



(社)全日本不動産協会・(社)不動産保証協会 富山県本部会員の会報誌

全日とやまニュース

第13号



北陸 3 県不動産協会懇親ゴルフ大会



日 時：平成 23 年 10 月 20 日 (木)

場 所：太閤山カントリークラブ

蘭～茜コース スタート 9:41 (6091 ヤード、PAR72)

親睦会：第一ホテル 13 F 17:30 ~ 19:30



伏間 洋 会員サービス部長

地価下落、円高と大変厳しい社会状況の中、北陸 3 県不動産協会が一同に会し、更なる不動産業界発展の為、グローバルな情報交換の場として、楽しくゴルフをし、親睦を深めることが出来ました。

当日は雲一つもない秋晴れの中、遠くは福井県小浜市から前日より泊まりで参加される等、県内外の不動産協会の方々にも盛り上げて頂き、大変喜んで協力して頂きました。

夕方より懇親会は、全日本不動産協会富山県本部長 小竹茂樹様の挨拶と、富山県宅地建物取引協会 会長加藤清男様の乾杯の音頭で盛大に催されました。

又、仕事の都合で、プレーは出来なかった沢田稔理事も、懇親情報交換会に合流され盛り上げて頂きました。広範囲な方々の参加は、今後の不動産営業活動のステップとしての目的を達成出来たのではないかと思います。

来賓では、富山県不動産鑑定士 法澤智機様、女性では(有)トリッツ住宅 釣美千代様にも参加して頂き、花を添えて頂きました。

次回の開催を誓って、富山県宅地建物取引協会常務理事 泉野正人様のご指名により、福井県宅地建物取引協会 会長 加藤信一様による閉会の挨拶で無事終了する事が出来ました。



参加者

- ・ 福井県宅地建物取引協会会長 加藤信一様、他 3 名
- ・ 全日本不動産協会福井県本部長 吉田啓司様
- ・ 石川県宅地建物取引協会会長 吉本重昭様
- ・ 富山県宅地建物取引協会常務理事 泉野正人様、他 7 名
- ・ 富山県不動産鑑定士 法澤智機様
- ・ 全日本不動産協会富山県本部長 小竹茂樹様、他 9 名



優勝
富山県宅地建物取引協会
伊勢不動産
代表者 伊勢茂夫 様



グロス優勝
石川県宅地建物取引協会会長
鳴和宅建
代表者 吉本重昭 様

成績は下記の通り

成績は下記の通り				蘭	茜	GROSS	HDGP	NET	
優勝	富山県宅地建物取引協会	伊勢不動産	伊勢 茂夫 様	50	49	99	26.4	72.6	
準優勝	石川県宅地建物取引協会会長	鳴和宅建	吉本 重昭 様	39	41	80	7.2	72.8	
3 位	富山県宅地建物取引協会	ワイズプランニング	山田 康政 様	45	39	84	10.8	73.2	
4 位	富山県宅地建物取引協会	大町不動産	平井 良昭 様	42	40	82	8.4	73.6	
5 位	福井県宅地建物取引協会会長	成伸	加藤 信一 様	49	45	94	20.4	73.6	
特別賞	ベスグロ賞	蘭 39+ 茜 41=80 石川県宅地建物取引協会 会長					吉本 重昭 様		
	ドラゴン賞	蘭 7 番 福井県宅地建物取引協会 常務理事 茜 4 番 全日本不動産協会富山県本部 専務理事					山下 健治 様 南部公志郎 様		
	ニアピン賞	蘭 2 番 全日本不動産協会富山県本部 本部長 茜 3 番 富山県宅地建物取引協会伊勢不動産 代表取締役社長 蘭 8 番 福井県宅地建物取引協会 副会長 茜 6 番 全日本不動産協会富山県本部 本部長					小竹 茂樹 様 伊勢 茂夫 様 田中 政義 様 小竹 茂樹 様		
		大波賞	蘭 52- 茜 41=11 全日本不動産協会福井県本部 本部長					吉田 啓司 様	
		小波賞	蘭 50- 茜 49=1 福井県宅地建物取引協会 副会長					田中 政義 様	
		水平賞	該当者無し						

