

# 不動産東京

1  
January 2011

2011年(平成23年)1月20日発行 | 季刊 | 通巻152号 | 1999年(平成11年)1月20日 第三種郵便物認可



## 特集 I

### 2011年こうすれば良くなる

日本経済と景気はこうすれば良くなる  
東京不動産市場はこうすれば良くなる

## 特集 II

新春座談会

### 女性の目線から不動産業と 不動産市場を捉え直す

西新宿の冬の夕暮れ

## 不動産東京

2011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

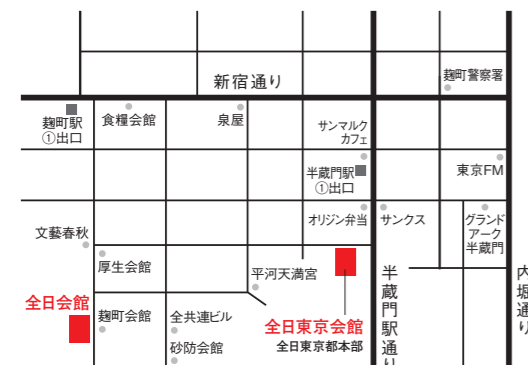
### 所在地

〒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



### 編集協力

株式会社不動産経済研究所

COVER PHOTO  
撮影/Roger





## 新春のご挨拶

(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23年の新春を迎え、心よりお慶び申し上げます。

皆様におかれましては、日頃より東京都本部の事業運営に多くのご支援、ご協力を賜りまして厚く御礼申し上げます。

昨年を振り返りますと、国内景気については、一部に底打ちの兆しが見え始め、不動産業界におきましても、関連の経済指標の好転が見受けられました。しかしなが

ら、業界全体としてはまだまだ本格的な回復には程遠いというのが実感でございます。

このような状況の中、協会の喫緊の課題であります公益社団法人への移行認定の申請を保証については本年3月、全日については23年度中に実施することを決定しております。

東京都本部におきましても、その対応を迅速かつ的確に進めてま

いります。又、昨年から開始しました「老朽化マンションの建替え」のテーマによる調査研究事業の成果を1月に発表致します。

本年は兔年、まさに“全日イヤー”にすべく積極的な活動を展開していきたいと考えております。

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皆様の立場を配慮しながら、役員が一体となって尽力してまいりますので引き続きご支援、ご協力をお願い申し上げます。

会員皆様のご健勝と益々のご発展を祈念いたしまして、新年のご挨拶とさせていただきます。

## 新春のご挨拶

**新** 春を迎え、謹んで新年のご挨拶を申し上げます。

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、日頃の業務を通じ都民生活の向上に寄与されるとともに、都政にご協力を賜り感謝申し上げます。

今日、東京の住宅を取り巻く社会経済情勢は、大きく変化しようとしております。わが国の人口は、既に減少局面を迎え、社会的流入により増加を続けている東京の人口も、間もなく減少に転ずる見込みです。また、出生率が人口を維持するための水準を大きく下回るとともに高齢者世帯が大幅に増加するなど、急速に少子高齢化が進行しています。

こうした変化に対応し、福祉施策とも連携した、高齢者や子育て世帯など、だれもが安心して暮らせる住まいの供給促進、居住の安定確保が喫緊の課題となっています。

一方、地球温暖化や、首都圏直下型

大地震の可能性などが叫ばれる中、省エネルギー性能、耐震性能に優れた、良質な住宅ストックの形成が求められております。また、都内で既に140万戸を超えている分譲マンションについても、今後の急速な老朽化に対して、適切な維持・管理や再生への取組が必要となります。

そして、これらの住宅ストックを有効に活用していくため、既存住宅の流通の促進を図っていくことも大きな課題です。

東京都では、こうした社会経済情勢の大きな変化を踏まえ、昨年6月、東京都住宅政策審議会に対して、「社会経済情勢の変化に応じた新たな住宅政

策の展開について」を諮問しました。いよいよ今年は、審議会から答申が出され、今後の新たな住宅政策の方向性を示す年となります。

住宅政策の展開に当たっては、不動産取引の最前線に立って実務を担っておられる皆様方との連携が不可欠です。皆様方におかれましては、今後も引き続き東京都の住宅行政に対するご理解、ご協力のほど、よろしく申し上げます。

年頭にあたり、本年が不動産業界にとって飛躍の年となることを期待し、また、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といたします。

## 新春のご挨拶

東京都技監(都市整備局長兼務)  
河島 均



## 特集 I

# 2011年 こうすれば 良くなる

新しい年、2011年はどうなるのでしょうか。世界的な経済状況、日本の政治・経済情勢、いずれも混沌としています。そこで、本誌では単に予測するのではなく、“こうすれば良くなる”という提言を踏まえたうえでの展望をお示しすることにしました。昨年、ご登壇いただいた専門家の方々に伺ってみました。

- 1 日本経済と景気はこうすれば良くなる
- 2 東京不動産市場はこうすれば良くなる



## 不動産東京

2011年1月号 | No.152

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>

## CONTENTS

2	特集 I 2011年こうすれば良くなる 日本経済と景気はこうすれば良くなる 永濱利廣 第一生命経済研究所首席エコノミスト 東京不動産市場はこうすれば良くなる マンション/オフィス/既存住宅/J-REIT	12	国際都市東京/街と不動産の俯瞰図 それぞれのアメリカ人
8	特集 II 新春座談会 女性の目線から不動産業と 不動産市場を捉え直す 土田あつ子 (社)日本消費生活アドバイザー/コンサルタント協会消費生活研究所主任研究員 × 齊藤広子 明海大学不動産学部教授 × 小島ひろ美 一般社団法人 女性のための快適住まいづくり研究会代表	14	連載 アパート家賃・入居率アップ秘策教えます ITなるほど 顧客管理術
		16	連載 東京地元発見 第6回 墨田区の巻
		18	法令・書式Q&A 相談室から
		19	連載 お役立ち情報交換の広場
		20	本部・支部だより/編集後記

# 2011年 こうすれば 良くなる<sup>①</sup>

## 日本経済と景気は こうすれば良くなる

昨年、「住宅はブームになることも考えられる」とこの欄で予測した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。ブームとはいえないまでも、復調してきました。さて今年です。永濱氏は、景気を良くするためには金融政策が重要と指摘します。

株式会社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



進めていかざるを得ません。中国政府は経済成長を抑制気味に誘導してきましたが、再び加速していくことは十分考えられます。これは日本にとって追い風です。

米国経済も昨年よりは良くなるはずですが、昨年来の大幅な金融緩和が寄与してくるからです。すでに金融緩和による資産効果は米国株価の上昇として現れています。これからこの効果はいろいろな分野に現れてくるでしょう。今年後半から米国経済の復調は鮮明になると思います。そうすると、円高の是正が進む

### 昨年よりも 必ず明るくなります

日本経済にとって、今年は昨年よりも明るくなると確信しています。その根拠は第一に海外経済の復調です。きっかけは中国経済になるでしょう。中国にとって今年は今5カ年計画のスタートの年です。国内格差是正のためには内陸の開発をさらに

ことになり、これも日本にとって追い風になります。

第二の根拠は、電子部品の増産のサイクルが今年後半以降やってくるからです。偶数年というのはオリンピックとワールドカップが交互に開かれますよね。2012年はロンドンオリンピックの年です。オリンピックとワールドカップという、この二つの世界的なイベントは、テレビをはじめとした電器製品・電子部品の需要を刺激します。だから、その前年中盤から電子部品の生産が世界的に盛り上がるのです。これは十数年来の現れている傾向です。日本は電子部品の主要な供給国の一つですから、これも追い風になります。

