

REAL PARTNER



04

2018
APRIL

平成30年4月10日発行（毎月10日発行）通巻第475号
公益社団法人 全国宅地建物取引業協会連合会
公益社団法人 全国宅地建物取引業保証協会



特集

2020年オリンピック後の 地価はどうなるのか？

みずほ証券 上級研究員 石澤卓志

宅建業法完全施行！ インспекションの浸透が仲介市場拡大には不可欠

「住」のトレンドウォッチング

『天才棋士 加藤一二三 挑み続ける人生』加藤一二三

注目の書 著者は語る

宅地建物取引業法改正 建物状況調査の具体的な留意点

紙上研修

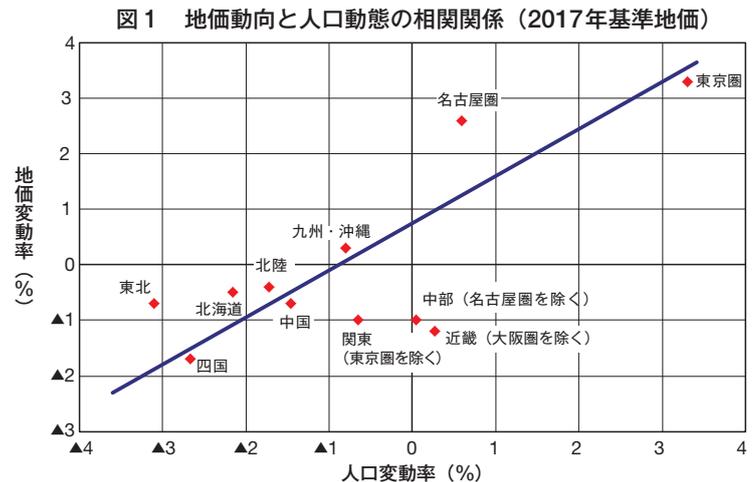
2020年 特集 オリンピック後の

— 2年後に迫った東京オリンピックに向けて都心の再開発が急ピッチで進んでいます。五輪後の不動産の景況については悲観的な論調も少なくありません。その点についてどうお考えですか。

石澤 現在、都心の不動産価格は上がりすぎて、不動産投資の観点から見ると採算がとりにくい状況になっています。ただし、土地への需要がまだまだ高いことから、地価が下落することはなく、上昇のテンポがこれまでより緩やかになる程度にとどまると考えています。

東京圏、名古屋圏は上昇 全体としては横這い

五輪後も、都心部における大規模オフィスの建設計画は数多く、こうした再開発は土地への投資でもあるため、大手町、八重洲、新橋、虎ノ門エリアに加え、品川、渋谷エリアの地価は上昇していくでしょう。



地価動向と人口動態との間には、相関関係が認められる。人口が増加している地域の地価は上昇するが、人口が減少している地域は地価下落が継続。

* 人口変動率 (国勢調査による2010～2015年の変動率) を横軸に、地価変動率 (基準地価における圏域別・地方別の商業地価格の変動率) を縦軸にグラフ化。出所) 国土交通省「地価公示」により、みずほ証券が作成

REAL PARTNER

April 2018

特集 2020年オリンピック後の地価はどうなるのか? 2

「住」のトレンドウォッチング 連載 第1回
宅建業法完全施行!

インスペクションの浸透が仲介市場拡大には不可欠 6

注目の書 著者は語る 加藤一二三 8

知っておきたい! フラット35のツボ 10

売れている人はここが違う! 優秀営業パーソンの秘密紹介 連載 第1回 11

地域を笑顔でサポート 連載 第1回 12

紙上研修 連載 第169回

宅地建物取引業法改正 建物状況調査の具体的な留意点 14

今月のアーカイブ 18

CONTENTS

2018年4月10日発行 通巻第475号
発行/公益社団法人全国宅地建物取引業協会連合会
公益社団法人全国宅地建物取引業保証協会
発行人/伊藤 博 編集人/追分 直樹

〒101-0032 東京都千代田区岩本町2-6-3
URL <http://www.zentaku.or.jp/>
TEL. 03-5821-8181 (広報)
FAX. 03-5821-8101

2020年のオリンピック開催に向けて東京の地価は上昇を続けてきた。
 はたしてその後はどうなるのか。
 2022年問題（農地の宅地化）やインバウンドの動向もふまえて専門家に聞いた。

地価は どうなるのか?

全国に目を向けると、現在も人口が増加している地域は東京圏と名古屋圏のみで、このエリアの地価は上昇を続けていくと思われませんが、それ以外のエリアについては全体として地価の低迷が継続すると思われま
 す。ただし全体として下落することはなく、当面は横
 這い傾向と考えられます。

国勢調査による人口予測を見ると、2010年をピークに日本の総人口は減少に転じているのですが、東京23区については2025年までは人口が増え続けます。そういう意味からは、東京への一極集中がより進むといえるでしょう。

——1964年の東京五輪後に起こった証券不況のような事態に陥る心配はないのでしょうか。

石澤 実際のところ、五輪のようなイベント投資によって日本経済が成長してきたという側面があります。五輪前の集中投資によってその後の勢いが一時的に鈍ることはあっても、こうしたインフラ整備が都市の発展を支える基盤となるため、中期的にはプラスに作用すると考えられます。

湾岸エリアと下町はまだ伸びしろがある

——都内でもエリアによって地価の動きが異なるということですが、さきほど挙げられた大規模オフィスビルエリア以外の状況はどうでしょうか。

石澤 五輪関係の開発の6割以上が湾岸エリアで行われているため、これまで比較的安かったこの地区の人氣が上がるとともに、東京北東部の下町の地価上昇が加速していることが目立ちます。都心部の住宅価格高騰によって、名より実をとった住宅購入者が増えたことによるといえるでしょう。

このため、湾岸地区と住宅地として注目されている下町エリアの地価は、都心部に比べて、まだ伸びしろがあると考えられます。

——現在、インバウンド誘致により経済の活性化を図る動きが官民ともに盛んですが、東京五輪の開催はそれにどんな影響を与えるのでしょうか。

石澤 これまでにオリンピックを開催した国のほとんどで、その後、外国人観光客は増えています。開催国や開催都市の知名度が上がることに加え、交通インフラや情報インフラが整備され、ホテル等の宿泊施設が充実することがプラスに作用するからです。

名より実をとった
下町が伸びそうです。

みずほ証券 上級研究員

石澤卓志

いしざわ・たかし ●1981年慶應義塾大学法学部卒、日本長期信用銀行入行。調査部などを経て長銀総合研究所主任研究員。1998年第一勧銀総合研究所で上席主任研究員。2001年みずほ証券に転じ、金融市場調査部チーフ不動産アナリスト。2014年7月から上級研究員。主な著書に『東京圏2000年のオフィスビル 需要・供給・展望』（東洋経済新報社 1987年）、『ウォーターフロントの再生 欧州・米国そして日本』（東洋経済新報社 1987年）、『東京問題の経済学（共著）』（東京大学出版会 1995年、日本不動産学会著作賞受賞）などがある。国土交通省「社会資本整備審議会」委員など省庁、団体などの委員歴多数。



日本は英語圏ではないため、外国への情報発信がうまくありませんでしたが、インターネットの普及でその部分がカバーされつつあり、それによりインバウンドが増えているという側面もあります。

