

彼方の空

◇235

住宅評論家 本多信博

一社不動産流通プロフェッショナル協会(IFRP、真鍋茂彦代表)は今年、創設5周年を迎えた。7月10日に開いた幹部会と各研究会メンバーとの合同会議では主に今年11月5日に開催することが決まった5周年記念発表会について意見を交わした。

IFRPは不動産流通推進センター認定の公認不動産コンサルティングマスターと宅建マイスターの資格保有者による団体で、代表の真鍋氏はその活動目標は業界の「良心」になることだとしている。

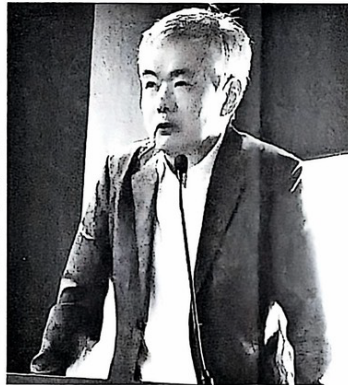
では、不動産流通業界における良心とはなにか。その認識を明確なものにするため、IFRPが事業の柱に据えているのがPPP(プロフェッショナル・プレーヤー・フィロソフィー)講座だ。これは、コンプライアンスの専門家による入門向け講義(座学)だが、今年度からは新たにPPPトウモロコシエクササイズ(TX)を加えた。TXはPPP精神を習得した会員が、その精神を更にア

11月に記念発表会

価格高騰問題

流通プロフェッショナル協会5周年

良心のある業界へ



7月10日に開かれた幹部会と研究会との合同会議で、冒頭あいさつするIFRPの真鍋茂彦代表。今秋11月に予定している「5周年記念発表会」にかける強い期待と意欲を示した。

界は富裕層と投資家向け需要に的を絞ること収益確保に努めている。こうした現状に對し、IFRPの都市問題研究会はこの日、「不動産価格および賃料上昇の要因と社会的影響」と題したリポートを発表した。その中で対策として挙げたのが、①住宅供給の拡大②建設業の生産性向上③実需と投資需要のバランス化④若年世帯・子育て世帯への住宅取得支援⑤賃貸住宅政策の充実―の5項目だ。

第一の住宅供給拡大については既存住宅流通市場の活性化にも言及。多少なりとも価格抑制につながるからである。対策としては既存住宅向け住宅ローンの優遇、リフォーム・リノベーション支援制度の拡充、既存住宅の適正な資産評価制度の確立などを訴えている。IFRPは不動産流通推進センターと不動産業界に対する政策提言を活動の重要な柱としており、こうした社会問題解決への研究は欠かせない。

IFRP最高顧問の竹井英久氏(元三井不動産リアルティ社長、現セゾンリアルティ会長)は「IFRPは消費者のために事業者はどうあるべきかを考え続ける団体。存在感のある有意義なシンクタンクでありたい」と(本紙6月23日号3面)と語っている。住宅価格の高騰は中間層の住宅取得を難しくしているだけでなく、日本社会の分断化を加速している。住宅ローンを必要としない富裕層だけが買える市場にしないことは明らかだ。今こそ、業界が良心を取り戻し、日本の中間層のための住宅市場を取り戻す努力をしなければならぬ。

「5周年記念発表会」はPPP講座ダイジェスト、各委員会と研究会による報告など、これまでの活動成果を不動産業界全体にアピールするため初の公開イベントとする。会場は東京西新宿のNSビル18階(アートアベニュー・セミナールーム)で14時から17時まで開かれる。会場と通信のハイブリッド型で参加費は無料。

「業界の良心」を標榜する業界団体はめずらしい。しかし現在約60人いる会員の全てが不動産業者がこれから生き残っていくための鍵がそこにあることを信じて疑わないユニークな集団である。

総合

【7月26日・住宅新報記事より】

彼方の空

住宅評論家 本多信博

◇236

旧態依然とした不動産業界の改革をめざす不動産テック企業の台頭が目撃されている。また、そうしたテック企業が開発したシステムを導入し、業務の効率化を実現している不動産会社も少なくない。AIによる問い合わせ対応や物件紹介契約書の自動作成、マーケティングなど多くの業務が従来の手作業と比べれば何十分の1の時間で済むようになった。電子契約、IoT重視などの環境整備も進んでおり、営業マンの負担軽減は驚異的だ。

業界性悪説

例えば、売り上げだけを重視する会社なら、浮いた時間は成約件数を更に伸ばすために使ったろうし、営業マン自身もノルマ達成だけが目的なら、自身の営業トークに磨きをかけるために使ったろう。

