

会報 全住協

2013
11月



中高層新規委員会セミナーを開催

9月25日(水)に弘済会館にて、「スマートマンション導入促進対策事業について」「最新の不動産ファンド市場について」の2つのテーマでセミナーを開催した。

「スマートマンション」ではMEMS機器・システム導入費用の補助金制度について経済産業省担当官から、またMEMSアグリゲータが提供するサービスと導入事例については(株)ファミリーネット・ジャパン営業部長の笠原亨介氏が自社サービスを基に、子供の帰宅確認や高齢者の見守りなど様々な応用事例を紹介した。

「ファンド」については、トーセイ(株)事業部門執行役員の伊藤天心氏より日本の不動産ファンド市場についての基礎知識や2013年上半年はロンドンやニューヨーク、東京の3都市において取引が活発であったなど最新の市場動向について説明があった。



住生活女性会議連続勉強会を開催

組織委員会「住生活女性会議」では、「住生活基本法を学ぶ」をテーマとして国土交通省住宅局住宅生産課長の伊藤明子氏を講師に迎え連続勉強会を開催している。

9月20日(金)に開催した勉強会第3回では安全安心の確保、住宅・建築物の省エネルギー

についての講義後、参加者の交流を深めるための茶話会も設けた。

住生活女性会議は、当初は「住生活女性経営者会議」として、女性経営者及び女性役員を中心に勉強会等を開催していたが、昨年度より一般の女性社員にも門戸を開き、勉強会やフォーラム等を開催している。

なお、11月27日には、「第2回住生活女性会議フォーラム～Join Hands! 2～」を東京ウイメンズプラザホールにて開催予定。詳細は協会ホームページに掲載。



宅地建物取引主任者試験対策講座を開催

当協会では、今年度の宅地建物取引主任者資格試験受験予定者を対象に、8月27日(火)～10月13日(日)まで全12回にわたり宅地建物取引主任者試験対策講座を開催した。

この対策講座は、頻繁に出題される分野(宅建業法・権利関係・法令上の制限)を中心に9回の講義形式により学習したのち、3回の模擬試験と解説講義により本試験に向けた対策を行うもの。

講師は、郡山明法学院代表・行政書士 芳賀沼勇氏が担当。昨年(全3回)に引き続き、今年で2回目。

目次

・トピックス	2
・全住協セミナー「不動産仲介セミナー」	3
・優良事業表彰受賞プロジェクト紹介 (株)グローバル・エルシード、(株)リブラン	6
・賛助会員プロフィール	

(株)ユニバーサル広告社	8
・団体会員コーナー	9
・会員紹介「私が社長です。」 (株)GAパートナーズ	10
・協会だより	10

不動産仲介セミナー

講師：(株)ウィン・セールスコンサルティング 代表取締役 鈴木 宏行 氏

流通委員会にてセミナーを開催いたしました。そのセミナーの概要につきまして、下記にご紹介いたします。

仲介営業の強み

昔、私が住宅メーカーの営業をしていた時に、お客様から注文や建売住宅・マンションなど何が良いかと相談を受けたことがあります。ただ、住宅メーカーでそのような相談をしても営業マンは自社商品が売れるように営業しがちです。しかし、皆様のような不動産仲介の仕事ではマンションや戸建、新築・中古など様々な商品を扱いますから、物件の環境や立地、住民層や学区など多角的に検討して、中立的な立場からお客様にアドバイスできます。

一般的に、注文住宅がベストで建売住宅がまあまあ、中古住宅はその下というイメージを抱いている方が多いように思います。注文住宅には憧れるけれど、予算や年収を勘案して「仕方なく」建売、中古住宅を買うというのではお客様が可哀想です。結果的に建売住宅しか選択肢が無かったとしても、色々検討して「自分には建売で十分だった」という大義名分を与えてあげの方がお客様は気持ち良く買い物ができます。

注文・建売・中古住宅にはそれぞれ違う価値があり、決して上中下などは無いという観点からお客様に接してみてください。本日は、そのための建売住宅・中古住宅の各セールスポイントについてお話いたします。