外国人観光客の受け入れ態勢という面からは、現在、全国で10万6000室ほどのホテルの新增設計画があり、過去最多となっています。今、ホテルのストックは約87万室であり、この新增設によって室数は12.2%増となりますが、それでも足りないと見ています。それは、2015年の来訪客数が約2000万人であったのに対して、東京五輪が行われる2020年にはその2倍の約4000万人が来訪すると予測されているからです。

これに加え、後継者不足や従業員の高齢化により、和風旅館が減少していることも見逃せません。その減少幅はホテル客室の増加数を超える勢いで、全体の部屋数としては減少しているのです。また、民泊の法制化によりホテル需要が減少するという見方もありますが、規制強化によって無認可の民泊施設が淘汰されることを勘案すると、むしろホテル需要がこれまでより高まることが予想されます。こうした事情から、五輪終了後もホテル投資は堅調に推移すると予想され、来訪客数も増加すると見込まれます。

2022年問題は 地価には影響を与えない

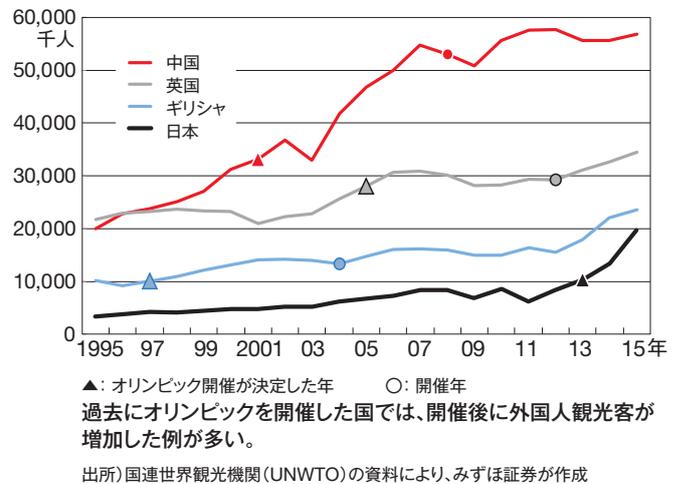
—— 2022年には「生産緑地」の指定解除が行われることによる影響が懸念されていますが……。

石澤 結論からいうと、不動産市場においてはそれほど大きな問題にはならないと考えています。

都市部の農地は「生産緑地」と「市街化区域農地」に分かれています。生産緑地は制度上保全すべき農地で、営農についての縛りがあることから、指定後はそのほとんどが残っています。市街化区域農地は宅地化を進めることのできる農地であり、すでにかんがりの部分が宅地化されて、そのほとんどがマンション用地になっており、利便性の高い土地はあまり残っていない状況です。

東京の生産緑地面積は全国の約4分の1を占めますが、その多くは多摩地区にあり、利便性の低い場所が多いため、指定解除されて宅地化が可能になっても住宅としての評価も低くとどまります。そのため、新た

図2 オリンピック開催国における外国人観光客数の推移



に設けられた「特定生産緑地制度」により、今後も営農を続ける農家が大部分を占めるとみられます。つまり、2022年にいきなり多くの生産緑地が宅地化されるとは考えにくいと、マーケットへの影響は軽微であると判断できるのです。

ちなみに、現在、マンションのマーケットは三極化しています。

都心のマンションは高値ではあるものの投資価値も高いため売れており、下町の物件は利便性が高いにもかかわらず割安であるため注目されています。そして郊外の物件は、住宅としての価値が低いとマーケットは冷え込んでいるのですが、生産緑地はまさにこのカテゴリーに入るため、期待が持てないというわけです。

—— 2025年以降は東京でも人口が減少に転じることになりますが、街の活性化や労働力不足の問題が懸念されます。

石澤 労働力については外国人活用が大きなカギになるでしょう。ロンドンのシティのように、金融関係者の多くが外国人で占められているようなケースでは、街の魅力が外国人を引きつけているといえますが、そこに魅力がなくなれば彼らは離れていってしまいます。日本の場合も、外国人にとって住みやすく働きやすい街にすることが急務です。言葉のハンデを解決することや外国人向けのインフラを整備することで、国籍のバリアフリーを実現する必要があるでしょう。「魅力的な街には人が集まる」ということを念頭に置いて、開発を進めるべきだと思います。

全国的に地価は上昇 平成30年地価公示に見る全国の状況

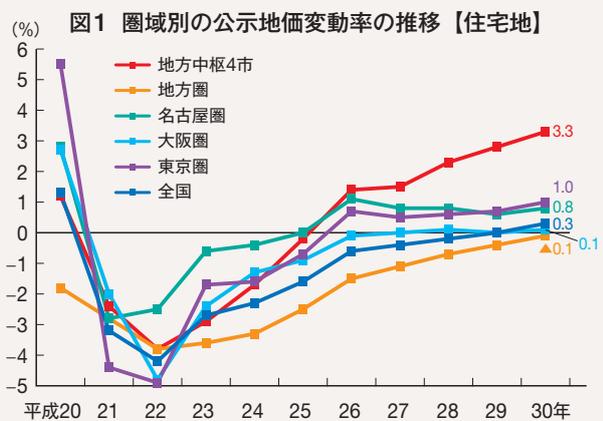
不動産経済研究所「日刊不動産経済通信」
篠木美由紀

国土交通省の「平成30年地価公示」では、全国の住宅地の平均変動率が+0.3%となり、10年ぶりに上昇へ転じました。全国商業地も+1.9%で3年連続の上昇です。地方圏は全用途平均が+0.04%で26年ぶりに下落を脱し、全国的に地価の上昇・回復が進みました。

●住宅地：東京・名古屋圏は5年連続上昇、大阪圏も回復

住宅地は、雇用・所得環境の改善と、低金利が需要を下支えし回復しています。東京圏と名古屋圏は5年連続で上昇、大阪圏も横ばいからプラスに転じました。一方で、地方圏も▲0.1%の下落にとどまりました(図1)。

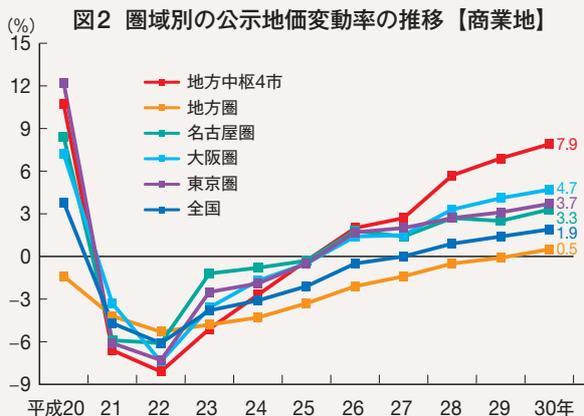
東京は荒川区(+6.1%)が都心部を上回って変動率トップとなるなど、23区北東部の上昇が目立ちました。大阪圏では、宿泊施設と競合があった京都市(+1.3%)、大阪市(+0.6%)などが上昇。名古屋は地元企業の業績が好調で、名古屋市(+1.3%)のほか、豊田市(+3.1%)なども上昇しました。地方は、人口増加中の中枢4市(札幌市(+2.3%)、仙台市(+4.6%)、広島市(+2.2%)、福岡市(+4.3%))や、モノレールが延伸予定の那覇市(+6.3%)などが上昇しました。