投稿コーナー みんなの広場

□私的ヒストリー 第 1 回目

富山市支部 田中支部長

この広報は 2 ヶ月に 1 回発行と広報部会の頑張りもあり素晴らしい出来と感心しております。新たに、私的ヒストリーと題して、会員皆様又私自身の係わりの有る地方の人物探訪を数回掲載したいと思います。

第 1 弾として、私が生まれ育った福井県大野市と、皆様も一度訪れた事のあると思われる岐阜県高山市と深い繋がりについて述べましょう。



①今放送の、NHK 大河ドラマ「江」の生きた時代の話に戻そう。戦国の猛勇、江の叔父織田信長軍団の家臣にあって北陸を制覇した武將の 1 人（筆頭、柴田勝家、次で前田利家、佐々成政

は余りにも有名ですが影に隠れても小粒で辛い人物それは）金森長近公です。（ここで長近の人物像に少し触れよう）長近は信長の 1 字を頂いて長近と名乗り、信長の有名な戦の殆どに参戦してます。例えば、桶狭間の戦、美濃攻略、一向一揆長島、石山の戦、浅井・朝倉軍含む叡山焼討ち、武田軍との数回の戦、越前一向一揆の鎮圧等で活躍し、北の庄の柴田勝家に遅れる事 1 年で（私にとっては響きの良い年号）天正 4 年に、朝倉義景の支城が有った、越前大野郡 3 分の 2 を信長から与えられ 4 年の歳月を掛けて、亀山に城を築き近世の大野城下の基礎を作りました。但し、その後も転戦に転戦を重ね、天正 10 年魚津攻めに佐々成政と参戦中に総大将の織田信長が、本能寺で明智光秀に依って滅ぼされると、同行していた金森長則（長近の長男）も戦死しました。その後、賤ヶ岳の戦いでは兄貴分の柴田勝家に



味方したが、破れ秀吉に頭を下げ大野の領地は安堵され、徳川家康との戦い、小牧長久手にも出陣、そして皆様のご存知の天正 18 年、秀吉は前田利家らと 10 万の大軍を率いて越中の佐々成政を降参させました。同時期 長近は、成政の同盟者、飛騨の姉小路頼綱『彼が居たから、前年に有名な厳冬の北アルプス越え別名ささら越えが可能に』を攻め飛騨国を支配し、同年に秀吉から飛騨 1 国を与えられました。そして高山にも城を築き近江の城下町の礎を築きました。尚、関が原の戦いでは徳川方に付き功を上げました。以前には千利休とも親交をもち、文字通りの文武両道に長けた武將で 85 歳まで生きたと言われています。

②両市は共に、大野郡から独立し、山々に囲まれた盆地で城下町は基盤の目をしていて、今でも現存箇所が多く、小京都と呼ばれていること等が大きな繋がりです。

今回は好評であれば、大野市の隣、勝山市『越前大仏でも有名』平泉寺町と来年 3 月に全日で東日本大震災復興を願っての準全国大会を予定している、岩手県平泉町『今年世界遺産登録で有名な中尊寺の町』