性善説は盤石か

システムは誰のため

では、それによって何がどう変わるのか。
「テクノロジーで業務を効率化できれば、それによって浮いた時間を顧客との面談に向けることができ、従来よりも顧客のニーズにきめ細かく寄り添うことができる」というのが、一般的見解だ。
しかし、これは、不動産業界性善説に正した見方ではない。効率化によって生まれた時間が必ず顧客利益のために使われるという保証はない。

導入されたAIを使って顧客の過去の問い合わせ履歴、属性、購入可能予算額、行動パターンなどを把握し、成約率を高めるためのトークを研究することができるとしたら、最後の決断を促すタイミングを計ることも容易だろう。テクノロジーでものに善悪はない。開発されたシステムをどう使うかが問題だ。それは会社の経営姿勢、個々の営業マンの倫理観によって決まる。今こそ業界の良心が問われていると言ってもいいだろう。テック企業もシステムだけで業界改革ができる

テック企業と不動産業改革



不動産業界の未来を決めるのはテック企業か、それとも業界自身か

は思っており、導入企業との連携が重要と見ているようだ。しかし、業界側の理解が得られない場合はどうなるのか。業務の効率化を顧客利益のために使わざるを得なくなるようなシステムが開発されるようになるかもしれない。

業界に気付きを

しかし、それでは不動産業界は完全にテック企業の支配下に置かれることになる。ある不動産会社の代表は「そうなる前に」個々の不動産会社に強い自浄作用が働いて業界自ら改革に取り組む機運を盛り上げていくしかない」と話す。そしてテック企業と連携して本気で業界改革に乗り出すべきだと。

改革すべきことは山のようにあるが、日本人の多くが住宅取得は一生に一度である。だからこそ、顧客が正しい意思決定ができるように導くことが不動産会社の仕事であるという自覚——全てはそこから始まる。実は不動産業界の改革の兆しはテック企業の台

頭に限らない。最近ではユーザーやInstagramで物件を紹介する個人が増えているという。登録者が何万人もいるユーザーであればその宣伝効果はあなれない。国はいいそれとされた個人の信頼性に頼るようになるかもしれない。

エージェント

昨今の「エージェント化」の動きがそれを示している。不動産業界は企業よりも個人のブランドが重視される方向に向かい始めているようだ。大手不動産会社の間ではテクノロジーを内製化する動きもある。テクノロジーの運用という先を見据えた動きのようにも見える。しかし社内だけのシステムにはあまり意味がないという指摘もある。いずれにしろ、真に業界を改革するのはハードとしてのテクノロジーではなく、テクノロジーを使うのかという思想だ。不動産テック企業には「消費者の利益確保のための技術とは何か」を改めて考えていかなければ。同時に不動産業界にも大きな思想変革が求められている。不動産は誰のために存在するのか、中でも住宅仲介は依頼者の意思決定にどう関わるべきなのかという深い思索が求められている。

総合

【8月4日 住宅新報記事より】

彼方の空

住宅評論家 本多信博

◇237

2023年に設立された「不動産業界を元気にする会」(橋裕一代表)の第3回ビッグイベントが11月6日、東京・渋谷の「東京カルチャーカルチャー」で開催される。

橋氏(長瀬商事社長)は、今回のイベントで一人でも多くの若者に不動産業界の魅力や可能性を伝え、「不動産業界で挑戦したい」と思ってもらえるきっかけをつくらせたい」と意気込みを語る。会場の関係で学生を中心とした若者(18〜25歳)約100人の限定募集で参加費は無料。

第1部は業界トップによるトークセッション「なぜ私は不動産業界を選んだのか」。経営者、トップ営業マンなどの業界リーガーが業界に入った理由、成功と失敗の体験談を語り、若いうちにやるべきことを本書で語る。

第2部は本書座談会。テーマ①は「学歴より大切なもの」。不動産業界が学歴に関係なく活躍できる理由。活躍するために若いうちに身につけるべき能力。業界で成長する人の共通点などユニークな内容。テーマ②は「宅建最短

合格法」。最短で合格する勉強法、おすすめ教材・過去問活用、宅建で広がる未来とキャリアなどの情報提供。

総合

若者100人と交流

11月6日、第3回開催

「業界を元気にする会」が軌道に



第3回「不動産業界を元気にする会」のパネルディスカッション。キャッチ・コピーが新鮮だ

「元気にする会」を立ち上げた長瀬商事(神奈川県川崎市多摩区)社長の橋裕一氏は現在44歳。20年以上にわたる「賃貸・売買・管理・資産活用・相続コンサルティング」など幅広い分野に従事。長瀬商事は1961(昭和36)年創業の老舗不動産会社。その三代目社長となった橋氏は経営改革と事業拡大を推進し、地域密着型不動産会社として地域への貢献と業界の発展に尽力している人物。