●商業地：地方圏が26年ぶりプラス

外国人観光客の増加と再開発が進むエリアが商業地の上昇をけん引しました。各大都市圏は5年連続上昇。地方圏(+0.5%)も26年ぶりに上昇に転じました。なかでも地方中枢4市(+7.9%)は、三大都市最高の大阪圏(+4.7%)を超えています(図2)。

東京は23区(+6.4%)が全区上昇。大阪圏では京都市(+9.1%)と大阪市(+8.8%)が東京23区を上回りました。名古屋市(+6.2%)の上昇は名古屋駅前の再開発効果の持続が背景となっています。地方中枢4市のうち、福岡市(+10.6%)が大幅上昇となったほか、那覇市(+8.0%)も観光需要の強さを示しました。



全国的な上昇で、都市と地方の地価二極化は落ち着いたかのように思われます。しかし、国土交通省の調査によると、駅に近い住宅地の上昇割合が過去3年で全国的に高まっていることがわかりました。これは、エリア内の二極化がこれまで以上に進んでいることを示しているといえるでしょう。

宅建業法完全施行！

インスペクションの浸透が 仲介市場拡大には不可欠

2018年4月より建物状況調査（インスペクション）の告知が売買仲介の際に義務づけられる。住宅市場で中古住宅の割合が英米に比べ低い日本だが、この制度の実施で中古市場の活性化に期待がかかる。

住宅ジャーナリスト 山下和之

アメリカの中古市場では インスペクションが定着

国土交通省の資料によると、アメリカでは住宅市場全体の83.1%を中古住宅が占め、イギリスでは87.0%に達している。年間の売上高のうち8割以上は中古住宅で、新築住宅は1割、2割程度に過ぎない。それに対して、わが国では中古住宅の割合は14.7%と、2割以下にとどまっているのが現実だ。

わが国では長い間、新築住宅を建てては壊し、壊しては建て直す——を繰り返してきた。「一戸建ては20年たったら建物の価値はゼロ」といった偏見が定着、まだまだ快適に住める家であっても、正しく評価されずに、放置される、建て替えられるといったことが繰り返されてきた。その結果、どの世

代にも住宅ローン負担がついてまわり、地球環境にも負荷をかけることになる。

これではいけないということで、国の住宅政策も、新築一辺倒から中古住宅やリフォーム市場の育成・拡充に軸足を移しつつある。住宅流通の市場規模を13年の4兆円規模から、25年に8兆円にする方針を打ち出し、その実現のため、建物状況調査（インスペクション）の定着を進めている。

住宅市場の8割以上を中古住宅が占めているアメリカでは、中古住宅の売買に当たって、インスペクションがごく当たり前に実施されている。わが国もそれを目指して、まずインスペクションを受けた既存住宅売買瑕疵保険の加入割合を14年の5%から25年には20%まで引き上げたい考えだ。



マンションは新築並みでも 一戸建てには遅れが目立つ

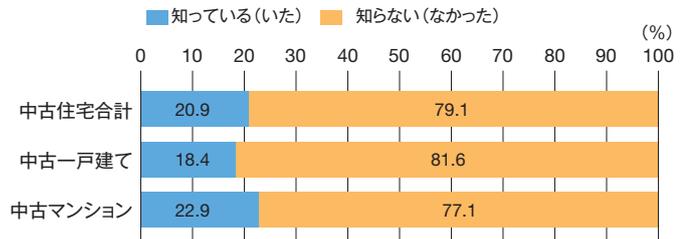
ただ、インスペクションといっても、一般的な認知度はまだまだ低い。全国宅地建物取引業協会連合会が17年2月に実施した調査では、その認知率は全体で20.9%にとどまっている。しかも、インスペクションを認知している人に対して聞いた、取引に当たってのインスペクション実施率は2割ほどだった。インスペクションを、知らない人まで含めれば、実施率は1割を切るのではないだろうか。

そのため、16年に成立した改正宅地建物取引業法には、このインスペクションに関する告知義務が盛り込まれ、18年4月からいよいよ施行に移されている。中古住宅取引において、宅地建物取引業者と売主・買主の間で取り交わす媒介契約書面に、インスペクションの有無の記載が義務化されたのだ。

それにより、売主としては引渡し後のトラブルの回避、競合物件との差別化が図れるなどのメリットがある。一方、買主にとってもより安心して購入の判断ができる、購入後のメンテナンスの見通しが立てやすいなどのメリットがあるといわれる。

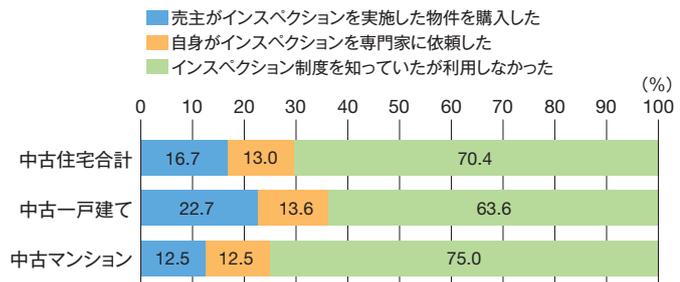
周知のように、首都圏では年間の中古マンション成約戸数が新築マンション発売戸数を上回り、新た

●建物状況調査(インスペクション)の認知状況



(資料：全国宅地建物取引業協会連合会「土地・住宅に関する消費者アンケート調査(2017年3月)」)

●購入者のインスペクション利用状況



(資料：全国宅地建物取引業協会連合会「土地・住宅に関する消費者アンケート調査(2017年3月)」)

にマンションを取得する人にとっては中古がメインになりつつある。しかし、一戸建てではまだまだ新築の比率が高い。国土交通省の『建築着工統計調査』によると、首都圏の17年の分譲一戸建ての着工戸数は6万2028戸だが、東日本不動産流通機構の『首都圏不動産流通市場の動向(2017年)』では、中古一戸建ての成約件数は年間1万2743戸にとどまる。特に遅れが目立つ、一戸建てを中心に、中古住宅の市場活性化のためにも、インスペクションの告知の義務化は重要な一歩になるかもしれない。

首都圏のマンションでは
中古が主流になりつつある

加藤氏は2017年に引退した現役最年長棋士（当時）。1954年に14歳で史上最年少でプロ棋士となる。この記録は藤井聡太4段（当時）に破られるまで、62年間超えられなかった。タイトル獲得は名人1期、棋王2期など通算8期。通算最多対局数、最長勤続年数は1位である。

数ある記録の中で、どれを一番誇りに思うかといわれれば、やはり名人の獲得です。将棋の世界に入って一番なりたかったのは名人です。この世界は、なんとといっても名人戦を中心に動いてきたんです。二十歳のときに初めて名人戦に出たのですが、獲得したのはそれから22年後。3度目の挑戦で果たしました。新聞では「苦節22年」という見出しだったことを覚えています。そりゃそう書くのもわかります。デビュー時は、神武以来の天才といわれたのですから長かったといえます。

このときの相手は9期連続名人だった中原誠さん。絶対王者です。名人戦は7局ですが、このときは10局まで戦った空前絶後の大熱戦。それを制することができたのが人生のハイライトです。実はその9年前に4連敗で中原さんに負けた。だけどそのときに、今回は負けたくてもいつかは名人になるという予感がした。私はクリスチャンですので教会で祈っていたときに神様からそういうメッセージを受けたのです。だから確信をもっていた。説明のできない、そういうことってあるんですよ。