両町の不思議な謂われについて述べよう。またね

会員所在地マップの設置

富山県本部の会員所在地が一目でわかるマップを、全日富山会館1階フロアと研修室に設置しました。

これは、会館にお越しになられたお客様がお近くの会員を探せるようにと、富山県地図を拡大したものに会員の所在地をピンで表示したものです。

ピンには番号を振り、地図下に会員名を明記することによって、どの地区にどの会員がいるか一目瞭然でわかるようになりました。



『宅建主任者資格試験合格対策』 特別研修会Ⅰ・Ⅱ

研修委員会 委員長 藤井 誠

宅地建物取引主任者資格試験が、10月16日(日)実施されました。全日富山県本部会員の従業者の方々が受験され、合格発表を待っています。

研修委員会では、受験される方々をサポートするため、特別研修会『宅建試験合格対策』講座を今年も2回実施いたしました。

講師の先生は、昨年に引き続き日建学院さんをお願いし、7月20日の第1回目は、『科目別攻略法』。9月28日の第2回目には、『直前5点UP』の講義が行われました。

合格実績を誇る日建学院さんのきめ細かい受験対策講座を受講された会員の方々の朗報を今待ち望んでいます。

研修委員会は、『法定業務研修会』、『特別研修会』、『宅建主任者免許更新講習会』などに取り組んでおりますが、研修内容の充実を計って行くためにも、会員の皆様のご意見をお待ちしております。

今後とも研修委員会をよろしくお願いいたします。



富山県不動産コンサルティング協議会自主研修会

企画広報委員会 北村 徳康

10月27日13:30より 富山県不動産会館にて 富山県不動産コンサルティング協議会(構成団体 (社)全日本不動産協会富山県本部 (社)富山県宅地建物取引業協会 (社)富山県住宅宅地協会)主催による自主研修会が行われました。

本研修会は、「不動産相談事例で学ぶ賃貸業務のリーガルチェック」と題し、講師に弁護士の松田弘氏をお招きし、参加人数55人で、主に不動産コンサルティング技能士の資格を持つ会員に対して、最新の判例から、より実践的で、具体的な内容で行われました。

今回特に、賃貸物件の敷金、更新料の取り扱いでは、最新の判例から、消費者契約法との関係をわかりやすく説明いただき、家主さんにも有効なコンサルティング業務が行えると感じました。

コンサルティング費用を徴収している会員も思った以上にいらっしゃることが分かり今後不動産業界の中でも必要になってくる資格だと思います。写真の今回教材となった「不動産事例選集」をご覧になりたい方は事務局までご連絡ください。



『特別研修会』を開催しました

企画広報委員会 企画部会長 真田 宏一

企画部会では、会員皆様のアンケートの結果、一番要望の多かった契約書等の作成のための実務講習会を研修委員会と合同で10月27日(火)午後1時30分より全日富山会館2階研修室で開催致しました。22名の参加者の活発な質疑の盛況ぶりでした。講師には、総本部教育研修委員でもある、小竹茂樹富山県本部長をお願いし、1時間半にわたり直近の法令改正及び瑕疵担保責任、接道義務について質疑応答形式にて研修をいたしました。今回、講師をして頂いた富山県本部長の小竹茂樹氏は、建築、不動産取引に長年携わっておられ、経験されてこられた実際の取引で発生した瑕疵担保責任等を判り易く説明していただき、契約書等の作成の要領を具体的に教わる事ができました。

なお、平成23年度改正版「統一実務研修テキスト」が来年発行予定であり、それを基に、今後は数回に亘り『特別研修会』を開催する予定であります。会員の皆様、どうぞ気楽にご参加下さいます様、お待ちしております。



支部だより

富山市支部だより

全日の公益法人移行も含め県本部も総本部の意向により、同じ目的を持ってコンプライアンス遵守で会員の業績アップを図るには仲間を増やすことが近道と『創立50周年200名体制の確立』を掲げました。その基盤作りの今期、当支部も本年度10名の新規入会員目標が上記と6ヵ月過ぎた今も3社に留まっています。時機が、という声もありますが『不況の時こそ土建屋と不動産屋は増える』（それはナイカナ？）と云われてるチャンスでも有ります。今後に大いに期待します。尚前号以後の行事結果、予定を下記いたします。

記

1. 不動産無料相談会

1回目9月6日4名、2回目10月4日4名、11月1日8名、と「富山市広報」の影響も多いに効果を発揮し、他にTEL相談も有ります。内容は、相続のこじれ、不動産に掛かる税金等、なかでも賃貸に係わるトラブル等が多かったです。