### 米国の金融緩和は 規模が膨大です

ただし、構造的に見れば、リーマンショックに代表される世界的な金融危機の傷跡は修復されていません。米国経済は良くなる兆しは見えてきているとはいっても、家計の負債は過度な状態で高止まりしています。失業率を見ても未だ高いままです。方向感の上向いているのですが、水準感は低いレベルにとどまっているというのが現状です。世界的な金融危機の影響が収束するためには、世界的なインバランスの解消、経常収支の不均衡が是正されなければなりません。米国の経常収支が正常な状態に戻るには、2012年までかかると私は見えています。

いま世界の金融政策の流れは二つに分かれています。先進国

はデフレに陥らないために積極的に金融緩和を行っています。新興国はインフレにならないように引き締めに入っています。しかし、米国の金融緩和の規模があまりにも大きいので、舵取りを誤れば、またバブルが発生する恐れがあります。

新興国もおかしなことをやっています。インフレ懸念で利上げはしていますが、輸出産業を守るために自国通貨を無理やり安くしています。景気の熱を冷ますのであれば、自国通貨を上げたほうが自然ですが、その逆のことをやっている。ただし、これが米国の大量な資金供与の原資にもなっているのです。新興国は自国通貨を上げないために、結果として米国債を買わざるを得ない。これが米国は金融緩和の原資となっています。ですから、非常に危うい形であると言えらるでしょう。

さて、日本経済の長期にわたる低迷の原因は何でしょうか。私は人口減少とデフレ、この二つに尽きると考えています。

### デフレ解消には金融政策の 出動が不可欠です

デフレは発生してから15年以上経ちますが、その時々打つべき短期的な施策が誤ってきたために、こんなに長引いてしまいました。最大の過ちは金融政策です。米国はデフレの兆候があるだけなのににもかかわらず、あれだけの金融緩和をやりました。日本はデフレに陥って15年以上たつのに、緩和の規模があ

まりにも小さい。資金の供給量が少ないわけですから、当然円高になります。円高になれば輸入品は安くなり、国内からの輸出は厳しくなるので、企業は海外に出ていかざるを得ない。その結果、雇用が減少する。これらはデフレの要因そのものです。過去、日銀が一番バランスシ

不動産市場は、  
世界的な金融緩和の効果が  
着実に出てくると思います。

Toshihiro Nagahama

1995年早稲田大学理工学部卒業後、第一生命保険(相)入社。1998年(社)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。



トを拡大したのは2001年からの量的緩和の時期です。ところが、いまの日銀の資金供給量はその時と比べて35兆円も少ないのです。拡大する余地はまだ十分にあります。

人口減少については、これを根本的に食い止めるためには何十年もかかる長期的な取り組みが必要となります。むしろ、人口が減るという現実を受け止めたうえで、どうやって成長を維持していくかというアプローチが必要でしょう。移民を受け入れるというのは日本人の精神的な土壌から考えれば、ハードルが高いので、観光をはじめとしたグローバルな需要をいかに取り込んでいくかという視点が重要でしょう。

### 企業の外部環境を 海外並みにしなければ なりません

また、日本国内にとどまっている産業を海外に逃さないようにするか、という視点も重要です。たとえば、諸外国と比べて2倍近く高い法人税を引き下げるとか、海外と比べて見劣りし

ないような企業立地の環境を整えていくことが必要でしょう。

さらに、これからの内需型産業の代表格である医療とか介護などの健康関連産業を早く一本立ちさせることにも取り組まなくてはなりません。少子高齢化が進むにつれ、医療とか介護の需要は確実に高まってきます。ところが、いまはサービス提供価格も自由に設定できませんし、企業が自由に参入もできません。こうした規制を緩和して、産業として自立を促していくことが必要でしょう。

不動産市場についていえば、世界的な金融緩和の効果が着実に出てくると考えています。リスク許容度は高まりますので、投資マネーは昨年よりも入りやすくなるでしょう。



不動産経済研究所  
社長  
角田 勝司氏

分譲  
マンション  
市場

## 都心で売れる 企画の新キーワードは 「シングル・ファミリー」

東 京都内の新築マンション建設が増えている。昨年の着工は一昨年の3割増にもなっている。とりわけ都心14区内での新規着工が急回復している。都心居住人気の底堅さと分譲価格が取得力にマッチするように調整されてきたからだ。立地の都心化と価格の抑制が続けば、新築マンションの販売が一段と上向くことが予想される。

本格的に高齢化社会を迎えるが、それに対処するにはオフィス、住宅、公的インフラ等、都心に特化した機能、施設の集中整備が最優先だ。都心部オフィスの大型再開発が連鎖的に進められているが、都心部マンションは高齢化の進展にも即適応できる先導的住形態でもある。

都心マンションの人気は居住利便性だけではない。賃貸運用による収益資産、立地優位性による早期換金可能性、小規模なオフィス・店舗としての転用、セカンドハウス活用など資産性が多面的に見込めるからである。さらに、都心マンション族は転用性、可変性、流動性など、間取りに捉われない変幻自在のライフスタイルが特徴だ。40㎡から60㎡規模の「シングル・ファミリー」(シングル・シルバー層&コンパクトファミリー層)、これが都心居住時代の新キーワード企画だ。

特集I

# 2011年 こうすれば 良くなる<sub>2</sub>

# 東京不動産市場は こうすれば良くなる



みずほ証券  
チーフ不動産アナリスト  
石澤 卓志氏

オフィス市場

## 賃料水準・条件の 開示などの透明度向上が 活性化促す

東 京都心部のオフィス賃料は、2010年後半でほぼ下げ止まったと見られるが、成約状況はエリアによってかなりの違いが見られる。空室が目立つエリアには、ビルオーナーの誘致戦略などによって賃料が高止まりしていることが障害となっている例もあるが、エリア内のビルのグレードがさまざま、テナント候補にとって賃料相場が分かりにくいなど、情報発信面の不備も一因と思われる。オフィス賃料などのデータベースは、国土交通省、シンクタンク、仲介業者などが取り組んでいるが、募集賃料の集計が中心で、エリアやビルの区分が必ずしも実用的ではないものもあり、広範に利用されているとは言い難い。また、資料によって内容に相当の差異が認められる部分もあり、調査手法や集計方法の標準化も求められる。

ビル事業者の中には、賃料水準や賃貸条件の開示に消極的な例も見られる。既存テナントとの守秘義務が大きな理由と思われるが、一部には「賃料相場が知られると、賃貸条件等の交渉に不利」との意識もあるようだ。しかし、市場の透明度が向上して取引の活性化が図られることはビル事業者にとってもメリットが大きいはずである。中長期的な視点から、オフィスビル市場の発展に資するように、事業者を促すことが重要と思われる。

昨年と同じ分譲マンション、オフィス、既存住宅、  
J-REITの専門家の方々に、  
どうすれば不動産マーケットは良くなるか、お尋ねしました。



リクルート住宅総研  
所長  
矢部 智仁氏

既存  
住宅市場

## 価格と品質の 見合いによる消費者の 価格妥当感が重要

昨 年の既存住宅流通市場を総括すると、量的拡大は続いたものの需給関係による部分的な価格二極化が進行し全体規模としては大きな回復とまでは言えない状況である。今年市場を見立てる際に注視すべきは「消費者目線で考える価格」だと考える。世帯収入の低下が続く状況で、単純な検討予算の上昇は期待できない。部分的には需給関係による価格上昇が続くものの、個別取引における「消費者の価格妥当感」、つまり品質と価格の見合いには厳しい目線が注がれるであろう。

そこで私の提案は「安心・安全の提供のための建物調査実施や積極的な情報公開」の促進である。弊社調査では新築住宅と既存住宅の並行検討者は年々増えている。しかし並行検討はするが既存住宅には品質不安があるので検討の優先順位は下がる、との回答が多数ある。また別の調査で既存住宅検討者は、仲介会社によって「安心な住宅であるか」が確認され、情報開示されているかに高い期待をしているが、既存住宅購入経験者からは「仲介会社から提供された情報や行為に大変に満足した」との回答がごく僅かである、といった「期待と満足の乖離」も確認できている。そうした観点から市場活性化には消費者の安心感を高め価格妥当感を高める取り組みが重要であろう。