それと決戦の前夜に旧約聖書をめくっていて、こういう言葉を発見しました。「戦うときは勇気をもって戦え。敵の面前で弱気を出してはいけな。あわてないで落ち着いてことを進めろ」。当時の宗教指導者が兵士を励ました言葉です。これを何度も胸に言い聞かせて戦いました。以来、これを勝負の4つの心構えにしています。

記録でいうと最高位のA級に36期連続で在籍（2位）し、勝ち数も1位。このことも誇りですね。

『天才棋士 加藤一二三 挑み続ける人生』

加

将棋棋士、九段。第40期名人

藤



『天才棋士 加藤一二三 挑み続ける人生』

日本実業出版社 1300円＋税

2017年に棋士を引退後も愛称「ひふみん」の名で活躍している加藤一二三氏。本書は、自身の勝負人生や家族について語った人生論である。1958年に史上最速でプロ棋士最高峰のA級8段に昇段、以来通算1324勝（第3位）、対局数は歴代1位、77歳で最高齢勝利を果たした加藤氏の、勝負魂が披瀝されている。将棋を知らなくても生き方論として楽しんで読める内容だ。



かとう ひふみ●1940年福岡県生まれ。将棋棋士。九段。第40期名人。2017年6月、77歳のとき、現役最年長棋士で引退。現役期間は最長の63年。1954年に当時最年少の14歳でプロ棋士となる。この記録は2016年に藤井聡太4段（当時）に破られるまで斯界の最年少記録だった。公式戦対局数は2505局で歴代1位。勝ち数1324は3位。敬虔なカトリックとして知られる。2000年に紫綬褒章を受賞。仙台白百合女子大学客員教授。

長きにわたって挑戦し続けた加藤氏。どういうスタンスで挑んでいたのか。

物事がうまくいっているときは変えないほうがいい。そう思います。これはイタリアの聖人ヨハネ・ボスコの言葉です。私もそういう考え方でやっていました。対局ではトレードマークの長いネクタイを必ず締めて、昼食はうなぎ、戦うときのペースも同じです。もちろん他のことは、必要に応じて変えることも重要です。しかし、こと勝負においては、私はスタイルを変えない主義でしたね。

どうして長きにわたり挑戦できたかとよく聞かれますが、これは妻の協力を得て、いい将棋を指せるようにしてくれたからです。対局前には好きな料理を出してベストコンディションで送り出してくれた。これに尽きます。

相手のほうに回り込んで盤面を見る方法を「ひふみんアイ」といい、妙手を生み出す加藤流のアイデアだ。話題の藤井聡太さんも踏襲している。

昭和54（1979）年の王将戦で初めてやってみて、絶妙手が浮かんだんです。それで快勝し王将になりました。以来、よくやるようになった。行き詰まったとき相手側から観る。景色も変わる。今までにないアイデアが浮かぶ。藤井聡太さんが今やっけていて、そういう点も似ていて彼が活躍するとマスコミは私のところに必ず聞きに来る（笑）。彼は研究熱心でまれにみる秀才です。期待できます。どれくらいの棋士になるかは、5年後の二十歳の時を見ればわかるよと言っています。

確固たるスタイルをいくつも持つ加藤氏。最後に住宅について何かこだわりがあるかも聞いてみた。

イェスは幸せの源として衣食住と健康を人々に唱えられた。住まいは生きる基本。先ほど長く挑めたのはいいコンディションを妻が作ってくれたせいと言ったけど家も重要な要素です。ただ、私の家には書斎も研究部屋もなく将棋の研究はどこでやってもいいという主義。家とは当人にとっていい環境であることが大切だと思います。（取材・文／編集部）

{ 物事がうまくいっているときは }
{ 変えないほうがいい }

知っておきたい！フラット35のツボ

2017年度は、フラット35のバリエーションが増えたり、商品改定が行われたりと、大きな変化がありました。押さえておきたい2点を取り上げます。

ファイナンシャルプランナー、住宅ローンアドバイザー 豊田真弓

ツボ① 長期優良住宅の「金利引継特約」

「金利引継特約」とは、物件売却時に購入者へ債務を引き継ぐことができる特約のことをいいます。フラット50に続いて、2017年度からはフラット35でも金利引継が可能になり、一部の金融機関で取り扱っています。対象となるのは、長期優良住宅の認定を受けた住宅で、しかも新規借入時のみです。借換えには利用できません。

金利引継特約付きフラット35を利用した場合、その住宅を売却する際に債務も引き継ぐ選択が可能になります。金利が上がっていても、住宅購入者は低い金利の住宅ローンを引き継げるのです。しかも、債務がある限り、物件を売買するたびに何度でも引き継げます（注・住宅金融支援機構の審査もあります）。

住宅購入者からすれば、低利の住宅ローン付きで購入できるメリットがあり、売主側も、低い金利の住宅ローンがついていることをアピールポイントの1つにできます。不足分のみ新規で住宅ローンを利用すればいいのです。もちろん、金利がさらに下がっていたり、優遇が大きな住宅ローンが登場していた場合は、引き継がなければいいだけです。特約を付けてもコストはかからず、フラット35S（金利Aプラン）が利用できます。

日銀の金融政策の影響で、住宅ローンは低利に抑えられていますが、いずれは金利が上がる時期が来るかもしれません。金利が低い時期だからこそ、長期優良住宅を購入・建築する際に金利引継特約付きフラット35・フラット50を選択しておく、将来の布石になるかもしれません。

ツボ② フラット35が団信付きになり団信もリニューアル！

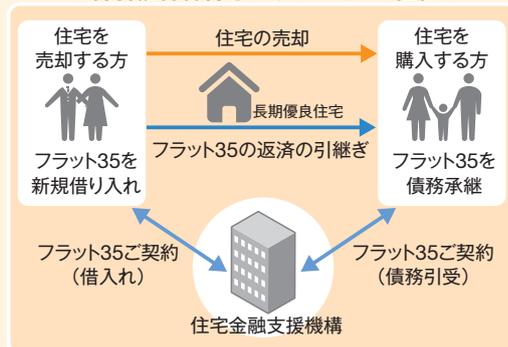
以前のフラット35は団体信用生命保険（以下、団信）への加入が任意で、住宅金融支援機構が提供する団信に加入する場合は、年1回、残高に応じて特約料の支払いが必要でした。しかし、2017年10月1日申込分からフラット35が団信付きに変わり、借入金利に団信のコストも含まれるようになりました。

同時に、機構団信の保障内容も改定。新機構団信とデュエットでは加入者が亡くなったときのほか、所定の身体障害状態になった場合にも保険金で債務が返済されるようになりました。

新3大疾病付機構団信では、高度障害保障が身体障害保障に拡大されたほか、介護保障が加わりました。介護保障は、要介護2以上に認定されると返済不要になるというもの。この保障拡大により、死亡時や所定の身体障害状態になったとき、がんなど3大疾病で所定の状態になったとき、公的介護保険制度で要介護2以上になったときのいずれの場合でも、機構団信により完済されるようになりました。

この新機構団信が適用されるのは2017年10月1日以降にフラット35を申込んだ人です。ローン実行が10月1日以降でも、9月末までに申込んだ人は旧機構団信の適用で、特約料も別払いです。しかも、適用金利はフラット35の金利の▲0.28%。旧機構団信のコストは約0.348%に該当するため、新機構団信のほうが有利といえます。9月末までに申込んで実行まで時間がある人の場合、いったん取上げて申込みをやり直すのも一法です。

