

彼方の空

住宅評論家 本多信博

◇221

21年4月に創設された一般社団法人不動産流通プロフェッショナル協会(真鍋茂彦代表)は4月2日(東京・市ヶ谷のアルカディア市ヶ谷で恒例の花見会と第5期社員総会を行った。

同協会に参加する「プロフェッショナル」は以下の3条件を満たす者とされている。①不動産流通推進センターが認定する「公認不動産コンサルティングマスター」

または「宅建マイスター」の有資格者、あるいはそれと同等の能力・資質を有する者、

②最新の知識や知見を得るため不断の努力を厭わない者、

③同協会主催のPPP(プロフェッショナル・ブレイヤー・フィロソフィー)講座の精神を真摯に受け止め、コンプライアンス(職業倫理)、クライアントファーストの理念をもって仕事に臨む者。

PPP講座は昨年までに計4回実施されている。計20名以上が参加、同協会の主要な活動の一つといえる。昨年からはリモート版のPPP講座も実施している。現在の会員は60名とまだ少ないが、

賛助会員法人9社、役員・顧問・参事・推薦人15名を含むと総勢84名規模の団体に成長している。

問われる営業品質

今、不動産流通業界で、真のプロフェッショナルが求められている背景には何かがある。

コンプラは哲学

無資格営業は論外

「消費者ニーズが単純な一次取得中心から買い替え・相続・資産運用・投資など高額かつ多様化・複雑化している今こそ、職業品質、つまり専門家としてのサービスを提供できる営業資格・人材が求められている(不動産流通推進センター発行「不動産コンサルティングプラス」4月号・時評より引用)。

実は、竹井氏(元三井不動産販売社長、現在はセンリアルティ代表取締役会長)が

「プロ」の証明



花見会・社員総会後の記念撮影。最前列一番左が真鍋茂彦氏、その右手が竹井英久氏

寄稿したこの時評が本誌題となつている。タイトルは「無資格者の解消は信頼産業への第一歩」。

その中で竹井氏は「指摘している。『無資格営業は今この消費者ニーズに合っていない。宅建建物取引士は重説を独占業務とする資格であり、営業の資格ではない。宅建業法は悪業者排除を主目的に物件・契約内容の品質担保を担保しているが、営業の資格を専門家としてのサービスの品質に規定してお

らず、長年の懸案になっていた。この「専門家としてのサービスの品質」とは何か。不動産流通プロフェッショナル協会が定めた行動宣言にはこうある。

1. 私たちは、依頼者利益のため最善を尽くし、依頼者の不利益となる行動はいたしません。

2. 私たちは、真実のみを依頼者に伝え、情報の誇張や不正確な伝達、リスクや不利益情報の隠蔽はいたしません。

3. 私たちは、依頼者の意思決定に必要な情報に関して、依頼者が十分納得するよう説明を尽くします。

要するに、依頼者の利益保護を第一義に最善を尽くすということだ。しかし、依頼者の利益とは何か、何をもち最善を尽くしたと云えるかは「哲学」の領域にもなる。

だからこそ、真のプロを自認する団体としては行動宣言やそれを具体化した行動基準を明確にしておくと最低限の責務となる。

更に言えば、依頼者への誠実さを最低限担保するものも公的資格である。再度、竹井氏のコメントを引用しよう。

「無資格営業の弊害を減らすために新しい営業員資格制の導入を検討したい。宅建士以外でも消費者に営業する者は全て一定の営業資格を持つて働くことの意味は大きい。試験問題としては「不動産の総論的知識と職業倫理・営業接客上の禁止事項を中心とし、特に消費者利益の保護、公正誠実な業務遂行のコンプライアンスへの理解を促すものが適当」としている。

無資格営業を可能とする行為の体制は「論外」と言つべきである。

総合

【4月14日・住宅新報記事より】

彼方の空

住宅評論家 本多信博

◇220

第50回「不動産女性塾」(3月24日)で講演した倉石誠司不動産課長は冒頭、「不動産課長の未来を支えるキーワードは「信賴」と語った。これは女性塾長で今年創業70周年を迎えた北澤勲子北澤商事(東京足立区)会長が信託としてきた「信用が第一」とビタリ符合する。まさに70年の時を経て「不動産が人一倍強い」と自らを語る倉石氏と北澤塾長との出会いが表現した一瞬である。