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

J-REIT  
市場

## 投資家利益を最優先する 受託者責任の遵守こそが J-REIT制度の根幹

今 年、J-REIT市場は創設から節目となる10年が経過する。この間、リーマン・ショックやREIT破綻といった幾多の苦難に直面してきたが、「不動産市場安定化ファンド」の創設や日銀による「資産買入等の基金」といった公的な信用補完もあって、環境変化に対する頑健性は大幅に強化されることになった。また、国交省の「不動産投資市場戦略会議」では、内部留保を可能とする仕組みなどリート制度のグランドデザイン見直しを提言しており、今後、J-REIT市場は新たな成長ステージを迎えることになりそうだ。

ただし、投資家利益を最優先する受託者責任の遵守こそがJ-REIT制度の根幹であり、投資家利益を疎かにして、市場の発展はありえない。そのためには、運用会社の自己規律とともに、投資家利益を毀損する不正行為防止やスポンサー企業が破綻した場合の対応を規定する、市場共通の規範策定が求められよう。

ニッセイ基礎研究所の市況アンケートでも、不動産市場の成長要件として、「J-REITなど不動産証券化市場の信認回復政策」を挙げる投資家は多い。J-REIT市場が不動産投資市場の公器として内外マネーの流入・循環を促し、資産デフレ脱却の起点となるよう、市場関係者の努力に期待したい。

# 女性の目線から不動産業と 不動産市場を捉え直す

不動産業は「男の社会」と言っても過言ではありません。仕事に携わっている人たちは男性が中心です。しかし、不動産業が扱う住まいとしての住宅は、ユーザーサイドでは逆に女性が決定権を持っているのではないのでしょうか。最終的に決断を下すのは「奥さん」というケースは多いと思います。女性の目線、生活者の目線で不動産業と不動産市場を捉え直すことは、不動産業界にとって今後の新たなヒントになるはずです。(社)日本消費生活アドバイザー・コンサルタント協会消費生活研究所主任研究員の土田あつ子氏、明海大学不動産学部教授の齊藤広子氏、一般社団法人女性のための快適住まいづくり研究会代表の小島ひろ美氏に、話し合っていました。



## 不動産業界は女性から見るとこわい!?

**土田** これまで不動産業界になじみがありませんでしたが、ここ数年、社会資本整備審議会不動産部会などで不動産業にかかわる機会が増えました。そうしたなかでの印象は、大変男性の力が強く、女性からは縁の遠い仕事だな、という点です。消費者問題の視点から見ると、残念ながら不動産業界は、トラブルが多い業界のワースト10に必ず入ります。扱う金額が他の商品に比べて圧倒的に高額であり、消費者が一生のうち何度も取引を経験するわけではない、という業の特質もあるかとは思いますが、改善の必要がある、というのが率直な感想ですね。

住まいを商品として扱うわけですから、本来、女性をもっと入ってもいい業界だと思います。**齊藤** かつて不動産業界で働いていた者として言わせていただくと、住まいと生活は密接に関連しています。不動産業は、家庭における生活者である女性の力が十分活用できる仕事のはずなのです。いま、不動産業界は大きな転換点を迎えています。そのなかで、これから女性の力が本当に発揮できる時代が来るのではないのでしょうか。開発・流通・賃貸・管理という不動産業の4つの業態のうち、今後ストック型に転じていくなかで、開発以外の3業態が重要になってきます。そうしたなかで、これまでとは異なる、きめ細やかな女性の目線が重要視さ

れてくると思っています。いまご指摘のあった対消費者とのトラブルの問題にしても、きちんと分析してみると、必ずしも業者が一方的に悪いということでもありません。私は、多くの女性だけではなく、一般消費者の方々にも不動産をもっとよく知ってもらいたいと願っています。より関心が深まれば、業界と消費者双方の質が向上していくはずです。トラブルについて往々に見られるのは、疑問点をその場で解決せず、なあなあにしておくことです。女性の場合は、分からないところがあれば、「そこがよく分からないので、教えてください」と、素直に言えるんですけれど。**小島** 不動産業界は、若い女性

住まいを商品として扱うわけですから、女性にもっと入ってきてもらいたいですね。

から見たら近づきにくいイメージがあるのは事実です。20年前にマンションを購入したい女性のための研究会を立ち上げました。現在の会員数は5万9000人で、全員女性です。彼女たちの入会理由は、いずれは住宅を購入したいので勉強したい、ということだけではなく、女性一人でモデルルームに行ったり、不動産会社の人と話すのになかなか勇気がいる、ということがありました。ただ、最近はモデルルームや販売現場で、若い女性のお客様に対して女性が営業職として接客することも多くなっています。20年前に比べると、様変わりの観はありますね。

## 消費者側に情報が少ない

**齊藤** 現在の不動産業、とくに流通に関しては、情報の非対称性が問題です。業者側が圧倒的に情報が多く、消費者側が少ないのです。いま、各国の中古住宅の流通制度について調べているのですが、米国と英国は情報量が多いですね。英米では、買い手自らが専門家を雇って建物を診断してもらうなど、買い手責任の仕組みになっています。したがって、買い手側が多くの情報をもっています。

日本はそうなっていません。とりわけ住宅の性能に関する情報は少ないです。瑕疵担保責任という売り手責任の仕組みがあることも影響していますが、消費者側に情報が少ないという現状は考え直さなければならないことだと思います。**土田** たしかに情報の非対称性はありますね。ただ、情報の非対称性はあっても、最終的には契約を結ぶという形になります。その契約を結ぶ段階が、後々のトラブルの温床になっているような気がします。契約に際し、不動産業者はきちんと説明しているのか、消費者はきちんと理解しているのかが大きな問題になってきます。**齊藤** 先ほど申し上げたように、米国や英国は買い手責任なので、問題があっても自己責任となります。一方で、ドイツは契約の内容を明確にすることで、トラブルを防止しています。トラブルの多くは、あいまいさや期待値のずれから発生するものですが、ドイツでは、契約時、必ず法律の専門家が間に入って内容をチェックします。不動産業者は、買い手と売り手を引き合わせるだけで、契約には関与しません。

**小島** 私は思うのですけれど、法律や税金、建築など、幅広い



(社)日本消費生活アドバイザー・コンサルタント協会消費生活研究所主任研究員

土田 あつ子氏

Atsuko Tsuchida

立教大学大学院修士卒業後、消費者動向調査に従事し消費者分析を主な仕事とする。その後(社)日本消費生活アドバイザー・コンサルタント協会(NACS)、NACS消費生活研究所の研究員を経て現職。「消費者金融の新展開」(晃洋書房)、「中年女性の老後を予測する」[女性の加齢認識と住まい方の調査と考察]「賃貸住居と消費者問題」等(以上NACS研究誌)。

分野を勉強してもらうために、宅建以外にもさまざまな資格をつくってもいいのではないのでしょうか。不動産業者の方々がお一層の勉強をすることで、不動産業界に入りたい、この業界にいとステータスになるというような憧れの職業になれば、不動産業界はもっと良くなると思います。

## 求められる暮らし方の情報提供

**齊藤** 問題点の二つ目としては、提供される情報の中身ですね。

消費者が求めていることは、不動産業者に物件の情報だけではなく、暮らし方の情報を提供してほしいということだと思います。求められているのは、暮らし方に関わる、さまざまな生活情報なのではないでしょうか。

**小島** 男性営業マンが物件に対する熱い想いを持って熱心に売りこむことは、不動産会社の日常業務にとって大切なことだと思いますが、相手が女性なら逆

に引いてしまうかもしれません。むしろ、建築構造や地盤、ローンの種類や特徴など、物件や購入にあたっての必須情報とともに、近隣のスーパーや、公的機関、病院など、暮らしにかかわる情報も総合的に提供してくれる営業マンであれば、自然に契約獲得に結びつくのではないのでしょうか。