金利引継特約付きフラット35の仕組み



住宅金融支援機構の図を基に作成

機構団信の変更点

旧制度	新制度（2017年10月1日以降申込み）	
機構団信	新機構団信	
高度障害・死亡保障	身体障害保障・死亡保障	コストは金利に含まれる
デュエット（夫婦連生団信）	デュエット（夫婦連生団信）	
高度障害・死亡保障	身体障害保障・死亡保障	コストは金利+0.18%
3大疾病付機構団信	新3大疾病付機構団信	
3大疾病保障・高度障害保障・死亡保障	介護保険・3大疾病保障・身体障害保障・死亡保障	コストは金利+0.24%

住宅金融支援機構のサイトを参照し筆者作成



株式会社ハウスプラザ 池袋店
係長 田辺勝也さん

手応えはいいですね。
販売委託物件が、同時進行で
40件ほど動いているんですよ

1989年の設立以来、ハウスプラザは着実な成長を遂げてきました。2017年の不動産仲介部門ランキングでは31位にランクイン。東東京地区では確かなシェアを獲得しています。

2015年からは都心への進出を図り、まず恵比寿店を、2018年には池袋店をオープン。同社のこの新たな取り組みを担ってきたのが、リクルートの不動産部に4年間勤めた後、経営コンサル会社を経て、2014年に入社した田辺勝也さんです。

「リクルートのときの先輩に誘われたのがきっかけです。中古流通や城南・城西エリアの開拓という新規の事業計画に魅力を感じ、そこに貢献したいと考えました」

中古リノベマンションの手続きを代行

しかし、本店（綾瀬店）に配属された入社当初はとまどいも多かったといいます。

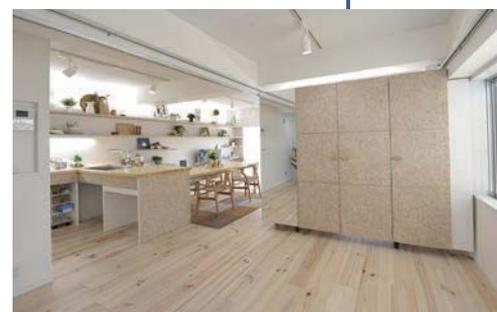
「B to Bの営業専門だったリクルート時代とは異なり、B to Cの営業ではいろいろなお客様に接します。生きてこられた経緯も違えば家を求める動機や年収もそれぞれに違う。これまで手掛けてきた数字や経験値を元にした営業も通用しません。ただ、やがてそうした違いがあることが面白くなり、やりがいを感じるようになったんです」

本店に1年勤務した後、2015年に恵比寿店に配属になった田辺さんは、また新たな環境の変化に直面しました。新築一戸建てが販売の中心だった本店とは異なり、リノベーション前提の中古マンションなども含めて多彩な選択肢を提供するのが恵比寿店のポリシー。田辺さんは、オーダーメイドの

家に住みたいという顧客の強いニーズを受けて、リノベーション可能な物件を紹介するだけでなく、デザインから工務店、ローンの手続きまでワンストップで提供する仕組みを整えました。

「母体が不動産会社なので、物件情報が早く集まり、間取りも多数見えてきて

います。価格面での交渉も得意だからこそ可能な取り組みでした」。リノベーション志向の顧客の手間を軽減するこのサービスは好評を受けて、全店での中古住宅取扱いも飛躍的に伸びました。



可動式間仕切りを利用したライフスタイルの変化に柔軟に対応できる住まいを提案

数値目標を明らかにした提案が売り主に好評

2018年1月から勤務している池袋店では、売り主とのパイプづくりに力を注いでいます。

「過去の実績や問い合わせデータを元に、物件ごとに販売期間やターゲットを具体的に数値目標化した提案を行っています。手応えはいいですね。すでに同時進行で販売委託物件が40件ほど動いているんですよ」

環境の変化に合わせてやるべきことを明確化し、着実に形にしてきた田辺さん。その歩みは事業を拡大するハウスプラザの戦略を力強く牽引しています。



オンリーワンの価値ある商品を提供し、暮らしのパートナーとして寄り添う

株式会社 リブラン



鈴木雄二社長

株式会社リブランは、前身となる「千葉建設」の中古住宅の仲介業務からスタートし、その後分譲戸建・マンション事業に参入、1985年に現在の社名に変更しました。「住宅産業は人間産業」という企業目的の下、自然素材を使用しエアコンに頼らない分譲マンション「エコヴィレッジ」や、楽器演奏を楽しむ人をターゲットとした防音賃貸マンション「ミュージション」など、顧客ニーズに特化した“オンリーワン”の商品企画が特徴です。

「社会問題の解決」が仕事の基本

同社は、マンション敷地内で子どもたちが遊べるスペース「キッズプレイス」やフロントサービス、入居者パーティーなど、マンションデベロッパーによるソフトサービスを導入した先駆的存在。入居者が顔を合わせることによる緩やかなコミュニティの形成を重視した最初のきっかけは、“音”という社会問題の解決でした。同社の調査では「人は上からの騒音は我慢できないが、上に誰が住んでいるかを知っていればあ



入居者パーティーの様子

る程度我慢できる」という結果が出ていたことから、この問題を解決するには、床の遮音性能を高めるか、しっかりとしたコミュニティを作るかのいずれかの方法で、鈴木雄二社長は「当時の技術ではコミュニティ作りを選択するしかなく、その方法として入居者パーティーを選んだのだと思われる」と振り返ります。

また物件の引渡し後にも、担当社員と直接連絡が取れることも同社の特徴の1つ。社員とお客様が日常的な関係の中でつながるといことは、「地域密着の小さな会社が家を売るために重要なこと。お客様が安心して暮らしていくためには、非合理的な仕事は実は大切だ」と鈴木社長は話します。

もともと先代社長の時代から、マンションの事業計画を立てる際には「解決する社会問題」の項目があり、「プロジェクトを通じてどのような社会問題を解決していくのか」を考え、その解決手法を企画に落とし込む作業が求められました。その企業風土に支えられ、試行錯誤しながら分譲マンション事業に取り組んできたからこそ、他社とは異なる個性的な商品企画が生まれたといえます。





「ミュージション」の室内

自然素材に楽器OK一。新たな価値創出目指す

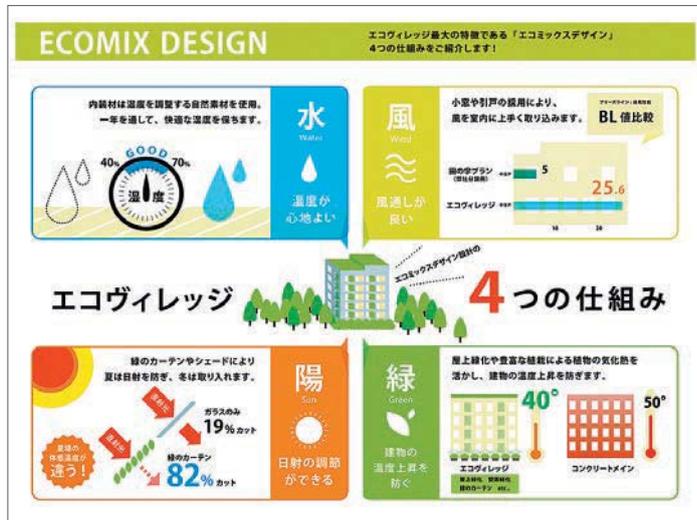
「エコヴィレッジ」もそういった視点で生まれたマンションです。当時問題視され始めていた「シックハウス症候群」の原因が住宅建材から放散する化学物質だということがわかり、内装材・建材を自然素材に変更。自然の力を取り入れ快適な暮らしを実現する設計思想を「エコミックデザイン」とし、自社開発商品に導入しています。自然素材はクレームにつながるリスクが高く社内の反対も多かったといいますが、「自分が快適に過ごせる家作りをして、それをお客様に届けることが普通」と考え、業界常識だった「3P (Plan・Price・Place)」に代わる新たな価値として提案を進めていきました。