信賴こそ鍵を握る新たな不動産取引サービスとして倉石課長はリースバック、「有償買取サービス」「コンサルティング」の3事業を挙げた。自宅のリースバックに関する取引は、住宅の売買とその賃貸借が契約上不可分となっている。この「住宅業者が買主となる売買取引については宅建業法が適用されるが、宅建業者が自ら買主となる不動産賃貸借契約には適用されない。

有償買取サービスはいわゆる「負動産」を有償で引き取るというのだが、やはり通常の国民からの信賴が求められる。倉石課長は「信賴」がキーワードと今年創業70周年を迎えた北澤勲子北澤商事会長が信託としてきた「信用が第一」とビタリ符合する。まさに70年の時を経て「不動産が人一倍強い」と自らを語る倉石氏と北澤塾長との出会いが表現した一瞬である。

総合

の国民からの信賴が求められる。倉石課長は「信賴」がキーワードと今年創業70周年を迎えた北澤勲子北澤商事会長が信託としてきた「信用が第一」とビタリ符合する。まさに70年の時を経て「不動産が人一倍強い」と自らを語る倉石氏と北澤塾長との出会いが表現した一瞬である。

倉石課長・女性塾で「信賴」は「信賴」

「不動産のミライ」語る

増え続ける分譲マンションストック



▲不動産の未来は「信賴」がキーワードと語る倉石誠司不動産課長(右)と「信用第一」で今年創業70周年を迎えた北澤勲子北澤商事会長(不動産女性塾塾長)

「不動産のミライ」をテーマに講演する倉石氏



倉石氏は最後に「地域に新たな価値を創出する。地域価値共創」というキーワードを挙げた。「地域課題解決のリーダーは不動産業者であり、自治体、多業種との連携でエリア価値向上の主役になってほしい」と呼び掛け、講演を終えた。

【4月7日 住宅新報記事より】

＼軍用地購入のイロハ／

とまと軍用地セミナー

5月23日(土)

15:00~16:30

定員 7名

少人数だニヤ

アットホーム
だニヤ



セミナー詳細・お申込みはHPから！

《とまとハウジングセミナー》

一般社団法人 全国定期借地借家協会

定期借地・定期借家制度の健全な普及と正しい理解のために

当協会は、定期借地・定期借家制度の普及と正しい理解を通じて、
安心して土地と住宅を活用できる社会の実現を目指しています。
各地域の専門家、事業者が連携し、制度の研究・啓発・支援を行う全国組織です。



【協会について】

- 設立：2024年1月26日（※法人前の全国連携組織の定借機構は約30年活動）
目的：定期借地・定期借家制度の普及と正しい理解の促進
役割：制度研究・普及・政策提言・会員交流、支援など
会員構成：不動産事業者、設計事務所、専門家など
顧問：弁護士、税理士、司法書士、不動産鑑定士など不動産の専門家多数

【これまでの取り組み】

- ・全国各地でのセミナー・シンポジウム開催
- ・相談受付、意見交換など
- ・全国の定借関連機構との意見交換会議



～今後の方向性～

- ・年2回のセミナーと地域ごとの講習会
- ・実務者教育・次世代人材育成
- ・会員事例視察ツアーによる事例紹介
- ・個別相談窓口の拡充



【入会について】

- ・年会費：30,000円（詳細はお問い合わせください）
- ・セミナー、講演会の優遇料金/理事への一般相談/各地域との連携など
- ・ jimukyoku@teishaku-pro.orgまでお問い合わせください。

一般社団法人 全国定期借地借家協会

事務局：ライフリンクデザイン研究所宛

東京都新宿区西新宿7-1-12 クロスオフィス新宿2階 ライフリンクデザイン研究所内

TEL：03-6373-4236 HP：<https://teishaku-pro.org/> mail：jimukyoku@teishaku-pro.org