

連帯

2006. 3月

新春セミナー・賀詞交歓会
現代アメリカ不動産事情
平成17年度下半期支部活動報告

<http://www.ajrens.com>



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
中野・杉並支部 会報（第55号）



ゴールデンブリッジとサンフランシスコ市街



サンフランシスコ市庁舎

3月10日現在 会員数425社

新春セミナー・賀詞交歓会 開催報告p2~6

現代アメリカ不動産事情 ~NAR大会視察記
支部セミナー開催報告p7~13

平成17年度・下半期 支部活動報告

- ・相談部「不動産街頭無料相談会」p14
- ・厚生部「第26回AJCゴルフコンペ」p15
- ・流通情報部・組織部「情報・意見・物件交換会」p16
- ・組織部・自主規制委員会よりp17

新入・転入会員紹介p18~21

全日・都本部 講習センター
平成18年度 宅地建物取引主任者 法定講習会の御案内p22

平成18年度 支部総会・法定研修会のお知らせp23

編集後記p21

「全日創立55周年、NAR提携で新たな未来を」

平成18年、我々全日本不動産協会は創立55周年を迎えます。この記念すべき年に新たなページとして、全米不動産協会（NAR）との提携が加わることとなりました。昨年の大会で全日とNARは不動産業の発展と情報の交換、及びビジネスの相互交流のための仮調印を行い、マンセル会長の現地へのご招待に全日総本部を代表し答島副理事長、谷川専務と小生、通訳として当支部副支部長の奈良氏が出席して参りました。

NARでは様々なプログラムを組み、あらゆる不動産実務教育や研修制度が充実しています。今回の大会でも4日間にわたるEXPOが同時開催され、不動産に関する550ものブースが出展、我々は現代アメリカ不動産の状況と多くのビジネスモデルを肌で感じる事ができました。現地での不動産業者の地位の高さは、積極的なロビー活動（政治活動）から得る発言権も含め、「権益拡大のための意識の高さ、積極的姿勢があればこそ」と実感しました。

我が国にも訪れつつある急速な変化を、数年先を走っているNARを手本として我々もどんどん吸収していく必要性を感じた次第です。

(文・表紙写真 支部長 林 直清)

平成18年 全日 中野杉並支部 新春セミナー (法定研修会) 賀詞交歓会 開催報告

開催日：平成18年2月7日(火) 場所：新東京会館

当日は前夜からの降雪が心配されましたが、お足元の悪い中多くの支部会員の方々、他支部より来賓及び政治家の先生方にお越しいただきました。ありがとうございました。また会場内には「物件情報コーナー」を設置致し、物件PRの場としてご利用頂きました。

【ご出席 支部会員110社/112名・来賓32名】

《支部長挨拶》

全日 中野杉並支部
支部長 林 直清

皆さん、こんにちは。本日は足元の悪いところ、多数、支部研修会にご出席下さいまして誠にありがとうございます。

さて、昨年暮れには耐震偽装事件が発生いたしました。私達不動産業者にとって大きな社会・信用問題となっています。本日はこれらに関する不動産業者の使命について、又、昨年出席致しました全米不動産協会（NAR）について若干お話をさせていただきます。

不動産は、地球上の財産の3分の2を占め、最大の価値を持つ財産と言われています。従ってこれを扱う業務は極めて重要であり、不動産は国民生活・国民活動の基盤であると言えます。あらゆる産業活動も社会活動も文化活動も、不動産を離れては存在しません。

不動産のことを英語でReal-estateと言います。Realtorとは本物であるとか誠実であるという意味であり、不動産業者でアメリカのNAR（ナショナル・アソシエーションズ・オブ・リアルター）の会員のことをRealtorと呼んでいます。すなわちRealtorとは「誠実な行為をする人達」という意味もあり、誇りある



年新春セミナー・新年賀詞交歓会





呼称とされています。アメリカにおいてRealtorの社会的評価は高く、地位も高いとされています。なぜなら彼等は高いプライドを持ち、普段から法令遵守をし、様々の分野の研鑽を積んでいるからに他なりません。特に不動産業者の協会がこぞって倫理観の向上に努めて、強い自浄作用を担っているからです。

又アメリカにおいて120万人の会員を擁し、設立以来100年近い歴史を持っているNARの会員は、政治、経済、社会及び文化活動において、社会のリーダーとして活躍しています。特にNARでは不動産業者の権益を守るために政治活動に大変熱心であり、年間100億円もの政治資金を集めているとのことであり、そして首都ワシントンには、100名もの人達がロビー活動（政治活動）をしていると聞いております。従って政治力は大変にあり、不動産業者にとって有利な法律、税制改正に寄与しているとのことでありました。

さて、我国は今日、社会の発展、技術の向上、学問の進歩、法律の改正・整備、IT化等に伴い、不動産業務は日に日に複雑となってきました。これらに対応して不動産業者がその責任を果たすには、法令を遵守するだけでなく、倫理の向上に努め、常に研鑽を積み重ねなければならないと思うのであります。そうすることによって不動産は信頼産業であるとの社会的地位を確立することができると思えます。

従って我々全日会員は、リーディング・アソシエーションの一会員であることに誇りと信念を持って、高い倫理観を養い不動産業者としての強い社会的使命を果たすべきと考えています。本日は誠にありがとうございました。