もう1つの主力商品である「ミュージション」も、建物の遮音性能を極端に高め、「楽器OK」という他の賃貸マンションにはない生活環境を提供しています。ターゲットを限定しその層が価値を感じるモノの提案に特化していくことで、競争優位性が生まれるとともにリスクヘッジにもつながっているとのこと。実

ショールームも兼ねている「てまひま不動産練馬店」の店内



「エコヴィレッジ」の仕組み



際に入居者の満足度は極端に高く、オーナー向けの土地の有効活用方法として引き合いも増えているといいます。

社員全員で策定した「企業目的」が軸

こういった新たな価値を生み出すチャレンジの軸となっているのは、1年かけて策定した「企業目的」です。創業者である先代社長の言葉をベースに全社員で議論を重ね、「住宅産業は人間産業」という会社の定義を決定しました。この共通言語をベースにして、社会問題の責任を担う住宅産業の一員として、社員全員で問題解決を目指したビジネスに取り組むという方向性が明確になったといいます。

その結果、社員からの企画が数多く生まれています。リノベーションと仲介事業を組み合わせた「てまひま不動産」もその1つ。自分で壁にペンキを塗ったり、ガーデニングを楽しむなど、入居者自らが暮らしを作り楽しむという新たな住まい方を提案しています。鈴木社長も「社員も競い合いながら楽しむようになり、新しいことに取り組もうという風土が生まれています」と喜ぶとともに、これからは積極的に同社ならではの企画提案に取り組んでいくとしています。



リブラン本社



宅地建物取引業法改正 建物状況調査の具体的な留意点

(株)ユニ総合計画
代表取締役／一級建築士／既存住宅状況調査技術者

秋山 英樹

宅地建物取引業法のうち平成30年4月1日より施行されるものとして、建物状況調査についての項目が追加され、新たに宅建業者が関わる内容などが示されました。既存住宅の安心できる取引が期待されるなか、宅建業者として必要とされる調査についての知識や、実際にあっせんを行う際の手順・留意点を解説いたします。

1 業法改正の建物状況調査とインスペクション

建物状況調査という言葉は、今回の宅建業法改正にともなって作られた言葉で、改正以前は住宅現況調査と呼ばれていました。一般的には住宅診断・住宅詳細調査・ホームインスペクションといわれ、アメリカでは取引全体の7割以上でホームインスペクションが行われており、すでに常識となっています。

わが国でもJ-REITなど不動産の証券化を推進している業界では、建物取引時にインスペクション（検査）することは常識で、エンジニアレポートとして提出されています。

少子高齢化で将来的に空家の増加が明確化していますが、多くの空家は築年数がかさんでいる中古住宅で、その性能の不明確さも加わり、建物自体の価格がつかずに土地値として取引されてきました。

問題なく使用できる中古住宅なら、建物が評価され価格がつくことで、売主にとっては高く買ってもらえる、買主にとっても新たに建築せずに済むため予算を抑えられる、といったメリットが生まれます。

そこで、中古住宅の取引時に、問題がある建物なのか、そうではない建物なのかを、構造面と雨漏り面に限って調査を行うことを推奨したのです。法的には調査そのものは義務とはなっていません。しかし、購入希望者の立場から見れば、調査が行われない中古住宅は何か問題があるのではないかと疑われ、検討物件から外される可能性もぬぐえません。そのため、結果的には取り壊し予定の中古住宅で無い限り、建物状況調査を行うことは必須となると思われます。

2 宅建業法改正の内容

今回の業法改正では、既存住宅（共同住宅を含む）の売買において

- ① 媒介契約締結時
- ② 重要事項説明時（賃貸物件でも必要）
- ③ 売買契約締結時

の3つの時点で講じられることになりました。

現実的には、売却物件の元付け業者が中心となる業法改正の中身ですが、客付け業者についても義務付けられ、無関係ではありませんので注意してください。今回の改正は、中古住宅購入客にとっては重要な関心事となり、購入時の注意事項などをインターネットなどで十分に熟知して取引に臨むことが推測されます。買主の関心事を売主にどのように伝え、どのように仲介業務に結び付けるかが今回の業法改正の重要項目なのです。

それぞれの時点で発行する書面については各業界団体のホームページなどからひな型を入手することができますので、それを中心に、それぞれの時点での留意事項について説明します。

3 媒介契約締結時に調査会社をあっせん

不動産業の協会などから入手できる標準媒介契約書では、建物状況調査を実施する者のあっせんの有無を記載する欄が特に設けられています。これは、専任媒介だけでなく一般媒介の場合も同様ですから注意して

ください。

一般媒介では複数の宅建業者に依頼されますが、売主にとっては調査を実施する会社は1社でよいわけですから、全社があっせんありとされても困るわけです。そのため、専任媒介が中心となって建物状況調査を実行されることになると思われます。

そのように考えると、**宅建業者にとって今回の宅建業法改正は専任になるためのビジネスチャンス**として捉えることもできそうです。

建物状況調査の実施について義務はありませんが、住宅の性能について関心を強めている購入客に建物状況調査が実施されている物件か否かが知らされます。そのため、解体予定の建物でない限り、媒介契約を行ったらすみやかに建物状況調査の実施を進めたほうが早期売却につながると考えられます。

ただし、調査には費用がかかります。売却して早くお金を手に入れたいと思っている売主にとって、調査費用を前もって支払うのに抵抗がある方もいるでしょう。そのような場合、調査依頼や調査費用は宅建業者が支払ったり、立替払いをしても問題ありませんので、それを専任媒介受託時の条件とするのも可能です。

売主が過去1年以内に建物状況調査を行っている場合には、その調査結果を使用できますので、新たに建物状況調査を行う必要はありませんが、その後不具合が生じた箇所があった場合には再調査が必要になります。

宅建業者が調査会社のあっせんをしない場合についても、建物状況調査の内容について説明を行うことは必要です。**重要事項説明書や契約時の37条書面に建物状況調査で双方が確認した事項の有無などを記載することが義務化された**からです。

4 調査会社をどう選ぶのか

調査会社については、住宅瑕疵担保責任保険協会や日本建築士会連合会などのホームページの既存住宅状況調査技術者の検索などで見つけることができますが、そのリストを提供するだけではあっせんしたことにはなりません。複数の調査会社をあっせんして依頼者に選ばせることもできますが、あっせんには調査会

