの取引主任者証(新規の方は登録通知書)

4. 受講経費 15,500円

先着順に受け付けておりますので、定員に達した場合は次回等に受講していただくことになります。ご希望の受講日がある場合は、なるべくお早めにご来所いただき、受講手続きをお済ませ下さい。

実施日一覧

平成22年3月10日(水) / 3月19日(金)
【会場】 当本部2階 全日ホール

4月以降の実施日については、電話またはホームページでご確認下さい。
<http://www.tokyo.zennichi.or.jp>

【お問い合わせ先】

講習センター
TEL 03-3262-5082

本部

退会届の提出について

当 協会の事業年度は、毎年4月1日より翌年3月31日までとなっております。(東京都本部規約第6章第38条)。

つきましては、平成21年度内に免許の有効期間が満了し更新しない場合、並びに廃業届を都庁に提出された方は、平成22年3月31日まで(必着)に、「退会届」等の書類を協会にご提出下さい。

なお、平成22年4月1日以降に退会届を提出された場合には、平成22年度の会費は請求させて頂くこととなりますので、ご留意下さい(東京都本部規約

第2章第8条第2項)。

従たる事務所の廃止につきましても、同じ扱いになります。

協会指定の退会届用紙および従たる事務所の廃止届用紙は、当協会よりお送りいたしますので、東京都本部事務局までご連絡下さい。

お問い合わせ先
東京都本部事務局
TEL 03-3261-1010

支部

城東第二支部 事務所新設のお知らせ

【所在地】

墨田区吾妻橋3-3-5 安田ビル3階
都営地下鉄浅草線 本所吾妻橋駅下車 徒歩約3分
東武伊勢崎線 業平橋駅下車 徒歩約3分
電話 03-6658-8526
FAX 03-6658-8527

【業務時間】

月・火・木 10:00~17:00
金 13:00~17:00



支部

多摩南支部 日野市と協定を締結

平 成21年11月20日に多摩南支部(谷合ひろよ支部長)と日野市は、市有地の売却事業の促進を図るために、「市有地処分の媒介に関する協定」を締結いたしました。

この協定は、会員が市有地処分の媒介業務を行った場合には、日野市より規定の手数料が支払われるものです。

支部



多摩北支部 小平市と協定を締結

平 成21年12月15日に多摩北支部(辻浩一郎支部長)と小平市は、「災害時における民間賃貸住宅の媒介に関する協定」を締結しました。

この協定は、多摩北支部が小平市から要請があった場合、多摩北支部の会員が所有する民間賃貸住宅の情報を提供し、被災者への媒介を行うものです。

訃報

堀野 外喜生(ほりの ときお)氏

本部理事の堀野外喜生氏(城北支部長、サンレイ株式会社代表取締役)が、平成21年12月23日にご逝去されました。(享年64歳)

平成13年に城北支部副支部長に就任した同氏は、平成15年に当本部理事、城北支部長の現職にありました。

また、当本部の前広報・相談委員長として本誌の編集発行にご尽力いただきました。謹んで哀悼の意を表し、ここにお知らせ申し上げます。



編集後記

広報・相談委員長
高橋 民雄

新年あけましておめでとうございます。昨年中は本誌をご覧いただき誠にありがとうございました。

今年は寅年、虎になぞられた故事やことわざは数多く、その大半は強く猛々しいものたといが多いのですが、「虎の子」のように子を大切に作る習性に由来するものなど、私達の表現に欠かせない「たとえ」として日常化しています。しかし日本国には古来より虎の生息した記述は無く、中国の故事にならったものが今日の生活に生きている例の代表的なものと言えます。

歴史上、中国との関係がいかに多様で、今日も含めて我々の文化に影響を及ぼしている様子がわかりますが、近年、その中国は大きく様変わりし、違う意味で再び、我が国や世界に影響を及ぼしつつあります。

我が国への旅行者は、ビザの一部解禁もあり、ここ1~2年で100万人を突破し観光、流通業界ではその対応に追われ、中国市場における事業の成否は企業の浮沈を意味し、今や日本の景気のカギとも言われております。

さて、我々の不動産業界にも少しずつ、その兆候が現れはじめ、中国資本が箱根(強羅)のホテルを買収した例もあり、今後欧米資金に代わり、近くチャイナマネーが本格的に投入される日も近いと考えられます。

しかしそれには、欧米と異なる政治的障害や業界慣習の整備などが急がれます。是非、現政権に迅速な対応をお願いし、健全な発展を促してもらいたいものです。よもや「苛政は虎よりも…」とはならないとは思いますが…。