**土田** 中古住宅の取引では、インスペクション（建物検査）に関する情報提供も重要ではないのでしょうか。すでに国交省の方

□ 不動産業者に  
あらゆることを求めていることが、  
消費者の不安につながるのかもしれない。

で活用は指導しているはずですが、問題は費用がかかるということです。専門家はボランティアでやるのではなく、ビジネスとしてやるわけですから。これを誰が負担するのが問題です。こういうインスペクションというサービスがあります、これを利用すれば事業者は中古住宅を売りやすくなります、消費者は買うときに安心ですよ、ただし、費用がかかります、ということを情報提供する情報選択のプラットフォームをつくるのが大事だと思います。

**小島** 家を買うのは一生に1回

ではないと私は考えていますし、一生に何度も家を買えるような仕組みをぜひつくるべきだと思います。私の研究会では、今年だけでも約900人の女性達がマンションを購入しています。最近、独身時代に自分の生活状況に応じた1LDKや2LDKを購入して、結婚するとそれを賃貸や買換えなどにするという形で、何度も不動産業者と接点をもつ人が多いんですよ。

情報の整備と、それを提供するシステムは、一生に何回も住み変えることを可能にする基盤になると思います。

**齊藤** そうですね。ただ、日本の不動産業者はあらゆることが求められていることは事実だと思うのです。スペシャリストとゼネラリストの両面を求められていますよね。他国では法務や登記、ローンアドバイスなど役割分担しているものを一人でやるわけですから、幅と深みが必要です。それを完璧にこなせるスキルのある人はそうそういません。スーパーマンみたいなものです。逆にそうした完璧さを必要とされる部分が消費者の不安につながっているのかもしれない。

□ 女性が不動産業界に入ってくるためには

**齊藤** やはり、もっと女性が不動産業界に入ってきてほしいですね。不動産は、子育てや親の介護など女性が生きてきたことがすごくプラスになる業界で

す。専門知識と生活してきた知識を活かせるので、年齢が上がれば上がるほど魅力が増す職業ではないでしょうか。

生活との関わりが深い不動産業だからこそ、生活してきた女性の目線をプラスしてもらいたいと思っています。

**小島** おっしゃる通りです。宅建試験に生活者視点の問題を入れたり、消費者アドバイザーのような資格をつくったりすることも面白いかもしれません。生活者の視点から見た知識を取り入れることで、女性も興味をもって勉強しやすいし、生活してきたことを活かすことができますし。

**土田** 私の資格、消費生活アドバイザー、コンサルタントというのは、生活者の視点がないとできない仕事なんです。消費生活の相談は、大変に多岐にわたるため、ある程度の人生経験がないと難しいのです。

不動産業界にも宅建の資格をお持ちで家庭に入っている女性がたくさんいるのではないのでしょうか。そうした

□ 暮らしにかかわる  
情報も総合的に  
提供していただければ  
ありがたいです。

方々に不動産業界に戻ってきてもらえれば、その人自身も活躍もできるでしょうし、後に続く女性も業界に入りやすくなると思います。

**小島** 女性を不動産業に取り込むには、不動産業のイメージづくりも大切だと思います。自分のためにも社会のためにもなる、人の役に立つ、幅広い知識と情報の習得が必要な職業だというイメージを確立したいですね。不動産業界で働く若い女性が増えてくれば、よりユーザーの視点が物件の企画や販売現場に反映されてくると思います。

**齊藤** これまでの仕事のやり方に囚われないことも大事だと思います。消費者が求めていることを、お互いに会話する中で見つけていき、うまく伝えていける感性が大切ではないでしょうか。不動産業界ですでに活躍しておられる素敵な女性が、前に出てアピールしてほしいですね。



一般社団法人  
女性のための快適住まいづくり研究会  
代表

## 小島 ひろ美氏

*Hiromi Kojima*

関西学院大学商学部卒。ライフスタイルコーディネーター、宅地建物取引主任者。東京と大阪を中心に、「女性のためのかしこいマンション購入術講座」を355回開催、マンション購入に関するさまざまな相談に無料で応じるほか、快適な住まいづくりをディベロッパーや設計事務所等に企画提案している。主な著書に「不況こそチャンス!シングル女性の◎マンション選び」(講談社)、「元気になる!幸せマンション購入術」(アスコム)、「女性のためのマンション購入術」(筑摩書房)

## 対談を終えて

貴重なお話ありがとうございました。最近の不動産業界は、若い女性が活躍しておられますし、研修会などで新しい知識を得る努力もしています。私たちは、世のため人のため、お客様の満足度を高めるために日々努力しており、誇りをもつ

て仕事に取り組んでいます。今回のご指摘をしっかり受け止め、さらに励んでまいりたいと思います。個人的には不動産業界で働く男性は、大変魅力的だと思いますし、私自身もこんな素敵な職業はないと思っています。



(社)全日本不動産協会  
東京都本部広報・相談委員会  
副委員長

## 庄子 益枝



# それぞれのアメリカ人

日本人にとって最もなじみの深い外国、アメリカ合衆国。東京都内には港区を中心に約1万8000人のアメリカ人が住んでいます(法務省調べ)。

この数字には米軍関係者が含まれていませんので、実際はもっと多いでしょう。ただし、アメリカ人が東京でどのように暮らしているのか、イメージは湧きづらいものがあります。東京に暮らすそれぞれのアメリカ人3人にご登場いただき、その横顔からアメリカ人の東京での生活を切り取ってみました。

## 東京アメリカンクラブ 初の黒人会長

1月18日、港区の麻布台で東京アメリカンクラブが新装オープンしました。これまでの高輪にあった仮設の施設に比べ約2倍の広さ。新たに室内プールやボーリング場も備わっています。

その東京アメリカンクラブの現会長を務めるのがランス・E・リーさん。「ハリウッド俳優のデンゼル・ワシントンに似ているとよく言われるんですよ」と笑うリーさんは、クラブ初の黒人会長です。奇しくもオバマ米大統領就任と同じタイミングで会長に選出されました。

リーさんは20歳の時、米空軍の下士官として来日。軍を退役した後、一時、日体大学院で器械体操を専攻していたそうです。「先輩には、ミュンヘン五輪で金メダルに輝いたムーンサルトの塚原光男さん、後輩にロス五輪金メダリストの具志堅幸司選手がいました。私も身体には自信があったつもりですが、彼らの筋肉には圧倒されましたね」と当時を振り返ります。

その後、リーさんはアメリカンスクールの体育教師などを経て、若者向け体操教室とCTスキャンなど医療器具を扱う貿易会社の2社を起業。日本でのビジネスは成功し、2003年には在日米商工会議所の会頭も務めています。

日本人で内科医の奥さんと4人の息子さんたちと品川区大崎に暮らすリーさんは来日38年になるにもかかわらず、「日本語はまったく苦手」(ご本人)。しかし、日本への想いをこう語ります。

「マナーの良さは世界一です。」



東京アメリカンクラブ現会長  
ランス・E・リーさん

東京アメリカンクラブの新施設(右)と  
室内プール(下)



私はそんな日本と日本人が大好きです。よく日本のことを悪く言う外国人がいますが、それなら日本から出ていけばいいのです。日本人が私を受け入れてくれる限り、日本にいて、日本の役に立ちたいと思っています」

東京アメリカンクラブは、1928年に設立された会員制社交クラブ。現在、米系・多国籍企業のトップ、金融機関関係者、会社経営者などを中心に、会員は3300人を数えます。

「アメリカ人のためクラブ」として発足して80年以上が経ちますが、現在の会員の45%は日本人で、アメリカ人は30%にすぎません。会長のリーさん同様、それだけ日本、そして東京に溶け込んでいる、と言えるのかもしれない。

