



## 2004.12月号のダイジェスト

## SPECIAL REPORT

## 早分かりQ&amp;A

## 新しい住宅ローンビジネスの動き

## Q 民間金融機関の動向は？

新規貸出額について、民間金融機関は2000年度以降増加しています。2001年度には都市銀行が、2002年度には地方銀行が公庫の新規貸出額を上回りました。現在は様々な低金利の商品が提供され、積極的な貸出姿勢がみられます。主流は固定金利選択型で、中には3年固定で1%を切る商品も登場しています。

## Q 住宅金融公庫の動向は？

2007年度末の独立行政法人への移行が決定し、新たな業務として民間の長期固定住宅ローンの提供を支援する証券化支援事業「新型住宅ローン」をスタートさせています。その内容は金融機関などが貸し出した住宅ローン債権を公庫が買い取り、一定量まとめて証券化し、その証券を投資家に売却することで資金を調達する仕組みです。

## Q 新たなビジネスの動きは？

ハウスメーカーでは自社物件の購入者を対象に、証券化による住宅ローンを融資するモーゲージバンクを設立する事例がみられ、注目を集めています。ローン利用者と金融機関を仲介するモーゲージブローカーはまだ一般的ではありませんが、ローンの種類の増大などによって利用者のニーズが高まれば、新たなビジネスに発展する可能性があります。

## Q 今後の可能性は？

これらの住宅ローンに関する新たなビジネスは、参入コストや事業環境などの点から、現在は急速に発展する状況にはありません。ただ、今後の金利情勢の変化や、公庫の独立行政法人への移行などによって状況が変化することが考えられるため、事業への取り組みについて検討することも必要と考えられます。

## HOT ANGLE

## ハウスキーピングサービス

## マンションの付加価値サービス

## 管理会社の専有部における新しいサービス提供

## 新サービスが登場した背景は？

(株)長谷工コミュニティは、マンション居住者向けの生活支援サービスとして、マンションに常駐するスタッフ(ハウスキーパー)が各住戸の専有部の清掃等を行う『ハウスキーピング』サービスを10月から開始しました。共稼ぎや高齢者世帯が増加する中、時間がない、大掛かりな清掃は大変、といった声に応えたもので、分譲マンションで管理会社が行うのは珍しいケースです。

## サービスのポイントは？

特長は4つあり、まずは プロの技術を活かしていること、敷地内に専用のクリーニングルームを持つこと、また 専任ハウスキーパーを雇用し、さらに 年2回の順番は抽選とすることで、偏りがないように配慮しています。費用は管理費に組み込まれ、全住戸を対象とし、外注よりもリーズナブルであると、高い評価を受けています。

## Market Watching

## 市場分析⑱

## 大規模物件・超高層物件の供給動向分析

首都圏では、大規模物件・超高層物件の高水準の供給が継続し、特に東京都港区では超高層物件の供給が相次ぎ、大阪市内でも今年に入って、活発となっています。

2004年1～9月の首都圏における総戸数200戸以上の物件の供給戸数は2万1,385戸と、前年同期を大きく上回り、首都圏全体に占めるシェアは36.7%に高まっています。また超高層物件

は7,818戸と前年同期を10.2%上回り、シェアは13.4%と2003年並となっています。

近畿圏でも大規模物件は5,238戸と前年同期を23.1%上回り、年間でも上回ることが確実です。一方、超高層物件は1,720戸と前年同期を下回りましたが、年間では前年並みの供給が行われると思われれます。

## DATA FILE

## データファイル

## 2004年10月 首都圏・近畿圏のマンション市場動向

## 首都圏

供給戸数は本年4度目の8,000戸を超える高水準。都内23区山手エリアで大幅増。

新規供給戸数 8,140戸 (前年同月比) 20.8%

初月販売率 74.7% (前年同月比) -1.6ポイント

平均価格 4,183万円 (前月比) 8.7%

分譲㎡単価 (3.3㎡単価) 566千円 (1,871千円) (前月比) 6.6%

## 近畿圏

大阪市内での超高層物件、ワンルームマンションの供給によって分譲㎡単価が上昇。

新規供給戸数 3,300戸 (前年同月比) 4.8%

初月販売率 78.1% (前年同月比) -1.2ポイント

平均価格 3,143万円 (前月比) -1.3%

分譲㎡単価 (3.3㎡単価) 437千円 (1,443千円) (前月比) 6.6%