建売住宅の訴求ポイント

では、建売住宅の訴求ポイント(資料1)です。

『間取り』ですが、自由設計を得意としている大手住宅メーカーの受注内訳をみると二階建て住宅の80%が普通の3LDK・4LDKであることが分かりました。お客様の要望が南側リビ

ングや対面キッチン、リビング階段などでしたら、建売で対応している物件が多いので別に注文にこだわらなくても良いかも知れません。三世帯で住むとか注文住宅でないと難しい事例もありますが、基本的に道路付けに関わらず南側リビングは変わりません。実際、私も過去に注文住宅を取り扱ってきましたが、8割程度が4LDKでした。また、お客様のこだわりも部屋のクロスを好きなものにできたとか、建売でも良いのではと思えるケースが多かったのも事実です。

『イニシャルコスト』については、建売住宅の方が注文よりも低く抑えられています。何が違うかということ、人件費に係る部分が大きいと考えてください。建売だとプロ同士が打ち合わせをしてどんどん進めていきますが、注文住宅の場合はお客様と何回も何回も打ち合わせを重ねて、図面を引いてと手間隙をかけます。

お客様から「建売が安い理由は何ですか?」と聞かれて「大量生産・大量仕入れ」を大きな理由として答える仲介営業の方がいらっしゃいますが、建売住宅は適正価格で特別に安いわけではありません。例えば、オーダースーツと既

資料1

建売住宅を訴求する7つのポイント

1. 間取り
2. イニシャルコスト
3. 資金計画と資金把握
4. 時間
5. 仕様・性能
6. 安全・安心
7. 資産価値

製品のスーツの関係がそうです。既製品だってスーツを着るといふ目的は十分達成していません。オーダーメイドはお客様のために生地を選び、型を取るなど時間をかけるから高いのです。

“建売と注文の価格差を理解した上で決めてもらった方が良くと思いますので、敢えてこんな話をさせてもらっています。お金を出さなくても希望の間取りを叶えられるなら建売で十分です。しかし、やはりこだわった注文が良ければ工務店やハウスメーカーもご紹介できます”とお客様にお話しください。

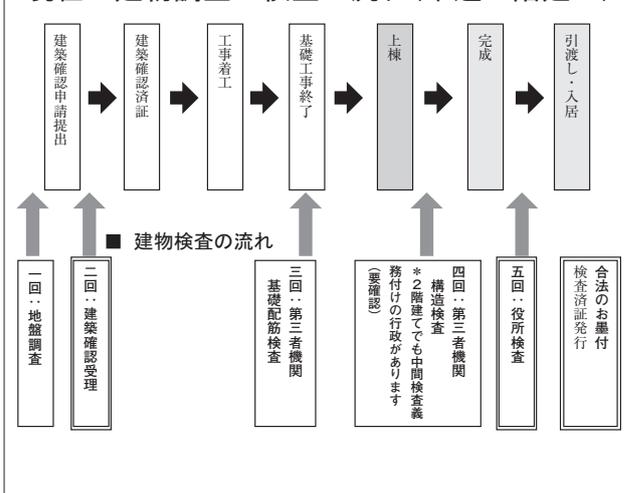
『資金計画』では、建売は金額総額がすぐに把握できます。しかし、注文の場合は契約後も追加工事などが発生しますし、着工直前に物件の総額が分かるケースが多くなります。また、注文は土地が無い場合は土地を買い、土地決済が終わってから着工になります。家が完成するのに半年以上かかるとしたら、その期間の土地の支払いなども必要になります。建売住宅ならば、すぐに新しい住まいの支払いが始まるわけです。現在の家賃と土地融資の返済を二重で支払うことが負担であるとか、住宅にそこまでお金をかけなくても良いということであれば、建売という選択が良いかもしれません。