## 日本でマンガと 出会いビジネスに

いまや、世界中で大人気の日本のアニメとマンガ。中央区勝どきに、日本のマンガをアメリカに紹介した第一人者が住んでいます。株式会社TOKYOPOPの代表取締役社長兼CEO&CCOのシュアート・リービーさんです。

ロサンゼルス出身のリービーさんは、アメリカで弁護士資格



株式会社TOKYOPOP  
代表取締役社長兼CEO&CCO  
シュアート・リービーさん

も取得していましたが、留学した日本が忘れられず、再び日本に行きたいと考えていました。

「そうしたら、1994年のロサンゼルス地震で自宅アパートが崩れてしまったんです。押し出されるように日本に来てしまいました(笑)」

マンガとは日本への留学中に会いました。薦められて読んださまざまなマンガや、テレビで見た『ドラゴンボール』にはまってしまったのです。リービーさんは、もともと映画や音楽が好きで、ハリウッドで働くことを目指していましたが、日本のマンガに出合ったとき、この素晴らしいコンテンツをアメリカで紹介すれば、ハリウッドに近づけるのではないかと直感したそうです。

リービーさんはマンガの魅力について、ハリウッド映画と通じるものがあるといいます。「ストーリーにすぐに入り込めるのです。それも、オンデマンド(好きな時に、好きな場所で)に」

同社では、年間200~300タイトルのマンガを海外で翻訳出版しており、通算では3000タイトルほどになります。会社設立当

初は、リービーさんが読んで気に入ったマンガを翻訳し、出版していました。現在では、ライバルが多数出てきたため以前ほど自由にマンガを選べなくなりました。そこで、長く付き合いのある出版社が出版するマンガのなかから、日本国外で売れそうなものを選び出す形を取っています。

## 日本の「不思議」を 伝えるジャーナリスト

ミシガン州出身のジャーナリストで、英字新聞ジャパンタイムズでのコラム執筆や、NHKの英語番組制作などに携わっているアリス・ゴードンカーさん。

現在、アメリカの大学に進学した上の息子さん除いて、弁護士であるアメリカ人のご主人とアメリカンスクールに通う下の息子さんの3人で港区広尾に暮らしています。将来的にもずっと日本に住みたいと考えています。

「子供のころ、感受性が強すぎると言われました。日本人は、人と人との間に摩擦が起らないように、大変に気をつかいます。この日本人の気遣いが私にあっているんです。外国人だから、好きなときに日本文化を無視できるのもいいところですね(笑)」とその理由を語ります。

ゴードンカーさんは、入学したアイビーリーグの名門、プリンストン大学で日本と出会いました。もともと言語に興味があったゴードンカーさんは、当

初フランス語を履修するつもりでしたが、当時流行っていた「ショーグン」や三島由紀夫を読み、日本語履修に変えました。

その後、日本留学を経て、2000年に家族4人で来日。当時、8歳と5歳だった息子さんたちに、日本のことや日本語を覚えてもらいたいと思い、外国人向けの指導を行う日本語学級がある小学校を探しました。欧米人も通っているのは、西麻布にある筈(こうがい)小学校だけで、そこで港区に住むことを決めました。それ以来、現在の自宅を気に入っていることもあり、港区に住み続けています。

ゴードンカーさんのジャパンタイムズのコラムは、外国人が疑問に思った日本の習慣や出来事を、解説するというものです。日本人が気にもとめない事実に対する外国人の視点、そしてゴードンカーさんの丁寧な解説が、日本人にとっても新鮮な発見を与えてくれると評判です。

\*\*\*

それぞれの暮しぶりから、国際都市東京に溶け込んでいるアメリカの人たちの姿が浮かんできませんか。



ジャーナリスト  
アリス・ゴードンカーさん



アパート家賃・入居率アップ

# 秘策 教えます

第7回

## 空室対策「リーシング」その2



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（プロパティマネジメント/PM）を専門とする㈱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。

**前** 回に続き「空室対策」のリーシング戦略について述べます。前回一番即効性があるのは「Web対策」だとお話しました。そのほかにも、リーシングでやるべきこと、やってみたら良いことを上げてみたいと思います。

### 募集上の戦略

自社で仲介をやっている場合は、まず、「店舗内の壁に物件の情報を綺麗にディスプレイ」すべきでしょう。Webでの画面と同じように、「壁」に情報を貼り付けると良いでしょう。「このお店には、良い情報がたくさんありそうだ」、というイメージ付けが大事です。

忘れがちなのは「法人営業」です。近くの会社の総務担当を定期的に訪問すべきです。

また、管理物件を他業者に結構な割合で決めてもらっている会社もあるでしょう。「他業者への営業」も大事です。「物件の写真集」や「大判の壁用図面」などを持っていくと喜ばれます。訪問営業やFAX営業の基本的なフォーマットをつくっておく

と良いでしょう。図面配信業者への配布図面も綺麗に仕上げてください。

また、「対業者向け専用のWebサイトを構築」して、パスワードを発行して一般には見られないようにするというのも考えてみてはいかがでしょうか。一般顧客には情報を出さないようにして、情報の希少性を高める戦略です。

弊社は自社で仲介店を持たない主義なので、こういったことをやっています。

そのほか、「現地看板の設置」、「現地に案内チラシBOXを設置」、「近隣物件に物件情報をポスティングする」、「新聞折込み」、「小冊子を作って、近隣のお店に置かせてもらう」、このような販促活動を行うのもいいでしょう。

### 物件上の戦略

まず、「掃除を徹底」することです。掃除が行き届いていない物件は敬遠されます。

また、家具を設置して「モデルルーム化」すると効果は抜群

です。その他「玄関マットとスリッパを用意」して、「ウエルカムボードを設置」します。そして、「物件設備の紹介等のポップ」を用意すると差別化できます。

また、「周辺マップを作って、近くのお店等の案内をする」のも良いでしょう。

また、「家具付きで貸す」のもあります。「ベッド、机、カーテン、冷蔵庫、洗濯機、ネット配線」が基本です。

### 対入居者戦略

「賃料適正化」以外には、入居契約時に「○○○ギフトプレゼント」、「自転車をプレゼント」、「電化製品を3万円までプレゼント」などのプレゼント作戦も効果があります。弊社は3,000円くらいのものを、契約時と1年ごとの更新時にプレゼントしています。

### 対業者戦略

やはり効果が高いのは、「バックフィーを出す」ことですね。また営業マン個人への「商品券プレゼント」も有効でしょう。

なるほど

# IT 顧客管理術

第3回

## 顧客は分類し、特性にあったIT活用を



株式会社レックアイ  
代表取締役社長  
鈴木 徳之  
Noriyuki Suzuki

1985年株式会社大京に入社。グループのシステム構築、マンション分譲/販売業務効率化のためのBPR（事務業務再設計）に従事。経営企画部ネット戦略室長就任後、居住者向けサービス企画も含めたグループ全体のIT化を指揮。2003年11月㈱レックアイを設立、デベロッパー、仲介会社、管理会社向けのパッケージソフトの開発や、Web製作、ネット営業等の構築・提供の陣頭指揮を執る。

**前** 回から売買仲介におけるIT活用を「物件」「顧客」「部署・社員」に3分類して説明を進めています。今回は「顧客」を取りこむ、あるいは「顧客」を管理するためのIT活用について説明します。

売買仲介での「顧客」は、

- ① 潜在売り見込み客
- ② 仕入重点物件の所有者
- ③ 顕在化した売り見込み客
- ④ 媒介依頼を取得した売主
- ⑤ 成約した売主
- ⑥ 潜在買い見込み客
- ⑦ 顕在化した買い見込み客
- ⑧ 成約した買い主

になります。

①潜在売り見込み客に向けてのIT活用として挙げられることは、インターネット上で会社の認知度を高めることです。知名度の低い会社では地域密着型のSEO対策が必須となります。SEO対策とは、特定のキーワードを使うことなどにより、自社のウェブサイトを検索サイトで上位表示させることを目指すものです。自社の所在駅や住所の町名と不動産用語を絡めたキーワードを使うことで、その地域と不動産用語で検索された場合、自社サイトが上位表示され、