使命を果たすべきと考えています。本日は誠にありがとうございました。



NAR大会会場にて

林支部長・奈良総務部長の『全米不動産協会(NAR)大会視察記』は本誌7ページをご覧ください

新春セミナー (法定研修会)



第一部

『今春4月会社法大改正
～中小企業への影響』
司法書士 長田 茂氏



第二部

『よくわかる不動産の
投資回収計算DCF法と資金計画表』
(株)アプレイザル 代表 松下 文洋氏

研修部長 岩田年永

研修会後記

ご存知のように不動産は、高所得で、現在持ち家のない人がターゲットとなります。資産家や高額所得者は持ち家率が高く 安全、且つ、旨みのある取引は難しいのです。今回の研修会は持ち家のある資産家にも販売できる収益不動産について(株)アプレイザル 代表 松下文洋氏より「よくわかる不動産の投資回収計算DCF法と資金計画表」についてお話頂きました。DCF法は、不動産を投資財として必須な利回り等と不動産特有なリスクについて分析し、資産家に物件を案内するツールになります。また、今後予想される少子高齢化は、不動産の潜在需要の減退を意味しております。今後のトレンドとして、個人の不動産の複数所有(都会と地方:地方不動産の販売)が考えられます。また、今後、予想される年金会計の破綻をにらみ、年金の代替となる収益不動産の売買が不動産業の有効な収入源になると信じております。

また、2年後より始まる団塊世代の定年退職により、彼らの多くがスモールビジネスに参加することが予想されます。それらの結果、商店街などのシャッター通りを活性化させる能力を持つ人たちの





小売業等への参入が予想されます。人生75歳が叫ばれて久しく、年金生活に満足しない人が多いと思います。今こそ、商店街の活性化と不動産の活性化が同次元で行われるチャンスです。そこで、中野杉並支部 副支部長 長田茂氏より「今春4月会社法大改正～中小企業への影響」について講演頂きました。

不動産は顧客へのコンサルタントが商売につながります。会社の設立など営業トークに活用頂ければ幸いです。



杉並区議会議員 小泉やすお先生、佐々木浩先生、河野庄次郎先生



新年賀詞交歓会 ご来賓の皆様と会員の皆様の懇親の場となりました。



全日 川口 貢 理事長



前国土交通大臣・衆議院議員 石原伸晃先生



乾杯は全日・都本部 有次正則副本部長



参議院議員 秋元司先生



日政連 北井啓司幹事長



東京都議会議員 川井しげお先生

全日各支部より
多くの来賓の方々を
お迎え致しました。



法定研修会に続いて賀詞交歓会が開催され、全日本不動産協会 川口貢理事長をはじめ、各支部の支部長や役員の方々の御出席をいただきました。また超過密スケジュールの中、ご出席頂いた前国土交通大臣・衆議院議員 石原伸晃先生、参議院議員の秋元司先生その他、都議・区議の先生方に多数のご列席を頂き、盛大に新年を祝うことが出来ました。

多数の支部会員の皆様にも研修会より引き続きご出席頂き、『連帯』の輪を広げることが出来ました。誠にありがとうございました。 (広報部長 森 暢之)

現代アメリカ不動産事情 ～NAR大会視察記

文責／副支部長・総務部長 奈良 隆一 写真撮影／支部長 林 直清
 *平成17年11月8日(火)開催 (社)全日本不動産協会 中野杉並支部・TRECA 合同研修会資料より



サンフランシスコ・モスコニンセンター会場

全米リアルター協会 (NAR) 2005年度年次大会および展示会が米国サンフランシスコ市において、10月27日から31日まで開催された。昨年NARと全日は双方の不動産業の発展ならびに知識と情報の交流と相互のビジネスの展開のために仮調印がなされたことで、本年度はNARより全日総本部を代表して答島副理事長、谷川専務、林総務委員長と私の4名が招待され、全日・大阪本部より2名が出席した。サンフランシスコ (SF) 市は人口約75万人で、面積は約125万平方キロある、気候は温暖で、夏は25度を越えることがなく、冬は0度を下回らないという。町は起伏に富んだ美しい地形が特徴である。

現代アメリカ不動産事情の見聞を説明する前に、米国の不動産業界の構成について簡単に述べてみたい。いわゆるリアルエステイト・エージェントと呼ぶ不動産会社があり、ブローカーといわれている会社の社員のほかに、契約社員としてセールスパースンがいる。また取締役と呼ばれる独立したアソシエイトブローカーがおり、その下にセールスパースンを持つアソシエイトもいる。セールスパースンは宅建免許を取得しているもの、取得していないものもいるがこれらのアソシエイトブローカー、セールスパースンはリアルター会員であり、NARに所属するブローカーの年会費は約5万円、セールスパースンの年会費は約8000円である。NARの会員は前記の社員、独立役員、セールスパースンを含めて約120万人いる。そしてNARに属さない独立系のブローカー業者がいて、社員には前記と同様にセールスパースンに資格者、無資格者がいる。以上は全日が中小企業の会員が多数を占めるのと同じである。そしてその他に日本と同様に大手不動産会社が存在する。大きな違いは、NARにも個人企業が多いが、大企業に負けない連帯感を持ち展望を持ちビジネスを推進していることで大変に驚いた。