『時間』についても同様のことが言えます。建売だったら気に入った物件が見つければ、早ければ1～1.5か月、未完成でも3～4か月後には入居できます。ただ、注文の場合は入居までに半年から1年以上かかります。そこまで時間をかけるくらいであれば建売でも良いと判断される方も多いです。

『仕様と性能』では、建築基準法に則った基礎を採用していますから、建売・注文の別はありません。また、その上部躯体の構造材についても、JAS規格に定められた集成材を使用することが多いので、基礎と構造について基本的に差異はありません。外壁やサッシ等の仕様や設備などの品質や見た目の差はあるかも知れませんが、それらも10年経ったらメンテナンスを必要とする部材ばかりです。

資料2

現在の建物調査・検査の流れ(木造2階建て)



『安全・安心』という点からは、現在の家は地盤調査して建築確認・基礎の配筋検査・上棟検査・完成検査で5回もの検査を経て完成しています(資料2参照)。“2000年以前であれば地盤調査をしていなかったり、中古物件では検査済証がないということもあります。それに比べて今の新築物件は本当に安心してお勧めできる時代になりました。”と、上記のような背景をきちんと伝えてあげる方がお客様は安心します。

最後に『資産価値』として、“仲介の仕事は家を買う人もいるし、家売って欲しいという仕事も請けるので、敢えて今後売るときの話もさせてください。”と言ってお客様の了解が取れたら説明してください。大体20年もすると家の査定額は購入価格の10%前後になります。それに対して土地は資産価値が変動しづらいという特徴があります。そう考えると、家よりも土地にお金を掛けておけば資産価値としては目減り率が低くなります。また、注文住宅で个性的な間取りにすると資産価値が低くなる可能性もあります。将来的なことも勘案して、建売でも十分目的を達成できるとお伝えできるのが不動産仲介の利点だと思います。

中古住宅の訴求ポイント

中古住宅の訴求ポイントは資料3のようになります。

まず『資産価値』ですが、中古を選ぶ理由としては、同じ予算で新築と中古物件を比較した場合、新築よりも中古の方が土地代に掛けられる金額が大きくなるので街並みや環境、日当たりや住民層・防犯といった家以外の大きなポイントを資産価値として得られやすいということがあります。

『立地としての評価と価値』は上記の資産価値に近いところもありますが、住宅の持ちは日当たりや風通しの良さなどの環境次第で変わりますから、中古だとそこにお金が掛けられるということがあります。

『既存家屋がある』と、そこに人が住んでいる可能性もありますから、住民の方から近隣や地域のコミュニティの事など話を聞けることもあります。建売の場合は一斉に販売することが多いので近隣の人やどんな人か知りたいといっても限界があります。安心して住める環境を提供できる方が、お客様も購入した後に後悔することも少ないでしょう。

お客様が自然素材とかデザインなどにこだわりがあると、新築の場合は工務店にしろ大手メーカーにしろ価格が高くなりすぎてしまう傾向があります。敢えて中古住宅の『リフォーム』で個性的な家を作るという選択もあります。リフォームにて耐震性能や省エネ性能もそれほど費用をかけずに実現できます。

『築年数』では、1981年に新耐震基準ができた家の壁量（耐力壁量）が増えています。この基準は現在も適用されているもので、この年以降の物件については安心と説明できます。もし、1981年以前の物件でも先述のとおり、筋交いや耐力壁は後工事で追加できるとお話しすれば、お客様も安心だと思います。

『木の耐久性』では、木造建築物の非事業用資産の場合、法的な耐用年数は33年ですが、

資料3

中古住宅を訴求する9つのポイント

1. 資産価値として考える
2. 立地としての評価と価値
3. 既存家屋があることの安心
4. 快適リフォーム
5. 築年数で安心を訴求する
6. 木造の耐久性
7. 瑕疵担保期間という安心
8. お金
9. 時代はECO

集成材にしても普通の木材にしても木材の不朽や反り、割れ、シロアリ被害など条件が揃わない限りは築年数が古いからと言って腐ることはありません。これは、1911年に集成材で建築され、現在も使用されているコペンハーゲン駅が好例です。