ネット上での認知度が高まるのです。自社のサイト上では、会社の体制を詳しく説明するとともに、お客さまのニーズに対してこのようなやり方で問題を解決します、というスタンスを明示する必要があります。

②仕入重点物件の所有者については、前回、謄本利用の所有者情報の活用についてお話しましたが、それに加えDM関連のクレーム対策にITが効果的に活用できます。クレームがあればDM出力を禁止する処理をしますが、その顧客が複数の物件を所有している場合、別の謄本から情報が登録されてしまい再びDMが届いてしまうことがあります。このような場合には、カナ表記にした氏名と住所の町名をセットで検索を行い、DM出力が可能かどうかの確認を行います。カナ表記にするのは、漢字だと氏名と住所が不一致になる可能性があるからです。この名寄せ検索により、DM関連のクレームを減らすことができます。

**次** に③顕在化した売り見込み客についてのIT活用方法としては、売りの相談物件情報を取得した時点で、その物

件や地域を希望されている買い見込客を検索・提示し、売り判断を促進することです。この段階の業務のポイントは、なんと言っても媒介契約（＝物上げ）を取得することです。そのため、その物件や地域での成約事例を検索・提示することも有効な手段です。売り見込み客に対し良い印象を与えるためには、査定依頼への即時対応も必須事項です。査定依頼を責任者の携帯電話へ転送するなど、すばやい対応を心掛ける必要があります。

**さ** らに、④媒介依頼を取得した売主においては、媒介物件をいち早く適切な売値で客付けすることとその営業活動を売主へきちんと伝える仕組みをITを活用して構築しましょう。物件の属性（場所、価格、面積、築年等）を、登録済みの買い見込客の希望条件と自動でマッチングさせ、その情報をただちに売主に提供する仕組みや、媒介物件の営業活動を記録し、売主がその活動を参照できる仕組みを構築するとよいでしょう。

次回は、「顧客」の後半説明と、「部署・社員」管理へのIT活用事例をご紹介します。



# 東京 地元 発見

第6回  
墨田区の巻



1 建設が進む  
東京スカイツリー

## 東京の新たな象徴 スカイツリー

今、東京の象徴が変わりつつあります。2008年7月に着工した東京スカイツリーは、昨年3月にはついに東京タワー（333m）を超えました。現在、高さ500mを突破し、今年12月の完成に向け建設が進められています。建設途中にもかかわらず、連日、見物客が押し寄せています。最寄りの押上駅から数分も歩くと、平日でも路上や北十間川にかかる橋の上に立ち止まって、空を見上げる見物客の集団を目にすることができます。新たな観光スポットとして人気に火がついた東京スカイツリーですが、そのお膝元の墨田区は歴史と文化が息づくまちでもあります。

墨田区は、昭和22年に行われた

区制の整理統合で、南側の本所区と北側の向島区が合併してできました。9世紀にはすでに隅田川に渡し場が設けられ、古くから栄えていた向島区に対し、本所区は江戸中期に開発された新興地区でした。街並みも、向島区は路地が入り組んだ構造になっているのに対し、本所区は基盤の目のように整備されています。同じ墨田区民でありながら、両地区では住民の気風もちがうという声も聞かれます。

## 鬼平から鼠小僧まで

ところで、時代劇などで有名な『鬼平犯科帳』の長谷川平蔵と「遠山の金さん」こと遠山金四郎が実在の人物だったことはご存知でしょうか。この2人は、時は重なりませんが、同じ場所に住んでいたのです。墨田区内にある長谷川



隅田川

平蔵が住んでいたとされる拝領屋敷跡の敷地には、のちに遠山金四郎の屋敷が建てられました。鬼平と金さんが、時を超えて同じ場所に居を構えていたとはなんとも面白い偶然です。このように墨田区は、歴史好きにはたまらない、旧跡やゆかりの人物に事欠きません。ざっとあげるだけでも、「忠臣蔵」の吉良邸跡、同区で誕生または生活していた勝海舟、芥川龍之介、葛飾北斎などなど。向島周辺には、幸田露伴や森鷗外などの

2 鬼平と金さんの  
屋敷跡を示す碑



3 吉良邸跡の吉良上野介像



4 両国にある回向院



回向院の力塚



鼠小僧次郎吉の墓

文豪たちが住んでいたことでも有名です。

両国にある回向院には、鼠小僧次郎吉の墓もあります。処刑場で処刑された次郎吉の首が町人の手で持ちこまれたとされており、首だけが埋葬されているそうです。なかなか捕まらなかった強運にあやかりと、多くの人がお守りに墓石を削って持ち帰るようになり、墓前には削り取るための石と刷毛までが置いてあります。最近のパワースポットブームで、ねずみ年と同じくらい参拝客が増えているといいます。

両国と言えば大相撲の町です

が、回向院は大相撲にも深く関わっています。かつては江戸一番の盛り場であった両国にある回向院では、江戸後期から相撲興行の春秋2回の定場所となり、明治42年に「大鉄傘」の愛称で知られる旧両国国技館が完成するまで「回向院相撲」が行なわれていました。ちなみに、この旧両国国技館も、回向院の境内にありました。

## 「新しさ」と「伝統」の融合

現在、スカイツリーの周辺では、隣接する複合商業ビル建設や小規模な護岸整備以外は、大規模な開発は行なわれていません。周辺地

域が住宅街で大規模な開発が行いにくいという理由もあるようです。ただ、スカイツリー開業後は観光客が増え、道路などアクセス面での整備も必要になってくることもあり、徐々に開発が進んでいくと見られています。また、墨田区では、スカイツリーの眺望を活かすため、建物の高さ制限を設けるなど、景観づくりにも力を入れています。歴史と文化のまちに立つ、東京の新たな象徴スカイツリー。墨田区は「新しさ」と「伝統」が混じりあう、より魅力的な区になっていくのではないのでしょうか。

## 滞納賃料支払い方法の約定書、 その書き方とポイント

社団法人  
東京都不動産関連業協会  
不動産相談室担当  
**三好 弘悦**  
Hiroyoshi Miyoshi



前回は、滞納賃料に対する内容証明による請求(催告)等の方法について見てきました。次の段階として、借主が請求を受け入れ、滞納賃料を支払うことになった場合に重要なのが、滞納賃料の約定を書面化することです。今回は、その約定書の書き方やポイントをまとめていきたいと思います。

**Q** 約定は具体的にどう書面化すればよいのでしょうか。

**A** 貸主と借主間で、滞納賃料分の支払い方法が約定されたら、その約定を書面化しましょう。それには、下記に大筋を例示するように、貸主と借主の当事者双方が滞納賃料についての権利と義務とその支払い方法を明記したうえ署名(記名)・押印した

契約書方式が望ましいでしょう。宅建業者が関与して作成されたときは、証人として、業者の方にも「立会い(人)」等の肩書きでの記名・押印を求めておきましょう。

**Q** 約定の書面化には、これ以外にもやり方があるのでしょうか。

**A** このような「契約書」方式に、借主が滞納という

債務不履行をしているのに債権者たる貸主にも分担を求めていることに抵抗を感じる方もいらっしゃるでしょう。借主が貸主あてに一方的に差し入れる形の「誓約書」方式でもかまいません。その場用紙がなければ、借主の名刺の裏書きでも結構です。やっと会えた借主です。その折には、後日のきちんとした書面化が難しいと感じたら、ぜひ一札を取り付けておきましょう。それは、後々役立つことがあるものです。

左記の条項に加え、次の条項を入れることについてもご検討下さい。  
◆(2項にさらに加え) その際、月払賃料の滞納日数に応じ、滞納賃料の支払日まで約定(あるいは「年5分」)による遅延損害金も支払うものとする。  
◆甲は、乙が第2項に基づき、滞納賃料について平成〇年〇月分以降〇月分相当を甲に支払った場合は、第1項で確認したその余の滞納賃料については免除する。