した経営コンサルティング。中小不動産会社向けの経営戦略策定や実務研修を手がける。石井亮氏(ストーンズ社長)は神奈川県川崎市を拠点に賃貸の仲介・管理・保証などを幅広く手がける不動産グループの代表。「賃貸を楽しむ」が信条。

参加者の声

過去(第1・2回)の参加者からは「不動産業界に対するイメージが変わった。学歴に関係なく若いうちから活躍できるという話にワクワクした。登壇者の話し方もとても気さくで親しみやすく、就活の選択肢として真剣に調べて

みようと思った」、「内定先を決める前に参加できてよかった。企業説明会では聞けないような業界のリアルな魅力まで踏み込んで話してくれたのが印象的だった」、「いずれも就職活動中の大学生」などの声が上がっている。

環境を変える
人脈を変える
未来を変える

【8月18日 住宅新報記事より】

彼方の空

◇238

住宅評論家 本多信博

日本人の多くが家を売つたとして利便性と資産性を兼ねた一生に一度である。では、備えたマンションを欠くこと選ぶのはマンションか、戸建はできない。では、どうするか。それを決めるものとは。

決定打なし

ある不動産テック企業の若い代表は「戸建てには憧れるが、生まれたときからマンションにしか住んだことがない。今は仕事の関係でちやなく都心のタワーマンション(賃貸)に住んでいる」と話す。

戸建てでも同じ運命

共に高まる「出口論」

意形成の難しさは変わらな
い。第三者管理による管理会
社への委任には住民による
チェック機能に届きにくい
で、管理会主導で高額な修
繕工事が発せられれば修繕積
立金が足りなくなるなどの問
題も発生する。結局、現行の
対応策は、「2つの老い」問題
の先送りしか見えない。

マンションの宿命
昨々、定期借地権マンション
が増加傾向にあるが、借地
期間が終了したら借地人が保
証金で建物を解体するか、地
主への無償譲渡かのどちらか
である。一般の分譲マンシ
ョンも事前に法律区分所有法
で「出口」を決めておくか
ないではないか。

戸建ても「2つの老い」は
同じである。マンションとの
違いは「合意形成」が不要な
点だ。とりわけ大規模修繕
が順調に進むとは限らない。
定借戸建てでもない限り、や
はり「出口」は決まっていな
い。空き家問題はその必然の
結果とも言える。

では、前出のテック企業代
表が「戸建てには憧れる」と
言ったのはなぜだったのか。
それは、建物の外観、外壁
の色、間取り、玄関ドアのデ
ザイン、外構など目視で選
べる要素が多いからではない
か。たとえ郊外でも豊かな自
然環境の中で子育てができる
戸建ての魅力は大きい。子育
て世代が戸建てを退くのは親
の愛だすれば、パワーカッ
ブルが都心のマンションを退
くのは2人が生きる術(すべ)
ともいえる。住まいとしての
優劣の問題ではない。

一方、自分で設計した戸建
て住宅に住んでいる年配の建
築士はこう話す。「息子には
マンションは買わないと言っ
ている。入居した当時は子育て
世帯同士ワイワイ楽しくやっ
ていけるが、何十年も経ては
みんな年を追ってそれぞれ
の事情を抱えて合意形成が難
しくなる。そもそも区分所有
法には問題がある」

もし、この建築士の言っ
ことが正しければ、マンション
は賃貸で住むのが賢い選択と
なる。入居者と建物が同時に
年を重ねる、いわゆる「2つ
の老い」問題を抱えなくて済
むからだ。だが、都市型居住



「2つの老い」問題は全ての持家に共通する課題だが、「合意形成」という難関が待ち構えるマンションはより深刻だ

「2つの老い」問題は、
「2つの老い」問題はなんど
くても避けなければならな
い。と「2つ」は、たとえ都
心のマンションでも築年数を
経るに従い、区分所有者間
の「ババ抜きゲーム」が始ま
りかねない。これが都市型住
宅の在り方として受け入れ
られ思わぬ。国や業界は一
つの老い問題に対する決定打
をどう示すのか、大きな課題
を負っている。

ただ昨々、マンションを退
く若い世代には「住宅は購買
財ではなく資産」という考え
方が広まっている。そのた
め、首都圏の「駅近マンシ
ョン」購入に際しては「将来売
却できるか、賃貸に出せるか」
「資産価値が維持できるか」を
重視する人が多い。だから、
「2つの老い」問題はなんど
くても避けなければならな
い。と「2つ」は、たとえ都
心のマンションでも築年数を
経るに従い、区分所有者間
の「ババ抜きゲーム」が始ま
りかねない。これが都市型住
宅の在り方として受け入れ
られ思わぬ。国や業界は一
つの老い問題に対する決定打
をどう示すのか、大きな課題
を負っている。