続いて4日間に亘る EXPO が開催され、不動産に関する各種の業態約550ブースが用意された。現代アメリカ不動産業の現状と変化しているビジネスについて見学するわけだが、会場にはあらゆる業態の展示があるが、全体のビジネスを理解するために、今不動産業界が直面するテーマを整理することから述べてみたい。不動産の取引は、基本的にホームオーナーシップサイクルとよばれる次の6つのステージのどれか、又は組み合わせられたものとして捉えられている。

- ①購入 ②融資 ③契約登記 ④引越 ⑤居住 ⑥売却

2004年12月のウエストン・エドワード・アソシエイトの消費者動向調査によると次の通りである。消費者は一般的に使おうとする司法書士、鑑定士、物件調査会社、診断会社等を直接に知らないで、それらを取り扱ってくれるエージェントに頼るのが一般的だが、消費者が依頼する割合は(1)不動産エージェントが49%、(2)ローン会社が15%、(3)建設会社が11%、(4)仲介業者、信託銀行、保険会社、エスクロー会社が10% だそうだ。米国ではやはり大手不動産



一番左が林、一番右が奈良

業エージェント会社が取引のメジャーである。消費者は取引の簡略化を望んでいるから、上記の6つのステージの何処においても、全体を束ねるビジネスすなわち消費者のワンストップを関連ビジネスとして、すべてを取り込むことに向かっているようだ。

各ブースを訪れ、質問をした。

1. アメリカの不動産業は『ワンストップショッピング』に到達する

ワンストップショッピングの意味は、消費者の求めているものが「一つの要望から多くのサービスを得ることが出来て」「パッケージに含まれているものがはっきり解り」「それらのサービスの価格を比較できて成功したと感じる」ような“経済的成果”を手に入れることが出来るというものである。

不動産取引は基本的に次の4つの業務がある。セールス・融資・契約決済・決済後の引越等である。決済については、権利の調査、鑑定、融資のタイプ、エスクローサービスなど詳細について後にまとめたい。参考に述べると、鑑定評価についてはスキルと経験を必要とする多様なレベルの鑑定士によって行われ、多くの州ではプロの鑑定人がいるが、多くの州ではライセンスを持た

ない鑑定人もいる。新しいサービスでは、幅広い比較データを基準とした自動鑑定を試みている。住宅売買取引においては50%が実際に効果的にこの自動鑑定で評価されているという。

2. 米国のエスクローの仕組みについて聞いてみた

不動産売買の営業においては売主買主双方が納得して取引を早く間違いなく成約できることを目指しているはずだ。日本では売買した物件の移転登記が完了した日から価値が下がっていくのが一般的だが、これはどこかおかしい。それを解決するヒントになるのが、物件の正確な情報を作成するエスクローではないかと思う。

サンフランシスコ住宅遠景



エスクロー制度は主に米国西部地域で採用されていて、東部では弁護士を中心にしたチームがその業務をしているようだ。エスクローの業務において、約100項目以上に亘る調査報告書が作成される。エスクローは重要事項説明書より踏み込んでいる内容である。米国では売主、買主ともが複数のエイジェントから信頼の置ける業者を選び、売主代理エイジェントが価格設定をしてMLS（マルチリスティングサービス）にリスト登録する。買主代理エイジェントが買主の希望に叶う物件を紹介し、気に入ったら買付証明書に融資証明書をつけ、手付金約5%を支払う。

このとき特約事項（インテンジェンシー）として、①買主のクーリングオフ（買主が自身でインスペクトしていやなら即キャンセルできる）、②ローン条項、③ローン会社の不動産鑑定士の査定結果を条件にする。この契約によりエスクローを開始する。エスクローの費用は買主が支払うが、成約した場合には売主が売主代理エイジェントと買主代理エイジェントに手数料（合計約6%）を支払う。エスクローのオープンからクローズまで約30日が一般的である。買主はローンの申し込みと同時に、エスクロー、ホームインスペクションを依頼する。インスペクションを契約条項に入れているから、改修にかかる費用の値引を交渉する。クローリング（最終決済）の前に最終チェック（ファイナルインスペクション）を行い、契約通りかを確認する。ローンが降りて決済の際、エスクロー費用、



全日代表団、NAR国際部パーティにて

ローンが降りて決済の際、エスクロー費用、司法書士費用は支払われ、所有権移転登録がなされ完了とする。

3. デュー・デリジェンス（不動産の精査）について

米国のベストセラーの書籍には次のことが書かれてあった。デュー・デリジェンスの本来の意味は“注意深くかつ慎重に、詳細にわたり論ずる”とある。“投資物件を購入するかどうかをデュー・デリジェンスの与えられた期間（Due Diligence Period）において調査項目を確実に明らかにすること”と同義語であるとある。また、デリジェント（勤勉な）の同義語には“良心に従って、最初から最後まで、注意深く、思慮深く、懇切丁寧に、さらに些細なことまでも”の意味も含まれている。確かに不動産を精査する際の心構えとして、その物件に関するあらゆる書類を良心的に調査することが求められている。全体をくまなく歩き回り、詳細にわたり注意を払う必要がある。そしてその物件の価値を高めたり、経費削減について考える必要がある。そして精査という仕事を注意深く、約束通りの期日までに、些細かと思われることまで、評価と分析を報告書にまとめなければならない。物件に関する良い面、悪い面を明らかにして、物件を改善する費用や維持管理する費用を算出し評価しなければならない。隠れた欠陥、後々に問題となりそうな兆候なども全て調査することが、期日までに明らかにすべき最後のチャンスとなるわけだから。