今回を持ちまして、本コーナーは一旦終了とさせていただきます。不動産取引の際にご不明な点がございましたら、(社)東京都不動産関連業協会不動産相談室までご連絡くださいますよう、お願い申し上げます。

**[相談日時]**  
**宅建業法に関する相談**  
毎週/月・火・金曜日 13:00~16:00

相談対応は電話にて行います。電話による回答が難しい場合等はご来所いただくことがあります。

**法律に関する相談**  
毎週/木曜日 13:00~16:00

法律相談は面談とさせていただきます。予め電話にて予約を入れていただくようお願いいたします。

ご連絡先 ▶ TEL. 03-5909-1371

### 滞納賃料の支払い約定書

#### 約 定 書

貸主を甲、借主を乙とする平成〇年〇月〇日付けで締結された下記物件の建物賃貸借契約について、甲と乙は、次の通り約定する。

- 1、乙は甲に対して、本日現在、平成〇年〇月分以降賃料を滞納し、その総額〇〇円の支払債務のあることを認める。
- 2、前項の滞納賃料について、乙は甲に対し本建物賃貸借契約の賃料の支払日にその方法のもとに、月払賃料に加算して毎月〇円を支払うものとする。

## 情報交換の 広場

ITを使ったちょっとしたビジネスのコツを私の経験から皆さんにお伝えしたいと思います。「そうか、そういうやり方があるのか」と思ってくださいれば幸いです。



第2回

現地の環境や地勢を把握し、  
賃貸データを作成する方法

㈱アーキシステム建築設計事務所  
代表取締役社長  
㈱全日本不動産協会東京都本部  
広報・相談委員会 委員

奈良 隆一

**ま** ず、現地の環境や地勢を把握するには、Google Earthが便利です。前回紹介しました、府中市紅葉丘〇丁目〇番〇〇号の住所をGoogle Earthを利用して検索しますと、上空からの景観を知ることができます。図.1

また、画面Google Earth右上のストリートビューアイコンをドラッグしますと、現地の町並みを知ることができます。図.2

賃貸データを作成するのにも、Google Earthが便利です。

まず、Google Earthの「表示」のバーから「サイドバー」にチェックをいれると、左側に「検

索」「場所」「レイヤ」が表示されたバーが表示されます。例えば、「検索」のタブで世田谷区1丁目〇番地〇〇号を検索し、目印マークに登録すると(画面)上の📍アイコンをクリックし、「OK」を選択)、内容が保存されますので、次回からは検索をせずに、前に調べた物件をすぐ探すことができます。

また、「レイヤ」のバーから「その他」→「場所のカテゴリ」を開きますと、「病院」「学校」「コンビニ」などの項目にチェックを入れられます。そうすると、

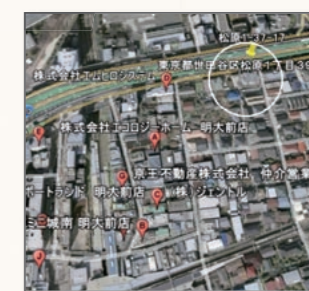


図.3

検索住所周辺にそれらのアイコンが現れます。

なお、例えば検索の欄に「賃貸物件 家賃〇万円 駅徒歩〇分」と入力すると、そのキーワードに合った物件情報を持っている不動産業者が地図上に表示されます。図.3



図.1

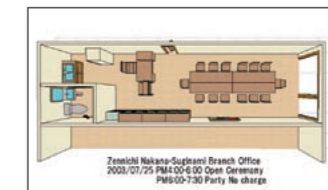


図.2

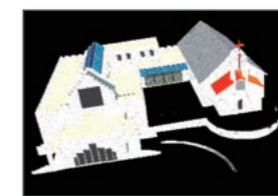
### 便利なソフトの紹介

CADソフトを無料で利用したいということであれば、フリーソフトのjw\_cad(※Windowsのみ、Macは非対応)が便利です。無料であり、使いやすく、建築系CADソフトではよく使用されています。(http://www.jwcad.net/)からダウンロードすることができます。

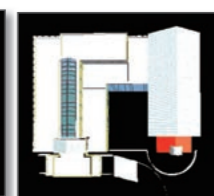
[作成使用例]



全日本不動産協会  
中野・杉並支部事務所



那須御用邸前傍 ガレミュージアム



本部

## 不動産街頭無料相談会を開催 都内24ヶ所 848件の相談に対応

5月3日(祝)～11月14日(日)まで、都内24ヶ所において「平成22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・支部担当者らが消費者から寄せられた相談に対応し、都内24ヶ所848件の相談に応じました。



渋谷マークシティ会場



タワーホール船堀会場

本部



不動産コンサルタント  
(株)さくら事務所代表取締役社長  
長嶋修氏

## 東京都本部主催 「住宅購入ゼミ(住まいの相談会)」を開催

株式会社さくら事務所代表取締役社長が「マイホームの買い時と物件の見極め方」と題して講演しました。長嶋氏は、住宅市場の現状や今後の流れを解説するとともに、価値の落ちない住宅選びの重要性を強調しました。そのうえで、個人向け不動産コンサルタントとしてホームインスペクションを行なった事例などをポイントごとに説明しました。

第二部は、「家を買う時のローン・税金等について」をテーマに、住宅金融支援機構及びりそな銀行の担当者による住宅ローンの基礎知識や各種商品、税金等の説明が行われました。

東 京都本部主催の「住宅購入ゼミ(住まいの相談会)」が11月19日、全日東京会館の全日ホールで開催されました。会場には、一般の方、会員あわせて72名が集まり、講師の話に熱心に耳を傾けました。

第一部は、不動産コンサルタントである、長嶋修・

本部

## 平成22年度欠席者対象法定研修会を開催

東 京都本部主催の平成22年度欠席者対象法定研修会が11月15日、新宿区の新宿文化センターで開催されました。本研修会は9月8日に行われた法定研修会の欠席者を対象としたもので、会員と一般市民あわせて約1000名が参加し、講師の話に熱心に耳を傾けました。

「ビジネス目線を見直せ」をテーマとした研修として、第一部では、宗次徳二(株)壱番屋創業者特別顧問が「成功のキーワード「感謝」



宗次徳二  
(株)壱番屋創業者特別顧問

「情熱」「継続」～それは不動産業から始まった～」、第二部では、村川隆生(財)不動産適正取引推進機構上席主任研究員が「不動産取引に関連する最近の法令改正とトラブル事例」と題して講演を行いました。

### ご協力ありがとうございました

9月8日に東京国際フォーラムで開催しました法定研修会にて講師をお願いした、渡邊美樹氏が代表理事を務める公益財団法人School Aid Japan(スクール・エイド・ジャパン)が募金活動を行いました。募金活動を行った結果、皆様からのご厚意により、募金総額127,315円が集まりました。温かいご協力ありがとうございました。

本部

## 平成22年秋の叙勲・褒章

平成22年秋の叙勲・褒章受章者が11月3日に発表されました。

今回は、東京都本部会員から2名が叙勲・褒章の栄に浴されました。

原田氏は、豊島区議会議員として5期20年にわたり地方自治振興に貢献された功績が認められ、このたび旭日双光章を受章されました。

また、有次氏は長年にわたり、不動産業界の振興に精励し、業界発展への多大な貢献を果たしたことが評価され、このたび黄綬褒章を受章されました。

両氏の受章を心よりお祝い申し上げます。



旭日双光章  
原田太吉氏  
豊島文京支部相談役・  
同支部初代支部長



黄綬褒章  
有次正則氏  
東京都本部監事・  
新宿支部相談役

本部

## 『全日ホームページ倶楽部』 運用停止のお知らせ

現在、会員の皆様にご利用いただいております「全日ホームページ倶楽部」は、平成23年1月31日をもちまして運用を停止させていただくこととなりました。

以降、ホームページ作成サービスを利用されたい方は、全日本不動産関東流通センターが運営する「ZeNNETマイページメーカー」をご利用くださいますよう、お願い申し上げます。