2. 第3回の支部役員会

10月18日開催では原則2ヵ月毎に第1火曜日PM2:00から県本部会館で「不動産業開業のセミナー」を開催して、有利な開業資金、入会の手順等を講義しますので、今すぐでない人も会員の皆さま声掛けてください。第1回は12月6日です。又、その日はPM5:00から楽しい情報交換会（競売物件の成功、失敗例など、小西ホーム 小西社長の講義）、資料交換会後、忘年会を予定していますので多数の参加をお待ちしています。

3. より質の高い組織構築のため、組織での礼儀・礼節の励行も取り上げました。当たり前のことが当たり前に出来る組織は、互いの幸せを利益を生み、ひいては社会貢献し、結果的に会員増強への早道と確信いたします。

4. 県本部のホームページを大幅に改善して各種契約書の充実、開業セミナー等も掲載します。

呉西支部だより

10月4日、12名の参加で情報交換会を行ないました。次回から会場を変えて、2ヵ月に1度行なうことを確認しました。次回は、12月6日、新湊の第一インで開催いたします。ホテルの料理を楽しみながら、情報交換をしたいと思えます。呉西支部の皆さん是非御参加下さい。また第一回無料相談会は11月6日行ない、事前申込みが2件あり、当日は3名の相談を受けました。土地の評価及び売却の相談でありました。今後も積極的に取り組んでいきます。地域に密着した業者団体として、一步一步と取り組みを拡大していきます。

（事前に新聞社を訪問し、企画を告示したところ、右記の記事が11月5日の紙面に載りました。）

富山新聞 (11/5)

高岡、黒部で
あす無料相談
全日本不動産協
富山県本部
全日本不動産協
富山県本部
富山新聞 (11/5)

高岡、黒部で
あす無料相談
全日本不動産協
富山県本部
全日本不動産協
富山県本部
富山新聞 (11/5)

北日本新聞 (11/5)

富山新聞 (11/5)

富山新聞 (11/5)

新川支部だより

8月以降～10月までの支部活動についてご報告いたします。

8月2日 県本部主催のボーリング大会に、支部より団体4チーム、個人12名が参加(俵屋良工務店Aチームが団体3位入賞、個人戦で俵屋良工務店 潮田さんが6位入賞されました。



- 8月26日 情報交換会 於 かじやばし 12名参加
講師 県議会銀 神田真邦氏
県本部役員 巒田幸則氏
テーマ 各市町村の中心市街地活性化と街づくりについて
- 9月11日 不動産無料相談会 於 協滑川ショッピングセンター「エール」にて 相談件数3件 有
- 10月25日 情報交換会 於 ココス 魚津店 6名参加
テーマ 無料相談会の役割分担
今後の支部活動について

今後の予定

- 11月6日 不動産無料相談会
於 協黒部市ショッピングセンター「メルシー」にて
- 11月15日 新川支部忘年会 於 宇奈月「かじか」にて

新会員紹介

株吉川英一事務所 富山市五艘 189-2



呉羽山のすそ野の閑静な住宅地にある吉川英一事務所を訪ね、お話を伺いました。

Q1：会社設立はいつですか

A1：平成21年1月です。

Q2：はじめられたきっかけは？

A2：損害保険会社の査定の仕事をしておりましたが、10年前に最初のアパートを持ちました。その後、5棟30室に増えて安定収入が得られるようになりサラリーマンを辞めました。そのアパート経営の関係で不動産業を始めました。

Q3：不動産業をして良かったことは？

A3：アパート経営は空室リスクなどがありますが、やり方しだいでは安定収入になります。空室ができた場合は、他の不動産屋さんにも助けていただいています。

Q4：不動産業以外のお仕事をしていらっしゃいますか？

A4：アパート経営およびそのコンサルタント、個人投資家、著作活動などを行っています。



著作は8冊目を12月発売予定です。いずれもダイヤモンド社発行で「低位株必勝ガイド」「坪30万円からできるデザイナーズ

アパート経営」等があります。私のオフィシャルブログも参照ください。

<http://a1yoshikawa.blog61.fc2.com/>

Q5：趣味や特技は

A5：写真 マラソン ダイビング などです。サイパン島へ行き、ヘリコプターから写真を撮ったこともあります。(下記)