200年の歴史を継承したヴィクトリアンハウス



街区の実測で、歩道車道の合計幅員20m

デュー・デリジェンスのゴールは「①物件について見出し考えられうることの100%を見つけ出すこと。②物件の管理運用方法を生み出すこと。③その情報から予算化すること。」とある。約30日間（Due Diligence Period）の精査の内容は広範にわたるので一般にはチームを組んで行う。この精査による報告書が契約の完了される前の最後の交渉内容となる訳である。例えば、屋根の葺き替え、外装の改修、器具の交換、シロアリの検査等を積算し、あるいは入居者の質、さらに収入、支出から購入価格を割り出すための評価となるわけである。

4. オープンハウスの家具のリース（販売サポート） 空家をリフォームして、生活感を出すため家具、カーテンを入れ、販売期間のみリースする。

5. 建設会社に依頼しないで建主が自分でマイホームを建てる手助けをする

(コンストラクション・マネージメント) 市販の住宅建設コストの20～30

%コストダウン。業種別に発注、工程管理、品質管理、職種監理、施工監理をコンサルタントする。質問するとコンサルタント会社と独立している各種業種で明瞭な材料代と施工費が出来ていて、ゼネコンがない代わりに無駄がない、これらCM会社がフローに沿って、契約、支払、検査、引渡をコンサルタントしているという。支払いは建主が何十と言う業者に直接支払うという。

このシステムについては、35年前に米国の設計事務所

で働いた時にボスが建築の潮流の3つのテーマについて指導してくれた通りだ。

①コンストラクション・マネージメント (CM)、②システムズアナリシス (SA)、③システムデザイン (SD) だ。当時の日米の資材と労務費の比率を見ると当時は日本は52%が労務費、米国は34%だった。現在は日本は40%、米国は25%くらいだ。日本でもバックマージン無しのCM会社がCM方式による入札をすると、見たこともない安い金額がでてきて驚いてしまう。私も以前から、中国からのアルミ手摺、ステンドグラス、米国、カナダからの木製建具、暖炉などを建設の際に支給品としてオーナーに代わり実費で現場に供給するCMをやっている。

6. 不動産エージェントを通さずに自分で家を売却する方法のコンサルタント

www.crsstore.comではPreparing Your Home to Sell, Selling by Owner, 8 Steps to Buy, Pricing Your homeなどのコンセプト書籍が2000円位から販売されているのでHPにアクセスしてOnline Storeで購入しても良い。

7. コーチングのブース セールスパーソンの教育研修プログラム、営業の仕方：売主の家の扉を叩くことから、その対応の仕方などブースで沢山のソフトを購入してきた。

8. モーゲジローンのブース 日本でも既に進んでいるローン債券の証券化とITによるローン利率の低減などGMAC参考。

www.gmacrealestate.com



サウサリトの高級住宅
(下はP12パトウ氏設計)



9. 改修リペアローン(リフォームローン) の審査基準の緩和を発表した。NAR

大会の当日、FHAが景気拡大のため、健康と安全を除く審査は簡素化して、180万円から420万円まで融資枠も拡大するとの内容であった。

10. 住宅開発の手法 (LUC) サンフランシスコの北の町テイブロン Tiburon の住宅開発などにみられるように、美しい街には誘導された開発の手法がある。その開発手法は街、居住者、開発者がメリットを得る仕組みだ。街にとっては環境を保全し、住民にとっては建築協定によって住みやすい住区に、開発者にとっては造成費を含む開発費の節減ができて販売をコスト抑えることにより市場に受け入れてもらえる。土地の利用のツールとしての土地利用手法 (LUD) はこれからの日本でのテーマになりそうだ。定期借地借家権が法制化され、やり方によっては大きく土地活用に弾みがつくかもしれない。

又EXPOの合間に、サンフランシスコ郊外の住宅開発などを見聞することにして、サンフランシスコ湾をフェリーで渡り、テイブロンとサウサリトの街に向かった。私の米国時代の同級生で建築家のマイケル・パトウ氏がここで活躍しているので、彼に街の案内を頼んだ。

待ち合わせのサウサリトの埠頭でマイケル氏に巡り合った。35年ぶりの出会いも1分の抱擁ですっかり昔の親友に戻れるなんて!!! マイケル氏自身が設計した丘の家々を見せてもらい、やがて彼の家案内された。それは建築家の個性あふれた自邸であった。早速お茶を振舞ってくれたのだが、3層に渡る吹き抜け空間から、ベッドルーム、トイレト迄、家中を見学して回った。南傾斜の敷地にベイビューウィンドウを大きく開けたデザインは洗練されて、美しかった。そしてイラン革命のため母国を去り、建築教授の職を捨て、この土

親友の建築家
マイケル・パトウ氏と



パトウ氏自邸

地で成功した彼の笑顔を見ることが出来たことだけでも、今回のツアーに参加させて頂いたことに感謝した。マイケル氏は自邸の詳細について「敷地面積は167坪、土地の価格は3000万円(1988年当時) 延床面積は83坪、建設費は9600万円(1988年当時) 坪単価116万円、傾斜地のため、地盤改良と強度支持のため建設費は割高になった。現在の土地と建物で3億5000万円位だろう。」

