その本はそこに　読書案内 47　～　建築系不動産学　～

建築と不動産のあいだ　高橋寿太郎　（学芸出版社　2015.05.01）　❖❖❖❖❖❖❖❖❖❖❖❖❖❖

■高橋寿太郎（創造系不動産）

京都工業繊維大学院、岸和郎ゼミ、古市徹雄事務所、東京不動産会社。

・一級建築士・ＦＰ（ファイナンシャルプランナー）・宅地建物取引士

・ＭＢＡ（経営学修士・経営大学院）・2011 年に創造系不動産を設立。

■ 創造系不動産は「建築と不動産のあいだを追求する」という経営理念、ブランドコンセプトをもつ不動産コンサルティング会社です。

建築家やデザイナーと協働して、現在は建て主と建築家をサポートする、不動産コンサル・不動産仲介を中心にした仕事をされているそうです。

本書は、社会・市場からはじまり、建築不動産フロー【ＶＦＲＤＣＭ 】をベースにして、建築系不動産学の知識がわかりやすく書かれています。

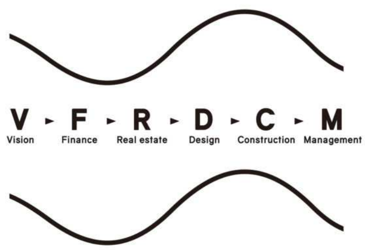
また実践６例が、図・写真入りで丁寧に紹介されています。

大比較検討時代の建物づくりにおいて、「建築と不動産のあいだの世界」を感覚的に捉えるための本とのこと。本書姉妹編もあります。（下２冊）

❖❖❖

★これからの社会・市場の変化についての基礎的な背景等など

建て主が求めるもの（お金の不安）、不動産会社の役割、物件案内、
売主・買主・仲介会社の３つの関係パターン、不動産取得の流れ、
業界の構図、建築と不動産の壁のこと、建築不動産フローへ。



★Ｖ：ビジョン

■個人住宅のビジョン例　　■企業のビジョン例

・十分な期間、ヒヤリングに徹する　・事業のベンチマークになる

・個人住宅では数時間以上、企業だと数ヶ月以上のこともある

★Ｆ：ファイナンス

■個人・・・家庭のファイナンスプラン・住宅ローン　　■企業編・・・会計戦略・事業融資

・家づくり、適切な予算感・お金についての価値観を共有する、お金について、住宅ローン、企業編へ

★Ｒ：不動産

■土地さがし、不動産調査、不動産コンサルティング（設計士といっしょに土地さがしをする）

・土地さがしの建築的視点　　　・土地は、その見え方に錯覚を含む・・・ケーススタディ

★Ｄ：デザイン　★Ｃ：施工

■不動産コンサルの役割・・・住宅ローンや融資アドバイスなど実行サポート

・ワンストップサービス（特にＣフェーズでの工事費の支払いと融資についての説明や安心感）

★Ｍ：マネジメント

■個人・・・登記～引越し　　■企業編・・・使用・運用・賃貸等

・不動産コンサルの役割　　※住宅編　※建築編　※賃貸収益事業編

・建て主に得てほしいのは、自立的な選択の自由

★ケーススタディ　１～６

1.　北側採光の良さ　　2.　土地をみて勘違い、建物への日当たりと高さ

3.　多世代のすまい　　4.　境界線ひきかた、賃貸併用、コインパーキング

5.　家庭菜園６０㎡　　6.　国道沿いのオフィス　　　（案内：黒野）