Q6：今後の抱負は

A6：これからも人生を楽しみたいです。

(取材 企画広報委員：児玉 勝)

合同プレミアムサービス 富山市黒瀬北町2丁目7-4 会社 富山5A-103



Q1：会社の設立はいつですか

A1：H23年6月からです

Q2：はじめられたきっかけは？ もしくは前職をお聞かせください

A2：東京で投資顧問会社に勤めていました。実家は山形なんですけど、富山にある家族所有

のマンションを管理するために退職し、こちらに来ました。

Q3：不動産業をして良かったこと、悪かったことはありますか？ (もしくは、成功例、失敗例)

A3：取引金額が大きいので、契約の際の喜びも大きいです。

Q4：不動産業以外のお仕事をしていらっしゃいますか？

A4：マンション管理にもつながるのですが、損害保険の代理店を行う予定です。

Q5：趣味や特技があれば教えてください

A5：ゴルフは東京にいたときによくやってました。富山では、まだ1度しかしていません。

また、休日は愛車のBMW 320に乗ってドライブに出かけます。先日も、立山や飛騨まで足を延ばしました。

新穂高の紅葉がとてもきれいでした。



Q6：今後の抱負について一言

A6：ハウスメイトというブランドを使っているのでも、全国のネットワークを生かし、賃貸も含め売買にも取り組んでいきたいです。

また、県外から富山に住みたい人、逆に、富山から県外に出る人の手助けもしたいと思っています。

最後に

富山の魚のおいしさに感動しました。特に、初めてイカを透明な状態で食べられたのが感動的でした。

こちらに来て間もないので、ぜひ魚の美味しいお店があれば紹介してください。

(取材 企画広報委員：田開 寛)

あるねっと(株)本社 富山市高屋敷 833-1



対談者：水橋社長

Q1：会社を設立されたのはいつですか

A1：平成23年7月1日です。

Q2：始められたきっかけ・前職をお聞かせ下さい

A2：以前は不動産会社に勤めておりまして、主に賃貸仲介・管理業務に携わっていましたが、自分自身の力で売買・コンサルティング等、様々なフィールドの仕事をしてみたいと思い、開業致しました。

Q3：不動産業をして良かったこと、悪かったことはありますか？ (もしくは成功談、失敗談)

A3：良かったこととしては、人との出会いを通じて良いご縁ができたこと、そして人を見る目が養われたことですね。まだまだ甘いんですけど…(笑) 失敗談としては、この仕事を始めたばかりの頃、入居の審査で審査会社を使っている審査をせずに入居させてしまい、期待に沿わず、翌月から滞納が始まってしまい退去してもらったのに結構な苦労をしたことです。直感的にはグレーな感じだったのです

が、甘かったんですね(笑) 滞納は長期化すると大変ですのでそれ以来回収は当月内で必ず完了するようにしてきました。

Q4：不動産業以外のお仕事をしていらっしゃいますか？

A4：リフォーム、ハウスクリーニング、損害保険代理店をしております。将来的には生命保険、投資商品も扱いたいと思っています。

Q5：趣味や特技があれば教えてください

A5：余裕が出てきたら見つけます(笑)

Q6：今後の抱負について一言お願いします

A6：まずはこの地区で認知される不動産会社へ、そして安心して仕事を任せられる不動産会社を目指して参ります。会員の皆様どうぞ宜しくお願い致します！

水橋社長、本日は貴重なお時間をいただき、ありがとうございました。(取材 企画広報委員：高峯誉史)



気になる会社に突撃！おじゃましま～す。

富山市支部 (有)匠住宅 富山市新庄本町 2-8-67



不動産業と墓石業を営業している、匠住宅さんにお邪魔しました。

Q1：御社の設立はいつですか？

A1：当社は、平成 12 年創立ですので今年で約 11 年となります。おもに建築、不動産業を主としています。

Q2：御社は墓石の販売も行っているんですね？

A2：当社は、匠住宅としての建築・不動産業、中央石材という墓石業を行っております。

事務所は、ほぼ墓石の展示場として使用しているので、一見不動産屋とは見えませんが、結構来場して頂けるお客さまもいらっしゃいますよ。

Q3：メインはどちらですか？

A3：どちらが本業ですかとよく聞かれますが、私としては両方本業です。建築、不動産業を行っているから、墓石業に活かせることは結構ありますし、墓石業が建築、不動産業に役立つこともあります。