—現代アメリカ不動産事情—

と教えてくれた。

最後に、今回ご招待頂いた全米リアルター協会（NAR）のエピソードを添えたい。現NAR会長のアル・マンセル氏は機関紙の中で次のようにこの組織の連帯の大切さを述べていた。「ハリケーン・カトリーナの後、我々団体は最大の挑戦に直面した。我々の仲間が共に復帰できるために何かしなければならぬ。」と。2、3日のうちに全国のリアルターに呼びかけた結果、1.3億円のリアルター救済基金は設立された。涙と絶望と夢を失った会員を救うために、リアルター救済基金はさらに7億円に拡大した。「リアルターの会員は家族だ。家族なら自分自身を助けないわけにはいかないと。130万人のリアルターとその協力者達にお礼を申し上げたい。リアルターとはどんな団体なのかを世界に示してくれたあなた方の寛大な精神に心より感謝申し上げます」と。此処にリアルターの“連帯”を見た思いがした。

全日 中野杉並支部 流通情報部・TRECA（東京都不動産コンサルティング協会）

合同セミナー・情報交換会を開催

日 時：平成17年11月8日（火） 会 場：大幸ホール

《第一部》

林支部長と奈良氏から会員の皆様へ、NAR大会参加帰国後一週間の新しい情報・報告を多くの写真を交えながら講演を行いました。



《第二部》

研修会後は、松本流通情報部長の司会でTRECA会員の方々と情報交換会を行いました。



熱心な一般消費者の方々が多数来場

不動産街頭無料相談会 開催報告

平成17年10月28日（金） 10：00～16：00

荻窪駅北口タウンセブン広場

相談員、受付：支部役員10名

専門家：井上 博之氏（弁護士）
齊藤 登氏（司法書士）
中村 和彦氏（税理士）
浦田 泉氏（税理士）

後 援：国土交通省・東京都・杉並区

目的

一般消費者の不動産取引に対する知識の普及を図り、安全な推進向上に努めることを目的とする。

受付相談内容

不動産に関するお悩み
売買、賃貸相談
相続、贈与の税金相談



秋晴れ爽やかなこの日、JR荻窪駅前にて当支部の街頭相談会を開催致しました。当日は区報『すぎなみ』を見ての来場者も多く、中にはご自分の不動産に関する厚いファイルを持参してきた相談者もいらっしゃいました。

相談者の割合は男女半々くらい、年齢はやはり中高年から高齢者の相談者が多く感じました。

相談内容も「年金でローンが組めるか？」等の高齢化社会を象徴するようなご質問が多くありました。相談員には実務に精通している支部役員その他、専門家が顔を揃えていたため、多くの相談者が適切なアドバイスを受け疑問を解消されて帰られたと思います。

当日は都議会議員の早坂氏、日政連・幹事長の北井氏も応援に駆けつけて下さいました。ありがとうございました。（相談部）

民法	8
借地借家法	11
宅建業法	0
登記法	3
税法	10
建築関係	3
ローン関係	1
物件取引関係	8
鑑定相談	2
その他	4
合計	50件



早坂都議が応援に

不動産街頭無料相談会
（社）全日本不動産協会 東京都本部
中野・杉並支部
後援 国土交通省・東京都・杉並区



青空にナイス・ショット！

「第26回AJCゴルフコンペ大会」開催報告

平成17年12月7日(水) 美里ゴルフ倶楽部 (埼玉県)

全日本不動産協会 中野杉並支部主催の第26回AJCゴルフコンペは、平成17年12月7日(水)に昨年と同じ埼玉県児玉郡美里町にある美里ゴルフ倶楽部で開催されました。空気が澄み渡った快晴の下、絶好のゴルフ日和でした。参加者は25名で新ペリア方式で行われました。

今回は初めて参加された会員の方々が非常に多かったため、プレイ後に表彰式をパーティールームで行った際には自己紹介とPRをして頂き、結構有意義でした。なお成績(一部ご紹介)と参加会員は下記の通りです。(厚生部長 佐野龍夫)



優勝：藤田 一征／(株)ダイワ
準優勝：秋定 博志／(株)貴 紗
3 位：清水 康夫／(株)ダイワ



●参加会員(社名50音順)●

(有)天草住宅、(株)エージー城南、(株)貴紗
(株)キャズ・コンサルタンツ、(株)クックランド
(有)グレースホーム、(株)ケンビルド、権田建設(株)
(株)サクセス&サクセス、サンランドシステム(株)
昭和建物(株)、大幸住宅(株)、ダイヤランド(株)
(株)ダイワ、(株)東京学生倶楽部、(有)万代住宅
(有)深野住宅、ライトハウス(株)



流通情報部・組織部 合同

情報・意見・物件 交換会／懇親会 開催報告

日時：平成18年2月16日(木) 午後6時～

会場：支部事務所(交換会)、まるまん(懇親会)

支部事務所で当支部恒例の「情報・意見・物件」交換会を開催致しました。司会進行を小生が行い、会の趣旨を説明し、支部長挨拶の後、出席の皆様方から自己紹介と最近の取引事例や意見等を発表して頂きました。その際に現在の不動産は価格が上がっている、まだしばらく上がっていくだろうとの意見が多くありました。