社の会社概要だけでなく、調査項目や見積額を伝達するなど、調査実施に向けてのやり取りを具体的に手配することまでが含まれます。

宅建業法改正による建物状況調査には、既存住宅状況調査方法基準が定められており、構造耐力上主要な部分と雨水の浸入を防止する部分が対象です。調査会社によってシロアリや給排水設備などのオプションがある場合、その説明もしたほうがよいでしょう。

媒介の当事者である宅建業者は調査実施者になることはできませんが、売主に直接利害関係のない関連会社（グループ会社）をあっせんすることはできます。

あっせんしたからといって、調査の内容や結果についての責任は調査実施者が負うものですから、宅建業者が責任を負うものではありません。

建物状況調査の費用は売主または買主、もしくは媒介を依頼された宅建業者が負担することになりますが、インスペクションが普及しているアメリカやイギリスでは買主がインスペクターに依頼して調査するというのが通常です。売主がインスペクターに依頼して調査するのは正当な調査にならないという性悪説に基づいているものです。

わが国でも将来的には買主側の費用負担で買主側の調査会社による建物状況調査が主流になる可能性も否めませんし、宅建業法も今後の状況を踏まえて5年後の見直しが予定されています。

5 調査で劣化が見つかった場合どうするのか

調査で劣化事象が見つかったとしても、見つかった部位に対して劣化事象ありと記載されるだけで修理の必要性を問われるわけではありません。

ただし、購入希望者にとって見つかった劣化事象が重大かそうでないかは大きな関心事です。**劣化事象の内容やその劣化事象を補修する場合の費用などを前もって把握しておくことは必要なこと**でしょう。

そのためには、宅建業者自身が物件を事前調査して、目視でわかる範囲の劣化事象については把握しておくことも、取引をスムーズに行うためには必要なことかもしれません。特に後述する瑕疵保険加入については、劣化事象の補修は必要不可欠です。

6 瑕疵保険適用物件にする

購入希望者にとって、劣化事象なしと調査概要書に記載された物件だとしても、万一将来的に劣化事象が生じた場合に保険が適用され、修理費用がでる物件であればさらに安心して購入できます。

また、瑕疵保険適用の物件だと、買主はローン減税や給付金などの優遇措置が受けられるため、買主にとっては価格に加え、これらの補助制度が利用できるかが購入判断材料になり売却しやすくなります。

そこで、売主には劣化事象があるままの場合と劣化事象のない瑕疵保険適用の物件では、物件価格がどのくらい違うのかなどの説明を行い、前もって補修しておくことを勧めるのもよいでしょう。事前費用の出費に難色を示す売主も少なくありませんが、補修費用にいくらかかるのかを事前に把握しておくことは、今後の売却媒介をスムーズに行うには必要な業務になると思われます。

また、調査後に既存住宅売買瑕疵保険に加入の可能性を考慮し、**住宅瑕疵担保責任保険協会に検査会社登録を行っている調査会社を紹介したほうが調査の二度手間にならずに済みます。**

ただし、保険に加入するためには条件があります。建物状況調査では床下や天井裏など点検口がなく調査できない場合はその旨を記載すればよいのですが、保険適用の調査ではすべての部位で調査を行い劣化事象のないことの確認が必要なため、床下に潜れる、床下収納がある、天井点検口（ユニットバスの天井等）がある、押入れの天井が開けられるなど、事前に宅建業者が部位を確認しておくことも必要になります。

確認できない住宅の場合は、前もって和室の畳を上げて床を解体したり、床下点検口や天井点検口を設けるなど、大工などの工事業者の手配が必要になります。その費用も前もって確認し売主に了解を得ることが必要でしょう。

また、保険加入の場合、保険料は売主が支払うのか買主が支払うのか、または宅建業者が支払うのかの取り決めも必要になります。

ただし昭和56年6月より前の旧耐震の住宅に関しては瑕疵保険に加入することはできませんので注意

てください。旧耐震の木造住宅の場合には耐震改修工事を買主が希望することが少なくありませんので、耐震診断を含めた調査を建物状況調査と合わせて実施し、耐震改修費用の概算も提示できるようにすると、購入希望者のモチベーションにつながり、購入決断が早まるかもしれません。

7 建物状況調査が行われていない物件の場合

買主側からの仲介を依頼された場合、建物状況調査が行われていない物件について、買主から建物状況調査を依頼された場合についてはどうしたらよいでしょうか。

そのような場合には、売主側の宅建業者を通して、売主の調査受け入れの承諾や時期を前もって聞いておくが必要になります。また、空き物件の場合は調査時に売主の立ち会いを求めるのが、後日の不測のトラブル防止につながります。

調査結果を待つ間に物件が他の人に売れてしまうリスクもあるため、売買契約を先行するケースも考えられますが、調査の結果、思った以上の改修工事が必要と判定されても、そのことを理由に売買契約を撤回することはできませんので、注意が必要です。

8 重要事項説明時の対応

重要事項説明時には建物状況調査の実施の有無を記載し、実施していた場合には、調査概要書について説明することになります。劣化事象がすべての項目で無ければ問題がありませんが、劣化事象が有りの項目については、買主は心配します。そのため、**調査概要の説明前に、この調査は瑕疵の有無を判定するものでも、瑕疵がないことを保証するものでもないことを説明しておくことも必要です。**

建物状況調査は建築基準法関連の法適合の判定でもないことも付け加えておくともよいでしょう。建物状況調査を行って問題がなければ、すべてが問題ない優良物件などと勘違いされ、後日雨漏りが生じたり、風呂の湯がぬるくて入れない、などのクレームにつながり

かねませんので、建物状況調査は何のために行うのかを購入希望者に十分に事前説明を行っておくのも宅建業者の重要な役目です。

調査会社からは、概要書に加えて調査内容の詳細を記した調査書のコピーをもらっておきましょう。調査書の原本は調査依頼者（売主）の所有となりますので、買主から調査書のコピーを依頼された場合には売主の確認が必要になります。

不具合箇所については、「この箇所にひび割れがあります」、「この箇所に雨漏り跡があります」、など事実関係の説明にとどめておきましょう。後日、買主から説明責任を問われないためにも、専門外である内容を詳細に説明するのは避けるべきです。

なぜそうなったのかなどの質問に対しては、調査会社に連絡して説明を依頼します。面談により説明を求められ、出張費用が必要な場合には、その費用がいくらで、だれが支払うのかの取り決めも必要です。

買主は不具合の箇所がどの程度不具合なのか、補修が必要なのか、それには費用はいくらかかるのかなども気になります。そのため売却の仲介の依頼があった時点で事前に宅建業者自身が調査を行い、不具合箇所を補修しておくか、補修しない場合は補修費用がどのくらいなのかを事前に確かめておくことは、売買業務をスムーズに行うためには必要な業務です。特に瑕疵保険の加入を考えている場合、建物状況調査前に必要項目のチェックをしておく、調査費用が無駄になったり、取引スケジュールに間に合わないといったトラブル防止につながります。

また、重要事項説明時には、建物の建築及び維持保全の状況に関する書類の有無について記載します。これらの書類については売主にヒアリングします。分譲マンションの場合は管理会社などにヒアリングすれば問題はないと思われませんが、戸建て住宅の場合は売主が書類内容を把握していない場合もありますので、実物を見て確認したほうがよいと思われれます。