総合

【8月25日 住宅新報記事より】

「ジャングリア休暇」満喫

入場券、会社が負担

不動産業のとまとハウジング（浦添市、川端ゆかり社長）は、本島北部のテーマパーク「ジャングリア沖縄」の開業1周年を応援しようと、社員を対象に「ジャングリア休暇」を導入している。福利厚生の一環で休日出勤扱いとなり、本人に加え、家族や友人3人までの入場チケットを同社が負担する。年2回まで利用可能で、スパ付きのチケットを推奨している。

とまとハウジング（浦添）

沖縄の企業として、社を通じて地域を応援する員が県内の新しい観光施設が目的。川端社長は設で楽しみ、消費や体験「会社がお金を出して、



「ジャングリア休暇」を利用した内田志保さん家族
17日、ジャングリア沖縄（提供）

「家族、友人と楽しんで」

社員が楽しみ、家族や友人も喜び、沖縄のためになるなら、こんないいことはない」と話した。

休暇制度を利用し、17日に家族でジャングリアを訪れた内田志保さんは「午前10時半くらいから開園まで、たつぷり満喫できた。また行きたい」と制度導入を喜んだ。

社員だけでなく、家族や友人など最大4人の入場チケットを負担することについて、同社は「大切な人と一緒に沖縄の新しい魅力を楽しんでほしい」と説明している。家族や友人と過ごす時間をつくることはリフレッシュになり、その時間が県内での消費や体験につながれば、福利厚生が地域経済を応援する仕組みになり「微力だけど、無力ではない」と位置づけている。

同社は、ジャングリア休暇以外にも失恋休暇の制度があるが、利用者はまだいないという。

（佐々木健）

《琉球新報記事より とまとハウジング掲載》

一般社団法人

全国定期借地借家協会

会員募集のご案内

土地を活かし、建物と地域の未来へ



定借を「知る」から、 「活かす」時代へ。

全国の専門家とつながり、
土地・建物の新たな可能性を広げる
ネットワークです。

定期借地権・定期借家権は、土地や建物を手放すことなく活用し、新たな住まいや事業、地域の価値を生み出すための仕組みです。
当協会は、制度の普及と適正な活用を通じて、事業者・専門家・地域が学び、つながり、実務に活かすための場を提供します。

会員になるとできること

01 専門知識・最新情報を学ぶ

研修会・セミナー・事例共有を通じて、制度や法改正、実務の進め方を学べます。



02 全国の専門家とつながる

不動産・建設・金融・法律など、地域や業種を越えたネットワークです。



03 地域や自社の事業に活かす

土地活用、空き家・遊休地、公共不動産など、地域課題を事業提案へつなぎ活かします。



04 相談・情報発信に参加する

相談・情報交換・地域での取り組みを通じて、知識と経験を全国へ発信し、参加いただけます。



このような皆さまに

- ✓ 定期借地・定期借家を事業に活かしたい
- ✓ 土地活用や不動産の提案力を高めたい
- ✓ 空き家・遊休地・公共不動産に取り組みたい
- ✓ 全国の専門家・事業者とつながりたい
- ✓ 地域課題の解決や地域活性化に関わりたい
- ✓ 最新情報や実務事例を学びたい

協会理事のご紹介



理事長
太木 祐悟

創設当初から定期借地実務に関わる。主たる専門分野は、借地借家法、マンション再生、土地相続問題等。著書としては、定期借地権活用のすすめ、マンション再生、建築の視点でみる相続と土地の分割活用他



専務理事
速水 英雄

創設当初から定期借地実務に関わる。全国各地での自治体・住宅会社などの定借事業の支援を行い、空き家・空き地等の再生を定借活用等で推進している。自称「定借伝道師」。

理事：植田亮一
理事：内堀孝史
理事：金堀健一
理事：日笠真由美
理事：平田稔

理事：藤岡大介
理事：本山千絵

理事/事務局：関口能子
監事：吉松こころ

特別顧問：江口正夫（弁護士）

特別顧問：本郷 尚（税理士）

顧問：坪多 晶子（税理士）

顧問：宮崎 裕二（弁護士）

顧問：松田 嘉代子（不動産鑑定士）

顧問：今仲 清（税理士）

会員区分・年会費

正会員 年会費：30,000円

準会員 年会費：12,000円

※詳細はお問い合わせください。



協会HP

お問い合わせはこちらへ



一般社団法人 全国定期借地借家協会 事務局 連絡先

東京都新宿区西新宿7丁目1-12 2階(ライフリンクデザイン研究所内)

TEL: 03-6373-4236

MAIL: jimukyoku@teishaku-pro.org

HP: <https://www.teishaku-pro.org/>