『瑕疵担保期間』は、法的にも定められていますし、一定の条件下にて適用される保険制度もありますので、お客様にご紹介ください。

『お金』という面では、中古住宅は新築と同じ金利や期間で融資を受けられますし、中古物件の個人売買に消費税はかかりませんので、中古物件を検討する方にとっては有利といえます。

『ECO』については、環境負荷の低減が急務となる中、今ある資源を有効活用するということで、お客様自身が中古物件を購入する理由付けにもなります。

お客様によって、何に反応するかは本当に違います。様々な理由でリフォームを前提とした中古物件の選択をする方もいらっしゃるということを是非知っていただきたいと思います。

(文責編集部)

優良事業表彰受賞プロジェクト紹介

第3回優良事業表彰受賞プロジェクトを順次ご紹介いたします。

優良事業賞

中高層分譲住宅部門（小規模）

「ウィルローズ蔵前リバースイート」

（株）グローバル・エルシード

〔事業コンセプト〕

台東区蔵前一丁目、隅田川テラスを南東に接して、目前にスカイツリーと眼下に隅田川を望む開放的な立地。江戸通り、国際通りから数ブロック隅田川に寄って通りを入るので、生活、騒音環境として大きな支障はない。

江戸時代に幕府の御米蔵（浅草御蔵）があり、江戸時代中期以降、御米蔵の西側に位置した当該地周辺が「蔵前」と呼ばれるようになった。戦後多くの問屋（玩具、花火、装飾）が立並び、戸建住戸が乱立する昔ながらの街並みが形成されている。

北西から南東に細長い立地の特性を活かし、南東側かつ隅田川にできるだけ接近できるような配棟計画を企画し、河川区域や景観条例への対応、旧護岸や既存の地中障害等、諸問題を解消しながら設計監理、コスト管理、現場管理を行った。

〔商品企画〕

昔ながらの風情がある隅田川の特性と、活性シンボルであるスカイツリーの対比を、「古き良きもの」と「新しい風」と捉え、ニューヨークのハドソン川に代表される「新旧融合」をデザインコンセプトの基端とした。

川沿いに住む利点である、穏やかな水面を身近に感じられるよう、全住戸を南東向きに配置した。開放的な生活が想像されるバルコニーでは約1.95m以上を確保し、全戸床にウッドデッキを採用した。特に2階については、より水面を近く感じられるよう、奥行を部分的に約2.50mとしている。

対岸に首都高が走っているが、バルコニー手摺を、熱線反射フィルム合わせガラス手摺とすることで、外からの視線を遮りながら、各住戸



外観

内からの景色と採光を確保することができた。

〔事業成果〕

事業のコンセプトが最大限に反映され、本物件のシンボルとも成り得るバルコニーに露天浴槽が設置された最上階住戸は、販売開始後即完し、その希少性と志向性に向けた弊社の「こだわり」は、消費者の購入意欲を捉えることができたと思われる。

デザインコンセプトにあるハドソン川のハドソンホテルを踏襲したバルコニー先端のLEDライン照明は、対岸テラス若しくは首都高から物件が目に入る人へ堂々と存在を主張する。夜間は淋しく暗かった足元の隅田川テラスも、ライン照明から降り落ちる明かりによって、その存在目的をより際立たせる。

全戸玄関前にポーチを計画し、EVについても運送能力を超えた乗用13人乗りを採用し、消費者の様々な趣味・嗜好にも応えることができる。

〔物件概要〕

敷地面積	506.30㎡
住戸面積	56.01～79.46㎡(平均67.10㎡)
延床面積	2,231.79㎡
構造・規模	鉄筋コンクリート造地上10階建
住戸総数	26戸