※「全日ホームページ倶楽部」で作成していただいた情報は「ZeNNETマイページメーカー」へ移行することはできません。このため、改めて新規にホームページを作成していただくこととなりますのでご了承ください。(ホームページアドレスも変わります)

アクセス先

### 『ZeNNETマイページメーカー』について

「全日ホームページ倶楽部」と同様に簡単な操作でホームページを作成することができます。また、話題のブログも作成できる機能が追加されています。詳しくは、関東流通センターホームページ並びに関東流通センター発行の「ZeNNETマイページメーカー操作マニュアル」をご覧ください。

### ZeNNETマイページメーカーの入口 <http://www.zennichi.net/hp>

ご利用にはZ-ReinsのIDとパスワードが必要になります。

### 【お申込み方法】

#### Z-Reinsに加入済みの方

▶発行済みのZ-ReinsのIDとパスワードでログイン。即利用可(新たな申込みは不要です)

#### Z-Reinsに未加入の方

▶Z-Reins(アドレス <http://www.z-reins.jp>)にアクセス。トップ画面にある「新規お申込みの方はこちら」ボタンから加入申込が必要(無料)。発行されたID及びパスワードで発行日の翌日から利用が可能になります。

お問合せ先▶TEL 03-3263-4484 (全日本不動産関東流通センター事務局)



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。

### 実施日一覧

平成23年2月23日(水) / 3月25日(金)

【会場】 当本部2階 全日ホール

上記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ください。

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

### 【お問い合わせ先】

講習センター TEL 03-3262-5082  
(担当 西田・金子)

## 本部

## 変更届の提出について

**右** 表に関する変更があった場合、30日以内に主務官庁にその旨を届け出たうえ（一部除く）、当本部への変更届をご提出していただく必要がありますので、ご注意下さい。

なお、入会審査時の届出事項より重大な変更があると当本部が認めた場合、改めて入会審査と同様の手続きにより、会員資格の適否を判断することとなります。その際、調査事務費として5万円を納付していただくこととなりますので、予めご了承下さい。

## 当本部への手続きが必要な変更項目一覧

- ① 商号又は名称
- ② 代表者
- ③ 代表者現住所
- ④ 役員（FAX手続き可）
- ⑤ 電話番号・FAX番号（FAX手続き可）
- ⑥ 主たる事務所所在地・従たる事務所所在地（ビル名・マンション名含む）
- ⑦ 専任取引主任者
- ⑧ 専任取引主任者現住所
- ⑨ 政令使用人
- ⑩ 政令使用人現住所

## 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22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23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23年4月1日以降に退会届を提出され

た場合には、平成23年度の会費は請求させて頂くこととなりますので、ご注意下さい（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。

## 本部

## 従たる事務所の新設手続きについて

**都** 知事免許の会員の方が、都内に従たる事務所を新設する場合、まず、都庁にて従たる事務所設置の手続き（仮受付）を行っていただきます。都庁仮受付後、当本部へご来所の上、事前にご記入頂いた協会届出書類等の提出と諸費用を納入いただきます。協会受付終了後、再度都庁にて手続きをとり、正式な受付となります。

また、都内に本店を置く大臣免許の会員の方が支店を新設する場合には、東京都都市整備局経由で関東地方整備局へ申請手続きをすることになりますが、当本部への申請手続き及び諸費用の納付も必ず必

要となります。

これらの手続きがなされないと、新設した支店での営業が出来ませんので、ご注意下さい。

なお、都知事免許の会員が他道府県に支店を新設する場合は、免許換えが伴いますので、協会までお問い合わせ下さい。

## [手続きに関するお問合わせ先]

全日本不動産協会東京都本部  
TEL 03 (3261) 1010

## 支部

多摩西支部・東京消防庁消防総監より  
感謝状を受賞

**11** 月10日（水）青梅消防署において、多摩西支部に東京消防庁消防総監より感謝状を賜り、原嶋和利東京都本部長・多摩西支部長と役員2名が表彰式に臨みました。感謝状は、支部主催で住宅用火災報知器の設置講習会を開催した事や、日頃から支部行事に際しパンフレットの配布を行うなど、業界団体として積極的に普及活動に貢献した事、また支部所属会員も個別に賃貸オーナーに設置を呼び掛けて地域での普及を進めた事、による受賞でした。

新任されて間もない角田瑞彦青梅消防署長も会談

上段左より、青梅消防署警防課長 石川繁氏、同消防署予防課長 佐藤芳邦氏、同消防署副署長 菊池三十四氏  
下段左より、多摩西副支部長 山本誠一郎氏、東京都本部長・多摩西支部長 原嶋和利氏、青梅消防署長 角田瑞彦氏、多摩西副支部長 村田知巳氏



の際に、多摩西支部が活動した住宅用火災報知器の設置促進を大変喜んでいました。地域の安全・安心を担う青梅消防署と地域の不動産業団体である多摩西支部は、今後も連携して地域の火災予防活動を行うことを確認しました。

## 支部

豊島・文京支部主催の  
第4回「女性経営者の会」を開催

**東** 京都本部豊島・文京支部主催の第4回「女性経営者の会」が11月12日、東京・文京区の文京シビックセンターで開催されました。会場には、男性も含め22人の参加者が集まりました。

豊島・文京支部の庄子益枝副支部長の開会挨拶、荻原武彦支部長の挨拶に続き、名古屋大学大学院の工学博士、陳雲蓮さんが「中国上海・英国租界地の建築を訪ねて」というテーマで講演を行いました。日本学術振興会の外国人特別研究員でもある陳さんの専門は、上海の近代建築の保存と活用。自ら現地撮影した写真スライドを使い、ホテルやレストランなどさまざまな形で現在も活用されている150年前



左より、庄子豊島文京副支部長、名古屋大学大学院工学博士陳雲蓮氏、荻原豊島文京支部長

の近代建築物を、1つ1つ丁寧に解説しました。講演後の質疑応答のコーナーでは、活況を呈する上海の不動産市場に関する質問も出され、参加者の関心の高さがうかがわれました。

講演終了後は会場ビル内のレストランで、陳さんも含め出席者全員が参加する懇親会が行われ、ささやかな日中交流の場となりました。

## 編集後記

広報・相談委員長

高橋 民雄

新春のお慶びを申し上げます。

昨年中は本誌作成編集にあたり、ご協力を賜り誠に有難うございました。

さて、今年こそは国内景気が持ち直し、私達不動産業界が活況となることを願いたいものです。しかし、私達の業界は外部から見るとドラスティックに見える反面、政治や行政の政策に微妙に反応する極めて鋭敏な業界とも言えます。

昨年度、政府が打ち出した相続税の基礎控除の縮小や給与所得控除の上限設定など、個人の富裕層に対する増税策をどう市場がとらえるか気になるところです。

こうした小手先の制度改正を繰り返すよりも、例え現状が厳しくなろうとも、願わくは中長期的ビジョンのもとにイノベーションを生み出す方策を明確に打ち出していきたいものです。そうであれば、社会システムそのものが明快となり、明確な企業プランを立てやすくなることに繋がります。結果として市場が活気付くのではないのでしょうか。

かつて世界から「日本のように」と目標にされた時期から、今日「日本のようにならない為に」と悪い手本となってしまうのは誠に遺憾なことです。

新春にあたり、適当ではない話題かもしれませんが、今まで遠い春を待ちわびる一人として…。春よ来い、早く来い。

編集 (社)全日本不動産協会東京都本部 広報・相談委員会

駒田悠紀男、高橋民雄、鳥居正勝、庄子益枝、関口透、峰谷周、水田弘康、奈良隆一、端厚、村田知巳、山崎広志