Q4：例えばどのようなことですか？

A5：例えば、最近墓石と墓地进行を同時に購入される方に不動産業を生かした墓地のご案内ができたり、建築業を行っている為、基礎コンクリート構造、お墓の耐震構造に生かせることもありました。

Q6：今後の課題等はありませんか？

A6：墓石業は、不況知らずでは…といわれることがありますが、他と同じです。

最近では、ほぼ中国で製造された製品を、梱包して船便で



送る方式なので、他社さんとの差別化が難しくなっています。中国での経費も上昇基調にあり、なかなか大変です。

・不動産業は、物件価格の低下によって、昔と同じ手間がかかっているのに手数料が少なくなっています。皆様ご存知の通りです。なかなか大変です。

皆さん頑張りましょう！！



(取材 企画広報委員：荒木栄司)

新川支部 車屋不動産 富山県黒部市山田 744



Q1：会社の設立はいつですか？

A1：平成 20 年 10 月 4 日

Q2：はじめられたきっかけは？

もしくは前職をお聞かせください

A2：郵便局に勤務していました。宅地建物取引主任者試験に 20 年くらい前に合格していたので、定年退

職後に不動産関係に再就職しようと考えていました。

小泉改革で郵政民営化となったことがきっかけとなり、定年を待たずに不動産業を自分で立ち上げるに至りました。

Q3：不動産業をしてよかったこと、悪かったことはありますか？（もしくは、成功例、失敗例）

A3：

・不動産業をしてよかったこと

勤めていた時と違い自営業者となった今、自分自身で



時間管理をしながら自分の考え、哲学で仕事ができる喜びを感じております。

・成功例喜び

大口の取引が成約となりその時の達成感

・失敗例

売買物件が接道に関する行政当局との見解の相違で接道条件がクリアされず売買契約成約に至らなかったこと。

Q4：不動産業以外のお仕事をしていますか？

A4：不動産業以外はしていません。

Q5：趣味や特技があれば教えてください

A5：気の合う仲間同士でなめこなどキノコ栽培をしています。

収穫後はみんなでおいしいお酒を酌み交わしながら自家製のキノコを食べるのが楽しいです。

Q6：今後の抱負について一言

A6：地元で信頼される不動産業者になるよう日々努力し、業績の向上に努めたいです。

今後は、不動産コンサルティングにも重点をおいて活動するとともに、不動産コンサルティング技能試験にも挑戦してみたいと思います。

訪問後記

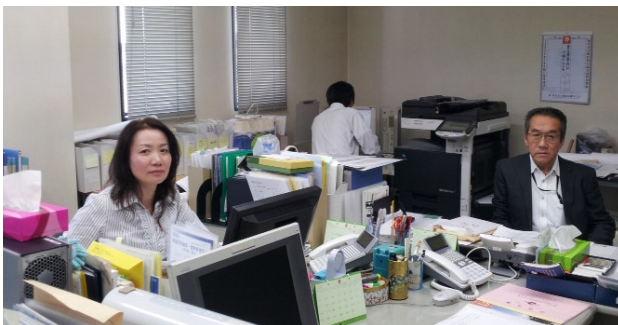
車谷社長、本日はお忙しいところ貴重なお時間をいただきありがとうございました。

事務所前に全日本不動産協会富山県本部の会員募集の看板を掲げていただき、また本年度より県本部理事として協会の発展に尽力していただいております。今後ともご指導、ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

(取材 企画広報委員：真田宏一)