優良事業賞

中高層分譲住宅部門（小規模）

「エコヴィレッジ朝霞中央公園」

（株リブラン）

〔事業コンセプト〕

本マンションは、月極駐車場であった従前の計画地に、多くの木々を配し、朝霞中央公園・市立図書館周辺が有する恵まれた緑地と繋がりのある景観づくりを行った。植樹した木々は、夏場の直射日光を遮り、蒸散作用で気温を下げる冷熱源としても機能している。住戸の廊下側とバルコニー側を繋ぐ「風の道」が2本以上となるプランとし、またプライバシーを確保しつつも通風を可能にする工夫を窓廻りに施すことで、植栽が作り出した冷気を住戸内に取り込みやすくした。また、バルコニーでは「緑のカーテン」により日射遮蔽を行い、内装材には無垢フローリング・調湿クロス・珪藻土といった呼吸する建材を用いることで、梅雨時期から夏場にかけて、サラリとした空気感を作り出し、体感温度を下げる効果を生んでいる。冬対策としては、各住戸をワイドスパンとしバルコニーに面する窓を大きくすることで、朝日がたくさん取り込める暖かい室内環境を創出している。また、カーテンボックスの設置と断熱性の高いペアガラスの採用により、コールドドラフトを抑制している。肌が一番触れる床材には、熱伝導率の低い無垢フローリング（ワックス仕上げ）を使用し、体感的な寒さを緩和している。

〔商品企画〕

38世帯という比較的小規模なマンションであることから、入居者が集まるエントランスホールをマンション全体のリビング・ダイニングと位置付け、鳥が休むさまから「とまり木ラウンジ」と命名した。また、2階には屋上菜園を設け、収穫した野菜を調理できるよう「とまり木ラウンジ」には共用キッチンを据え付け、2つの空間を外階段で繋いだ。

屋上菜園を利用したワークショップイベントとして、入居開始1年目は菜園開きや収穫祭等を開催。入居者全員の参加を呼び掛け、2年目以降は有志のサークルである「菜園クラブ」を管理組合主導のもと立ち上げられるようサポー



外観

トする。夏場の日射遮蔽だけではなく、収穫したゴーヤーが食卓を彩る楽しみや子どもが毎日の水やりを手伝う場をも提供してくれる「緑のカーテン」は、入居者が取り組みやすいよう講習会を予定している。これまでは見られなかった蝶や、鳥の鳴き声も聞けるようになりつつあり、植栽を計画的に配植した効果が既に環境の変化を生んでおり、子どもたちの格好の遊び場となりつつある。

〔事業成果〕

本マンションは、東日本大震災直後の2011年5月中旬から販売開始となった。奇しくも弊社がこれまで取り組み続けてきたコミュニティの大切さが、「絆」という言葉とともにその価値が見直され、先行きの見えない不安な状況下であったにもかかわらず、38戸を4か月足らずで完売するという思いがけない結果が得られた。

引渡しに先立ち、専有部分の仕上げ材に用いた無垢フローリング・調湿クロス・珪藻土の「メンテナンス講習会」を開催したところ、殆どの入居者に参加いただくことができた。

自然素材が本来持つ温かみや調湿性能を損わない「蜜蝋ワックス」などの使い方・効果などについても体験・説明する中で、入居者自らがメンテナンスを行う大切さを理解いただけるとともに、子どもも一緒にメンテナンスができるほど、実は簡単であることも共有できた。

〔物件概要〕

敷地面積	1,354.95㎡
住戸面積	66.42～70.56㎡（平均68.87㎡）
延床面積	3,363.40㎡
構造・規模	鉄筋コンクリート造地上6階建
住戸総数	38戸

◆ 賛助会員プロフィール ◆

=新たな事業展開にお役立てください=

(株)ユニバーサル広告社

●事業内容

広告の企画・制作・印刷・折込業務、WEB広告等の企画・制作・運営業務、各種媒体取扱業務、販促イベント・セミナー・講習会等の企画・実務業務、などを中心とした総合広告代理業務