まず司会者の意見として、全日会員及び関係者から事前調査し「昨年初期、建売業者は土地仕入れに自社経費や利益を縮小して仕入れ価格を調整できたが、今は土地情報も少なく価格も高く仕入れられない」「販売業者は昨年12月も反響が良く契約件数も過去最高の売上だった。今年1月も好調で社内も活気に満ちていた。2月に入ると一息ついた状態である」等、発表しました。対して賃貸業者の方からは「1月の契約は好調で委任物件がかなり成約できたと聞くも、反対に昨年に比べ反響も少なく安い物件にしか反響がない」等の実感が述べられ、「保険会社が、昨年と同じ2月の土・日は保険申込みが1500件もあったのに今年は700件しかなかった、景気がいいってどこの話しですか?とボヤいていた」との話も。また新宿の某大手賃貸業者の部長から「賃貸情報誌に2ページも広告を出したのに反響がほとんどない。家賃保証している物件が決まらないので“毎月ベンツ一台廃車にしているようなもの”だ、どうしたら賃貸が決まるのか?」と言われた等。…状況としては二極化が進んでいるようです。

取引事例では「千葉県の土地500坪を仲介したが、決済後に買主が工事を始めたら古い工場の基礎が出てきて驚いた。そしてこの解体費用で1000万円程かかると買主から請求された。なんとか売主を説得し負担してもらったが…」等の事例も披露されました。…以上、会員間の意見・情報・物件交換会としては非常に充実した時間を持つことができました。(流通情報部長 松本吉朗)

●出席会員●(株)キャズ・コンサルタンツ、(有)グッドフェローズ、(有)コア・ネット、大栄企業、大幸住宅(株)、ダイヤランド(株)、チサト産業(株)、(株)ディアハウス、(有)直企画、(株)フォーチュン、丸菱商事(株)、ヨシケイハウス(株)、(株)六豊不動産 (社名50音順)

組織部・自主規制委員会 報告

組織部長・自主規制委員長 本多 健幸



組織部①「新入会員増強運動」

平成17年度、当支部では新入会員・本店30社を目標に活動して参りました。結果は3月10日現在で31社（実質入会ベース）となっております。うちわけは中野区19社・杉並区12社、代表者の平均年齢は40代と聞いております。会員の皆様のご協力を得て本社会員数400社を目指して頑張っていこうと思っております。

友人、知人等独立を考えていらっしゃる方がおりましたら是非、全日本不動産協会へ入会するようお勧めください。支部事務所へおいでいただければ入会申し込み書類等も揃えてありますので、本部に行く手間も省く事が出来ます。又我々役員も必ずお役に立てる様努力いたしますので、ご協力宜しくお願いいたします。

組織部②「会員間のコミュニケーション促進」

杉並区・中野区、同じご商売仲間約430社、我々は支部仲間を活かすことにより大変な人脈作りと情報収集ができます。今年度も総会や賀詞交歓会等の大きな規模での懇親会と、支部事務所で行う小さな規模での情報交換会の2本立てで実施して参りました。2月16日開催された「情報交換会・懇親会（p16参照）」では、参加された会員の得意分野での自己PR、実際に直面した調査義務の範囲について積極的な意見の交換が行われ大変有意義な勉強が出来ました。今後の媒介に生かしていけると思います。

自主規制委員会「ステ看等、違法広告物は仲間同志で自主規制を！」

当支部では杉並区と手を組み定期的に区内の違法広告物除却作業を行っております。現在の活動は支部役員が車輛や労力を提供しボランティアで行っている状況です。お蔭様で区民の皆さんからも「ステ看を貼るばかりの不動産業者」から「区内美化に協力する不動産業者」との認識も頂きつつあります。…しかし、本来の“自主規制”という言葉について言えばどうなのか？区内を違法広告物の実体調査で歩いた際、多くのステ看を前に考えてしまいました。

昨年都条例、杉並区条例が施行され、屋外広告を行う業者は届出が必要となり、違反者は罰金を科されます。最近杉並区の職員が区道の広告物の撤収を行っている現場を目にしました。違反業者から半分脅し文句で電話をかけるようです。こういう事をしていると今後は警察の出番も多くなることと思います。杉並区は『わがまちクリーン大作戦』を展開中であり、今後も頻繁に撤収作業を行う模様です。当支部も“信頼される全日、不動産業者”を目指し、参加していきたいと考えています。



中野区《新入会員・本店》

有限会社オリエンタルホームズ

代表者／上鉢 浩正
164-8512 中野区中野4-1-1中野サンプラザ9階
TEL 03(5942)3040 FAX 03(5942)3041
知<1>84966 / H17.9.22 (専任) 上鉢 浩正

★主に都心、城西、城南地域において、建売り及び不動産の買取り業務全般を行っております。

有限会社グッドフェローズ

代表者／窪田 直哉
164-0002 中野区上高田2-40-11
TEL 03(5345)9838 FAX 03(5345)9767
ホームページ <http://www.goodfellows-agent.co.jp>
E-mail info@goodfellows-agent.co.jp
知<1>85048 / H17.10.8 (専任) 窪田 直哉

★中野区を中心に不動産の仲介を主としております。買取りも強化していきます。宜しくお願い致します。

株式会社セインツ

代表者／中野 眞
164-0003 中野区東中野4-4-5-816
TEL 03(5925)2490 FAX 03(5925)2491
E-mail saints@khaki.plala.or.jp
知<1>85431 / H18.2.21 (専任) 中野 眞