呉西支部

(有)イー・ディ・アイ 富山県高岡市京田 432



Q1：会社の設立はいつですか？

A1：独立し個人で開業したのは平成6年4月1日で法人格となったのは平成7年8月1日です。

Q2：はじめられたきっかけは？もしくは前職をお聞かせください。

A2：以前は給排水衛生設備会社で主に商業施設関係のショーケース類の納入等に携わる営業マンでした。その後、縁あって豊田通商(株)で契約社員として働くこととなりました。そちらで商業施設関係の開発に携わることとなり、多くの不動産業者と知り合うきっかけとなりました。そして商業施設の開発を通じて不動産の魅力と出会う事ができたのですが、正直な話その時自分が不動産屋になるとは思っていませんでした。それが、いつの間にか、高岡で起業することとなり現在に至っています。

Q3：不動産をしてよかったこと、悪かったことはありますか？(もしくは、成功例、失敗例)

A3：この商売を始めてよかったことと言えば、いろんな方との出会いがあったことでしょうか。また、アルビス創業者の澤田勇氏と個人的な付き合いもあり、アルビスの開発を手掛けるようになったことで、多くの方々の信頼を得る事ができました。そんなことから、今では地元の方々から不動産の相談だけではなく、不動産以外

の相談も受けるようになりました。商売を通じて信頼されることの大切さを感じています。



悪かったことと言うか、失敗例と言うかは商売を始めて間もない経験がない時に同業者に土地売買の仲介で騙されたことがありました。自分の調査不足もあったのですが、更地の土地売買で以前、建物があったのですが、その建物内で自殺があったと言うことを契約後知り、隠れた瑕疵があったということでその土地を買い取りました。やはり、我々不動産業者は重大な責任を負うため、徹底した事前調査等を行うなどいろんな意味で気をつけないといけないでしょう。

Q4：不動産業以外のお仕事をしていらっしゃいますか？

A4：なにもありませんが、最近是不動産に付帯する解体、住宅新築などへの紹介、斡旋が増えています。

Q5：趣味や特技があれば教えてください。

A5：仕事が趣味です。しいてあげれば山歩きですかね。去年は二上山の散歩へ30回は行きました。

Q6. 今後の抱負について一言。

不動産業界は全体的に縮小傾向であり、この先大手業者しか残らないだろう。そんな中いかに大手業者と付き合いっていくかが問われるでしょう。また、金融機関関係の案件が増えてくると考えられる。金融機関は圧倒的な情報量を持っているので、金融機関といかに仲良く付き合いっていくかが大事になってくると考えます。

大坪社長、本日は貴重なお時間を頂き、また楽しいひと時を誠にありがとうございました。

(取材 企画広報委員：荒木栄司)



あたまの体操

平成 23 年度宅地建物取引主任者資格試験問題より

【問1】 特定住宅瑕疵担保責任の履行の確保等に関する法律に基づく住宅販売瑕疵（かし）担保保証金の供託又は住宅販売瑕疵（かし）担保責任保険の締結（以下この問いにおいて「資力確保措置」という。）に関する次の記述のうち、正しいものはどれか。

- 1 宅地建物取引業者は、自ら売主として建設業者である買主との間で新築住宅の売買契約を締結し、当該住宅を引き渡す場合、資力確保措置を講じる必要はない。
- 2 自ら売主として新築住宅を宅地建物取引業者でない買主に引渡した宅地建物取引業者は、基準日に係る資力確保措置の状況の届出をしなければ、当該基準日以後、新たに自ら売主となる新築住宅の売買契約を締結することができない。
- 3 自ら売主として新築住宅を販売する宅地建物取引業者は、住宅販売瑕疵担保保証金の供託をする場合、当該住宅の売買契約をするまでに、当該住宅の買主に對し、供託所の所在地等について記載した書面を交付して説明しなければならない。
- 4 住宅販売瑕疵担保責任保険契約は、新築住宅の買主が保険料を支払うことを約し、住宅瑕疵担保責任保険法人と締結する保険契約であり、当該住宅の引渡しを受けた時から 10 年間、当該住宅の瑕疵によって生じた損害について保険金が支払われる。