●会社の特徴とセールスポイント

弊社は、分譲住宅・注文住宅・土地販売をはじめ、不動産仲介からマンション経営、リフォームまで、不動産業界におけるあらゆる広告ニーズにお応えする広告代理店です。設立2年目の若い会社ではありますが、代表をはじめ、営業、制作、総務まで、全員が不動産広告業界において長年の経験を積んだ熟練者のみで構成し、専門力と総合力を発揮した効果的な広告提案をお届けしています。特に、ダイレクトに集客効果をあげるための広告企画や媒体提案など、同業他社とはひと味違う視点で課題を解決する提案力、さらには刻々と変化する社会情勢に先手先手で仕掛ける積極力とフットワークの良さを売りに、事業主様や販売会社様から直接ご用命をいただいております。

●取扱商品

物件販売チラシ1本から、分譲マンションの立ち上げ、完売までのトータルプロモーションまで、販促に関するすべての広告物の企画・制作・印刷、折込・投函等の実施までを一括で承っています。また、販売現地での集客イベントの企画・実施はもちろん、不動産投資やマイホーム購入のセミナー・講習会等は人気講師のブッキングや会場選定、設営までトータルでご提供しています。



▲イベント運営 不動産購入セミナー風景

●全住協メンバーの皆様へ

不動産広告には細かいルールがあり、それらを遵守しながら効果的な広告を展開するには極めて専門性の高い知識が必要です。また、物件の特長をいかに分かりやすく魅力的に伝えるかという点では、建築や開発等の専門知識も不可欠です。不動産に特化した広告代理店として、知識と経験、そして柔軟な発想力を持って、費用対効果の高い広告提案を追求し、会員の皆様のさらなる業績向上、そして不動産業界のますますの発展の一助となるようこれからも日々精進していく所存です。広告に関するご相談等ございましたら、お気軽にお問い合わせください。

会社プロフィール

代表者：川村 秀昭

設立：平成24年1月10日

所在地：〒171-0022

東京都豊島区南池袋3-9-8

H2ビルディング4階

T E L : 03-6907-1520

F A X : 03-6907-1521

U R L : <http://www.universal-ad.co.jp/>

団体会員コーナー

◇静岡県都市開発協会が視察研修会を開催

静岡県都市開発協会は、10月8日(火)マンション部会・住宅部会の企画による横浜地区視察研修会を開催した。当日は、13時30分に新横浜駅に集合し、マンション部会、住宅部会がそれぞれのバスに分かれ、視察先に向かった。

マンション部会では「リストレジデンス鶴見カレンコート」(リスト(株))を、住宅部会では「グローイングスクエア横濱港南台」(株細田工務店)を視察し、現地で開発の経緯や販売状況などについて詳しく説明を受けた。その後、みなとみらい地区に今年6月にオープンした複合商業施設「MARK ISみなとみらい」で合流・見学をし、横浜中華街で合同懇親会を開催した。

当日の参加者は、33名。



◇九州住宅建設産業協会が「全住協いえかるて」説明会を開催

九州住宅建設産業協会は、10月22日(火)に住宅履歴システム「全住協いえかるて」の説明会を開催した。「全住協いえかるて」は、全住協が平成22年から運用を開始し、図面、施工中画像、定期点検・補修結果の蓄積機能など顧客サポートのツールとして会員から利用されている。

当日は、「全住協いえかるて」についての概要説明のほか、(株)細田工務店よりこのシステムを活用したアフターサービスやリフォーム事業への展開について紹介を行った。参加者は、15名。

なお、全住協では、希望に応じて団体会員協会での説明会を行っている。問合せは事務局(担当 岩脇)まで。



第2回 CASBEE 不動産評価員講習・試験のご案内

1. 講習会日程

大阪 11/29(金)、東京 12/10(火)
各会場とも13:00開会~17:10閉会予定

2. 試験の日程

平成26年1月22日(水) 13:50~16:00(予定)
※東京と大阪で実施
※講習会を受講せずに試験のみ受けることはできません。

3. 受講・受験資格

なし

4. 参加費用

受講料: 7,000円/人(税込)
受験料: 15,000円/人(税込)
(合格後、登録料として別途、10,000円/人(税込)が必要です。)