★主に不動産買取りを行っております。

有限会社ドリームトラスト

代表者／横溝 勇
164-8512 中野区中野4-1-1中野サンプラザ9階
TEL 03(5942)3026 FAX 03(5942)3027
知<1>85105 / H17.10.29 (専任) 横溝 勇

★不動産、中古マンション、買取、販売、仲介。今後とも宜しくお願いします。

有限会社 なおきかく 直企画

代表者／金村 泰司
164-0013 中野区弥生町1-46-1
TEL 03(3370)2527 FAX 03(3370)2420
ホームページ <http://www.y-yomogi.com/>
E-mail naokikaku@abeam.ocn.ne.jp
知<1>84871 / H17.9.2 (専任) 松本 孝基

★パチンコ店、店舗仲介・マンション建売用地仲介・倉庫用地、ラブホテル等仲介・空ビルの仲介・情報にて何でもやります。

有限会社 グッドコムアセット

代表者／長嶋 弘子
164-0003 中野区東中野4-4-5 401号
TEL 03(3371)2830 FAX 03(3371)8130
知<1>85421 / H18.1.13 (専任) 石川 清子

新入・転入会員の紹介

平成17年9月～18年2月

★…業務内容、PRなど

有限会社 ランド・エスクロー

代表者／角田 学
164-0011 中野区中央2-30-9-103
TEL 03(5925)2207 FAX 03(5925)2208
知<1>85084 / H17.10.22 (専任) 角田 学

★売買仲介、コンサルティング
を行っています。宜しくお
願い致します。

株式会社 レムコーポレーション

代表者／飯塚 稔
164-0011 中野区中央1-29-13
TEL 03(5337)2770 FAX 03(3363)6178
ホームページ <http://www.reame.co.jp>
E-mail info@reame.co.jp
知<1>84874 / H17.9.4 (専任) 飯塚 稔

★売買仲介を主軸としております。
宜しくお願致します。

株式会社 タウンネットハウス

代表者／大沢 賢治
164-0012 中野区本町6-20-9 アクト新中野ビル4階
TEL 03(5328)4600 FAX 03(5328)4611
知<1>85023 / H17.10.7 (専任) 大沢 賢治

中野区<<新入会員・支 店>>

有限会社 前田総研 中野店

165-0022 中野区江古田2-10-16
TEL 03(5380)3801 FAX 03(5380)3802
知<1>81938 / H15.5.23

有限会社 アーウィル

代表者／渡辺 明男
166-0001 杉並区阿佐谷北1-4-11
TEL 090(7941)6417 FAX 03(6765)1458
E-mail 0115864101@jcom.home.ne.jp
知<1>85449 / H18.1.20 (専任) 渡辺 明男

★①仲介
(用地、一棟物、利回り物件)
②リゾート物件
(軽井沢、熱海、他)

株式会社 リビングゴールド

代表者／藤堂 薫
167-0032 杉並区天沼3-12-1
TEL 03(5397)3600 FAX 03(5397)3599
ホームページ <http://www.gold-em.com>
E-mail living@gold-em.com
知<1>85064 / H17.10.15 (専任) 藤堂 薫

★不動産賃貸・管理を中心にそ
の他のリフォーム・清掃・害虫
駆除業務も行っています。宜し
くお願致します。

有限会社 エイオス

代表者／大津 二郎
168-0074 杉並区上高井戸1-1-5-206号
TEL 03(3290)1675 FAX 03(3290)1681
知<1>84749 / H17.7.29 (専任) 大津 二郎

株式会社 クリーンハウス

代表者／鈴木 寛治
166-0004 杉並区阿佐谷南1-36-4 5階
TEL 03(5929)1881 FAX 03(3317)2881
知<1>84959 / H17.9.22 (専任) 伊藤 明

株式会社 東京ハウジング

代表者／平田 武明
168-0064 杉並区永福3-37-6
TEL 03(3321)2103 FAX 03(3322)2323
知<1>84789 / H17.8.12 (専任) 平田 武明

杉並区<<新入会員・支 店>>

テンポスタイル 株式会社 東京営業所

168-0071 杉並区高井戸西2-10-7 新川ビル202号
TEL 03(5336)6696 FAX 03(5336)6697
大臣<1>7150 / H17.11.1

<<転入会員>>

【練馬支部より】株式会社 日本環境サービス 代表者／五十嵐 武

165-0022 中野区江古田2-18-7 メゾンド・ラメール1階
TEL 03(5345)6381 FAX 03(5345)9563
知<1>80009 / H13.9.14 (専任) 千葉 昭光

【城南支部より】株式会社 ハンプトンジャパン 代表者／若宮 和夫

164-0003 中野区東中野1-15-4 仲村ビル2階
TEL 03(3368)7471 FAX 03(3368)7472
知<2>78713 / H17.6.30 (専任) 森川 友晶

【世田谷支部より】株式会社 プラスエリアサービス 代表者／石川 達也

164-0011 中野区中央3-49-3
TEL 03(3366)4180 FAX 03(3366)4007
知<2>79417 / H18.2.23 (専任) 片山 彰

【新宿支部より】株式会社 ユートク・ライフ 鷺ノ宮店

165-0032 中野区鷺宮3-15-12 メイブル鷺ノ宮3階
TEL 03(5327)1231 FAX 03(5327)1232
知<4>60730 / H14.2.8

