



社団法人 東京都不動産関連業協会 FAXニュース

発行人/川口 貢 編集/組織広報部 東京都千代田区平河町1-8-13
TEL:03-3222-3808 FAX:03-3222-3640 http://www.tokyo-fudousan.or.jp

NO.164 H20.9.12

知 識 情 報

◆空いている容積率の利用、公共施設は垂涎の的

東京都の芝にある下水道施設の地上部分をビル用地で貸し出すため、都が民間事業者を募集する。本件は品川駅に近いので希望者は多いはず。面積も3300坪以上あるので魅力的。高層も可能で、50階近くも期待できる。借地権だが賃料は所有権も借地権も大きく差がないので、投資運用としても魅力的。大手不動産業者やファンドも参入するのではないか。国や第3セクター、地方自治体はまだ有効利用できていない資産が多い。早期にこういう形で有効利用して活用して欲しい。

◆優良ストック住宅推進協議会

住宅メーカー9社で立ち上げ。中古住宅の流通の差別化のため協議会独自の基準を設け、査定する。査定する人材は協議会の認定が必要。会長は積水ハウスの和田会長。補修や点検の履歴等をチェックして優良な中古と認定も行う。物件の査定は認定された社員のみが行える。

この流通システムが成功するためにも、当初は厳しい運営を行って欲しい。ブランドを確立するためには、どこの世界でも厳しい監視の目で信用を築く必要がある。パイオニアの人々は志を高くして新しいブランドに挑戦して欲しい。いい基準が出来ると悪い住宅等はその基準から外れていると言うことが一目瞭然となる。

◆マンション建て替え組合認可権は区に移管で合意

東京都。同時協議の都市計画決定についての移管はまだ合意できない。今後建て替えは区と協議でより身近な問題となる。この問題だけでなくより身近な問題は行政レベルを下げる方が解決は早いのではないか。区の施設や道路等と一体整備し建て替えをスムーズに行うことは旧耐震マンション100万户を迎える時代にふさわしい措置。今後のマンションは建て替え型も多くなろう。総合設計、高層化と地下利用、近隣の容積移転等がポイントになる。近隣を巻き込み街づくりの観点から再開発を行い東京再生を図る機運がもり上がって欲しい。不動産業界も再開発や建て替えコンサルの人材が求められている。

◆マンション供給順位に大異変

1. 07年、30年ぶりで大京が首位を転落。穴吹工務店が首位となる。
2. 大京は前年比▲40%新規発売が減少
3. 2位大和ハウス。3位三井不動産レジデンシャル。4位野村不動産、5位大京
4. 07年6月の基準法改正、エネルギー等の資材の高騰が最大原因

5. 現在建築費は従来の1.3~1.5倍に高騰。郊外型は都心に比べ建築費の割りが高く不利である。
6. 今後は建築費が下がらない限り土地代の大幅下落は避けられない。
7. 企業収益も低下しており購入層は将来不安からローン金額も年収の3倍程度を上限としているとのこと。

◆新築が売れなければ中古があるさ

新築マンションは割高から在庫が積みあがり売れ行きは不振。一方割安感の出ている中古マンションは人気となり07年の取引は13.6%増。08年は更に中古が注目され年間取引は40万户を超える勢いである。都内の新築マンション着工は6月、前年比▲12%である。(東京都調査) 価格は07年は15%程度上昇、今年度も同程度は上昇する見込み。しかし新築の高騰ほどではなくまだ割安感はある。

◆嬉しいニュース、自転車道を整備計画

国交省が10年度から自転車専用道を整備するとのこと。全国の都市20箇所くらいで1箇所50キロ位のを整備。09年度中に具体的な都市も決めるとか。こういう計画は大胆にドンドン行うべきである。温暖化、高齢化、低成長等の環境にふさわしい。早く欧米並みに近づいて欲しい。

◆眺望をセールスポイントにすることはマンション販売では当然!?

眺望を売りにしたタワーマンションの目の前に同じ業者がさらに高層のマンションを建てたため眺望に影響を受けたとして、慰謝料支払を求めた裁判の判決(大阪地裁20.6.25)は、「大都市・大阪の中心部で、たまたま良好な眺望を独占的に享受していたとしても、法的保護には値しない」と判断した。原告は販売時のパンフレットが「朝日を浴びる東面、生駒山を間近に望む眺望」と強調していたことを挙げている。しかし、判決は「良好な眺望をセールスポイントにすることはマンション販売では通常のこと」と指摘した。こうした景観権や眺望権の権利性については、展望利益の侵害は受忍限度を超えないとした事例は他にも見受けられる一方で、信義則上の義務違反に当たるとされた事例もある。ケースバイケースということであれば相当悩ましい。

◆宅建試験データ<資料:(財)不動産適正取引推進機構>

宅建試験は、概ね何回くらい受験して合格しているのか、興味があるところである。不動産業についてみると、1回目の合格者は52.6%、2回目が25.1%、3回目が13.2%で、4回以上の合計が9.1%となっている。このうち、7回以上は1%未満である。この数字から言えることは、3回受験が一つの目安で、3回目までに合格しないと、合格するには相当厳しいと言える。この傾向は、学生以外はほぼ同様である。

※ TRA FAXNEWS 送付の中止希望、また、FAX 番号の変更につきましては、お手数ですが事務局までご連絡をお願い致します。事務局電話：03(3222)3808