【問2】 都市計画法に関する次の記述のうち、正しいものはどれか。なお、この問における都道府県知事とは、地方自治法に基づく指定都市、中核市及び特別市にあつてはその長をいうとする。

- 1 開発許可を申請しようとする者は、あらかじめ、開発行為に関係がある公共施設の管理者と協議しなければならないが、常にその同意を得ることを求められるものではない。
- 2 市街化調整区域内において生産される農産物の貯蔵に必要な建築物の建築を目的とする当該市街化調整区域内における土地の区画形質の変更は、都道府県知事の許可を受けなくてよい。
- 3 都市計画法第 33 条に関する開発許可の基準のうち、排水施設の構造及び能力についての基準は、主として自己の居住の用に供する住宅に建築の用に供する目的で行う開発行為に対しては適用されない。
- 4 非常災害のため必要な応急措置として行う開発行為は、当該開発行為が市街化調整区域内において行われるものであっても都道府県知事の許可を受けなくてよい。

答えは7ページの下の



不動産川柳

「検討中

お客の返事

待たされ中」

えーじ

「都会とは

単価がちがうよ この業界」

ちようすけ

「地価下落

一緒におちたよ 報酬も」

ちようすけ

「部屋探し

無いものばかり 問い合わせ」

ちようすけ

「クレームは 新規の仕事の キツカケさ」

ちようすけ

「秋晴れや 空からタンク 降ってきて」

おち龍

皆様の投稿お待ちしております。
受付随時メール又は FAX にて事務局へご投稿下さい。
優秀作品には年度末に素敵なプレゼントがある?かも...

今後の主なスケジュール

- 11 月 26 日（土）～28 日（月）秋季研修旅行（厳島神社・秋吉台・出雲大社など）
- 12 月 6 日（火）不動産開業セミナー 全日富山会館 14：00～
- 12 月 6 日（火）富山市支部不動産無料相談 全日富山会館 10：00～16：00
- 1 月 19 日（木）新年会、第 4 回法定業務研修会 ANA クラウンプラザホテル 15：00～

編集後記



田開（関すまいるぼーむ）

皆さんからの投稿をお待ちしております。子供自慢、旅行の思い出、愛犬の写真など、ジャンルは自由ですので、お気軽にお寄せ下さい



真田（真田不動産㈱）

初めての作業で不慣れな点も多々ありましたが、今後とも会員の皆様にタイムリーな情報や会員間の親睦に貢献できるよう努力してまいります。



児玉（㈱柴田商事）

いやいや受けた役員ですがとても勉強になります。



荒木（三建㈱）

最近、めっきり寒くなってきましたね。もう紅葉シーズン真っ只中。今年はどの紅葉を見に行こうかと思案中です。みなさんはどの紅葉スポットがお勧めでしょうか？よいところがあれば教えてください。



秋元（㈱とやまチュールリップホーム）

今回のエコポイントは耐電工事に 15P 出ます。耐電工事は自身がありますのでご相談下さい。



高嵯（㈱ベスト）

めっきり寒くなりました。体調に気を付け今年も残り 2 ヶ月精一杯邁進したいです。



北村（㈱匠住宅）

自主研修会に参加しました。これからも、積極的に参加していきたいです。

企画広報委員会では、富山県本部のホームページを刷新し、今年度中のリニューアルに向けて準備を進めています。会員の皆様への情報発信の場として、そして、一般の方々へも広く告知できるよう、中身を充実させるつもりです。こんなコーナーがあればいい、こんな情報がほしい等 ご要望があれば企画広報委員までご連絡ください。皆さんのご要望を反映させた新しいホームページにご期待ください！



全日とやまニュース 第13号

発行日：平成23年11月20日

発行人：(社)全日本不動産協会富山県本部
企画広報委員会

発行所：〒930-0046 富山市堤町通り2-1-25
TEL 076-421-1633 FAX 076-421-6188

E-mail：info@toyama.zennichi.or.jp

U R L：http://toyama.zennichi.or.jp