建築確認済証や検査済証については、金融機関から提出を求められることも多く、その存在を知らない、あるいは失くしてしまったという売主もいますが、そのような場合は役所に出向き、建築確認済証や検査済証に代わる書面（台帳記載事項証明書）を入手すると同時に、配置図などが記載されている建物の概要書も

入手します。役所での手続きには登記簿謄本などから建築年月日や建物の住所（住居表示）をメモし、持参しましょう。

マンションなどの区分所有建物の売買では建物の維持修繕の実施状況の記録状況も記載する項目があるので、管理会社に書類の有無を問い合わせたときに聞いておくとよいでしょう。

9 売買契約締結時の対応

契約締結時には、宅建業法37条の改正に伴い、既存建物において建物状況調査を行った場合、その結果の概要に関して、「建物の構造耐力上主要な部分等の状況について双方が確認した事項」について書面で交付するものとされました。売買契約書にその記載がされていれば、これが37条の書面の代わりになるため、売買契約書にはこの記載事項が必要になります。

少子化で住宅余りが続く現在、既存住宅は選別される時代になります。今後、宅建業者に求められることは単に情報を仲介するだけでなく、購入者が安心して使える建物、すなわち売れる建物を仲介物件として扱える眼を養わなければなりません。

それには、調査などを専門家に依頼するだけでは実務としては収まりません。事前に既存住宅の状況を確認する前さばきも重要な業務の1つとして加わるようになります。それには建物の性能についての知識が重要ですし、さらに保険・税金・補助金制度などの複合的な理解も必要になってきたのです。

ご質問について

紙上研修についてのご質問は、お手数ですが、「文書」で下記宛先までご郵送くださいますようお願いいたします（電話・FAX・電子メールによるご質問はお断りさせていただきます）。なお、個別の取引等についてのご質問・ご相談にはお答えできません。

- ご送付先
（公社）全国宅地建物取引業保証協会紙上研修担当
〒101-0032 東京都千代田区岩本町2-6-3



国土交通省

平成30年2月20日

サブリースに関するトラブルの防止について

昨今、建物所有者から賃貸住宅を一括して借り上げ、入居者に転賃する、いわゆるサブリースに関して、家賃保証などを巡るトラブルが発生しています。国土交通省では、サブリースに関するトラブル等に対応するため、賃貸住宅管理者登録制度（以下「登録制度」という）を平成28年に改正しましたが、今般、あらためて登録制度への対応について周知の要請がありました。



平成30年2月23日

「住宅宿泊管理受託標準契約書」の策定について

国土交通省では、本年6月15日より施行される「住宅宿泊事業法」に基づく適正な民泊サービスを推進するため、住宅宿泊事業者が住宅宿泊管理者と締結する管理受託契約にあたって用いる標準的な管理受託契約書を策定しました。



平成30年2月28日

定期建物賃貸借に係る事前説明におけるITの活用等について

国土交通省より、空き家等の有効活用やIT活用の裾野拡大等の観点から、定期建物賃貸借の事前説明におけるテレビ会議等のIT活用等について、通知がありました。



国土交通省・法務省

平成30年3月9日

「所有者不明私道への対応ガイドライン」について

今般、法務省に設置された「共有私道の保存・管理等に関する事例研究会」における検討結果をとりまとめたものとして、ガイドラインが策定されました。同ガイドラインでは、所有者を特定することが困難な共有私道に関して、地域の実情に応じた適切な利用や管理が図られるよう、代表的な事例ごとに、私道の共有者の一部が所在不明である場合に同意を得ることが求められる者の範囲等について紹介しています。



全宅連

平成30年3月27日

改正宅地建物取引業法施行に係る全宅連策定各書式ダウンロード提供開始について

4月1日より改正宅地建物取引業法が施行されることに伴い、法改正に対応した全宅連策定の各書式「媒介契約書（売買）」「重要事項説明書（売買・賃貸）」「売買契約書」及び関連書式を更新し、書式ダウンロードの提供を開始しました。



厚生労働省

平成30年4月中旬～

平成30年国民生活基礎調査（6/7頃・7/12頃）にご協力を

調査対象に選ばれた世帯に、4月中旬頃から調査員が伺います。集合住宅等管理物件の調査にご協力をお願いします。



全宅連

平成30年2月

春のインターンシップを実施

全宅連は2月、春期インターンシップを実施しました。今期は明海大学の学生1名が(株)菊家商事(浦安)で就業体験を行いました。



平成30年4月

会員業務サポートサイト「ハトサポ」をスタート

全宅連WEBページ会員専用ページを一新、会員業務サポートサイト「ハトサポ」をリリースしました。従来の書式ダウンロード、法令改正情報等会員向けコンテンツにハトマーク支援機構が提供する業務支援サービスを加え、会員サービスの一覧性を高め、大幅なユーザビリティ向上を図りました。また、「ハトサポ」の会員認証(現行ユーザー名: パスワード:)は近日、改修を予定しています。新認証システムの利用法については「ハトサポ」でご案内します。



全宅連・全宅保証

平成30年3月19日

「一人暮らしに関する意識調査」結果リリース

「現在一人暮らしをしている」「今後一人暮らしをしたい/予定がある」方を対象に、インターネットパネルを用いた「一人暮らしに関する意識調査」を実施、調査結果をリリースしました(有効回答数2,800件、調査期間平成30年1月26日~29日)。部屋探して重視するポイントは、「建物」「環境」「部屋の設備」に関する項目は過去3年大きな変化はありませんでしたが、耐震性とセキュリティの重視意識は上昇傾向にあります。その他、今回より新しく追加した「一人暮らしに欠かせないツール・グッズ」「困ること・不安内容」「友人等の来訪日数」など、全17項目の調査結果は全宅連ホームページで公開しています。



平成30年3月23日

理事会開催



全宅連・全宅保証会長 伊藤 博



理事会の様子

全宅連・全宅保証の理事会が、3月23日に東京都内のホテルで開催されました。両団体の共通事項として平成30年度の事業計画案及び予算案が決議され、業務執行状況・財務状況が報告されました。

平成30年度事業計画等

(全宅連)



(全宅保証)



ご利用ください
無料電話相談

弁護士による法律相談 (会員限定・完全予約制)

第2・4金曜 (4/27・5/11・5/25) 13時~16時



税理士による不動産税務相談

第3金曜 (4/20・5/18) 正午~15時

03
5821
8113

はじめての 一人暮らし

＝ ガイドムービー ＝

一人暮らしを考えている人必見!

こちらから
視聴できます



これから一人暮らしを始める方に部屋探しから契約までの流れ、
生活マナーなど一人暮らしの“いろは”を伝えるムービーを制作しました。
正しい知識を身につけ、皆さまが安心して一人暮らしをスタートしていただけるよう、
是非ご視聴ください。

【収録内容】

全宅連とは?
(約1分20秒)



**はじめての
一人暮らし
ガイドムービー**

(約22分35秒)

宅建士の魅力
(約10分)



「はじめての一人暮らしガイドムービー」の内容は、ガイドブックにそって作成されています。全宅連 HP よりご購入いただけます。

全宅連・全宅保証では、教育機関に対し同ガイドムービー (DVD版) 及び同ガイドブックの寄贈活動を行なっています。また、大学・学校での解説授業も行なっております。詳しくは全宅連HPをご覧ください。

[制作] 公益社団法人 全国宅地建物取引業協会連合会
公益社団法人 全国宅地建物取引業保証協会

<https://www.zentaku.or.jp/>