5. 申込み・問合せ先

(一財)建築環境・省エネルギー機構(IBEC)
CASBEE評価員センター 不動産評価員係
TEL 03-3222-6714 FAX 03-3222-6100
[URL] <http://www.ibec.or.jp/CASBEE/>

会員紹介

「私 が 社 長 で す 。」

会員各社の代表者を順次ご紹介しております。(順不同)

(株)GAパートナーズ
代表取締役

松岡 裕仁
(まつおか ひろひと)



[代表者]

生年月日 昭和43年5月24日
出身地 広島県福山市
趣味 ゴルフ
座右の銘 孤高を恐れず、志を高く!
[会社]
住 所 〒730-0013 広島県広島市中区
八丁堀15-10 セントラルビル7階
電 話 082-212-1111
会社設立 平成22年1月28日
資本金 2,000万円

主 業 務 分譲不動産事業及びAS事業
売 上 26億円(平成24年3月期)
所 属 中国支部
会社概要

マンションの企画開発から販売までを手掛ける分譲不動産事業を柱とし、賃貸不動産の運用から管理・メンテナンスに至るまで、不動産の更なる収益性の向上や、価値の最大化を図るアセットソリューション事業を行っております。

トップから一言

我々は、単なる「マンションデベロッパー」としてハードを提供するだけではなく、各事業パートナーと連携し、総合力でお客様の問題解決やニーズに応え、安心や快適さを追求し、真に信頼される『総合不動産企業』を目指していきます。

協会だより

委員会開催状況

[総務委員会]

日 時 平成25年10月25日(金) 12:00~13:30
場 所 協会会議室
議 事 宅建受験対策講座、セミナー、第46回全国大会の参加申込状況、「全住協の会員・活動」に係るリーフレットの制作等について審議並びに報告を行った。

[組織委員会]

日 時 平成25年10月28日(月) 12:30~15:00
場 所 弘済会館
議 事 優良団地表彰、住生活女性会議、沿道建築物耐震化小委員会、全住協ビジネスネットワーク、営業マネージャー研修会、支部プロジェクト研修会、公正競争規約研修会について報告を行った。

[流通委員会]

日 時 平成25年10月10日(木) 12:00~14:00
場 所 弘済会館
議 事 「東日本レイنزのデータからみる首都圏の中古住宅流通市場の状況、及びレイنزの適正利用に向けた取組みについて」の講演を行った。

代表者変更

会社名 金秀建設株式会社
新代表者 呉屋 守孝

会社名 株式会社山興
新代表者 下前 義明

社名並びに住所変更

旧会社名 株式会社三田ハウジング

協会だより

新会社名 株式会社ミタ・ホールディングス
新住所 〒160-0022 東京都新宿区新宿2
 -2-7 KGビル7階
T E L 03-5369-2210
F A X 03-5369-2219

住所変更

会社名 株式会社住太郎ホーム
新住所 〒900-0012 沖縄県那覇市泊2-15
 -9 住太郎那覇ビル3階
T E L 098-943-5077
F A X 098-860-6633

会社名 福井コンピュータアーキテクト
 株式会社
新住所 〒140-0013 東京都品川区南大井6-
 16-19 大森MHビル8階
T E L 03-6404-8403
F A X 03-6404-8405

業務日誌

9月24日(火)	・神山会長他が太田昭宏国土交通大臣「2013政経セミナー」に出席。(ホテルルポール麹町) ・宅地建物取引主任者試験対策講座を開催。(連合会館)
25日(水)	・「スマートマンション・不動産ファンド」セミナーを開催。(弘済会館)
26日(木)	・北海道支部例会を開催。
27日(金)	・組織委員会「全住協ビジネスネットワーク」を開催。(協会会議室) ・関西支部幹事会・定例会・情報交換会を開催。(ホテルグランヴィア大阪)
29日(日)	・宅地建物取引主任者試験対策講座を開催。(弘済会館)
10月2日(水)	・第64回全住協ゴルフコンペを開催。(小金井カントリー倶楽部)
3日(木)	・「究極の社員教育制度による超安定・高成長の企業経営手法」講演会を開催。(明治記念館)
4日(金)	・団体会員事務局長会議・懇親会を開催。(協会会議室ほか)
6日(日)	・宅地建物取引主任者試験対策講座を開催。(弘済会館)
10日(木)	・流通委員会を開催。(弘済会館)
11日(金)	・神山会長が「西川公也衆議院議員を励ます会」に出席。(ホテルルポール麹町)
13日(日)	・宅地建物取引主任者試験対策講座を開催。(弘済会館)
16日(水)	・新たな住空間のあり方を考える勉強会を開催。(弘済会館)
22日(火)	・全住協いえかると説明会を開催。(第2大西ビル会議室)