【城東第二支部より】株式会社 ヴィクトリーネットワーク 代表者／寺崎 美佐子

167-0031 杉並区本天沼3-10-12
TEL 03(5822)2522 FAX 03(5822)2533
知<1>80790 / H14.5.24 (専任) 加賀谷 留美子

【渋谷支部より】株式会社 ジャパンブラザーズ 代表者／押川 明美
166-0015 杉並区成田東1-18-6
TEL 03(5306)4031 FAX 03(5306)4028
知<5>50540/H13.7.4(専任)前嶋 保夫

【世田谷支部より】株式会社 ライフィックス 代表者／玉村 和己
166-0013 杉並区堀ノ内1-12-6 105号
TEL 03(3311)6120 FAX 03(3314)6509
知<3>72214/H14.12.2(専任)蜂谷 周

【城南支部より】株式会社 エバーライフサービス 代表者／前田 信幸
165-0026 中野区新井3-1-11 B1階
TEL 03(5345)6007 FAX 03(5345)6008
知<1>83056/H16.4.23(専任)前田 信幸

【新宿支部より】エリアライフ株式会社 代表者／村本 雅輝
164-0012 中野区本町6-20-9 3階
TEL 03(5328)3544 FAX 03(5328)3541
知<1>83620/H16.9.24(専任)村本 雅道



編集後記

支部の広報部長を拝命してから約一年、今号で2号目の『連帯』編集を無事に終えることができました。これも皆様のお蔭と深く感謝しております。

現在私は支部内で、入会希望者における調査員も勤めさせて頂いております。今期は支部の目標である新規本店入会30社を達成、そしてそれら代表者の平均年齢が41.8歳と聞いております。調査員として各社を訪問させていただく度に「若い経営者が多いな」と実感しておりましたが、新しい会社、若い経営者の入会が多数あることで支部は活性化し、今後の活動にも大いに期待できると思っております。(ちなみに全日会員全体の代表者平均年齢は、54歳位だそうです)



昨年から何かと話題の不動産業界、地価につきましても一部の地区において値上がり傾向が著しく、会員皆様のご商売にも活発な動きを感じます。また商売動向だけでなく、法の整備や制度改正、今回新しくスタートした全日賃貸管理士制度など、我々を取り巻く環境も日々大きく変化していることを実感します。この大きな流れを感じながら、今年度も中野・杉並支部の役員として会員皆様のための研修会・意見交換会・勉強会等を企画して参りたいと思っております。今後とも宜しくお願い致します。

(広報部長 森暢之)

*****あなたの免許更新、今年ではありませんか？*****

平成18年度 (社)全日本不動産協会 東京都本部 講習センター

《宅地建物取引主任者 法定講習会の御案内》

全日東京会館での講習会開催です。皆様のための快適な環境、素晴らしいホールでの講習会を受講下さい。会員でない方の受講も受け付けております。

尚、受講人数に限りがありますので、お申し込みはお早めに！

【開催日】平成18年

- ① 5月10日(水) ② 7月12日(水) ③ 8月22日(火)
- ④ 9月14日(木) ⑤ 10月17日(火) ⑥ 11月15日(水)
- ⑦ 12月13日(水)

平成19年

- ⑧ 1月23日(火) ⑨ 2月14日(水) ⑩ 3月15日(木)

【時間】9時55分～16時15分

【申込時にご持参ください】

- ・認 印・現在お持ちの「宅地建物取引主任者証」(新規の方は登録通知書)
- ・カラー写真3枚(縦3×横2.4cm、無帽・正面・上半身・無背景で顔の大きさ約2cm、撮影6ヶ月以内。講習センター1階に写真機が設置してあります)
- ・受講経費15,500円・申込み書類(講習センターに用意してあります)

【申込締切り】先着順にて定員になり次第、締切りとします。

- ・申し込みは希望される開催日の約4～5ヶ月前から受け付けております。

【お申込み、お問合せ・受講場所】

〒102-0093 東京都千代田区平河町1-8-13 全日東京会館

電話 03(3262)5082

(社)全日本不動産協会 東京都本部 講習センター

※月曜日～金曜日9:30～16:30(土日祝祭日は休み)

- ・お申し込みは代理の方でもけっこうです。委任状は不要。
- ・登録事項(本籍・住所・勤務先・免許番号)に変更があった方は、必ず受講申し込み前に東京都へ「変更登録申請書(第7号様式、必要書類)」を提出して下さい。会社等が行う変更届とは別のものですので注意して下さい。

(社) 全日本不動産協会
(社) 不動産保証協会 東京都本部 中野杉並支部
全日本不動産政治連盟



平成18年度 支部総会・年次大会・法定研修会

開催日時：平成18年4月18日(火)

午後1時30分～受付開始

午後2時00分～平成18年度支部総会・年次大会

午後3時45分～法定研修会

※研修内容は未定

会場：「新東京会館」

杉並区阿佐谷南1-34-6 TEL 03-3315-9115

※出欠の連絡方法につきましては、支部事務局より送付します往復ハガキをご返信ください。出・欠にかかわらず、必ずご返信願います。

発行日：平成18年3月25日

発行所：杉並区梅里2-1-24 SKET-II1F

(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

中野・杉並支部

TEL 03-3314-0988

FAX 03-5377-7756

[季刊]

発行人：中野・杉並支部長 林 直清

TEL 03-3314-0988

編集人：広報部長

森 暢之

TEL 03-5386-8332

支部事務局

西澤 智子