第64回全住協ゴルフコンペ

日時 平成25年10月2日(水)
場所 小金井カントリー倶楽部
参加者 69名
優勝 西 孝行(株毎日コムネット)
準優勝 原木 幸夫(武蔵野産業株)
第三位 佐藤 隆之(株ニッテイライフ)



全住協の主な事業と活動は次のとおりです。

協会への入会をご勧誘ください。

- ◎FAXによる「全住協 NEWS」のほか会報「全住協」やホームページによりの確な情報提供を行っています。
- ◎会員各社の要望・意見を取りまとめ、関係機関に政策提言を行っています。
- ◎各委員会によるテーマに沿った研究と研修会、情報交換を随時行っています。
- ◎協会会員は全住協サブセンターを通じ、無料で(公財)東日本不動産流通機構を利用できます。
- ◎住宅保証機構(株)、(株)住宅あんしん保証、(株)日本住宅保証検査機構、(株)ハウスジーマン及びハウスプラス住宅保証(株)の認定を受け、協会会員が住宅瑕疵担保責任保険を利用する際、保険料の割引や検査の合理化等の特典を受けることができます。
- ◎図面や点検・修理結果など住宅履歴情報の蓄積を行うほか、顧客へのアフターサービスを支援する機能を持つ、「全住協いえかるて」を運営しており、会員は低料金で利用できます。
- ◎病気や事故の場合に医療保障、所得補償が受けられる全住協「新保障制度」を実施しています。会員は安い掛金で加入できます。
- ◎不動産情報の検索サイト「全住協 NET」を通じ全国の消費者に不動産情報を発信できます。また、これらの情報は、不動産ジャパンにも掲載されます。

入会基準等については事務局(TEL:03-3511-0611)までお問い合わせください。

団体会員

(一社)北海道住宅都市開発協会	〒060-0061 北海道札幌市中央区南1条西10丁目3-2南1条道銀ビル2F	TEL.011-251-3012 FAX.011-231-5681
(一社)秋田県住宅地協	〒010-0951 秋田県秋田市山王5-14-1サントノーレプラザビル1F	TEL.018-866-1301 FAX.018-866-1301
(一社)富山県住宅地協	〒939-8084 富山県富山市西中野町1-7-27 タカノビル6F	TEL.076-425-2033 FAX.076-413-6033
(一社)北陸住宅地経営協会	〒910-0023 福井県福井市順化1-21-19	TEL.0776-22-7017 FAX.0776-23-0011
(一社)静岡県都市開発協会	〒420-0852 静岡県静岡市葵区紺屋町11-6	TEL.054-272-8446 FAX.054-272-8450
(一社)東海住宅産業協会	〒460-0008 愛知県名古屋市中区栄4-3-26 昭和ビル4F	TEL.052-251-8920 FAX.052-252-0081
(一社)中京住宅産業協会	〒460-0007 愛知県名古屋市中区新栄2-1-9 FLEX14F	TEL.052-261-8961 FAX.052-251-3755
(一社)関西住宅産業協会	〒530-0027 大阪府大阪市北区堂山町1-5 大阪合同ビル4F	TEL.06-6313-0321 FAX.06-6313-1655
(一社)大阪住宅産業協会	〒542-0063 大阪府大阪市中央区東平2-2-21	TEL.06-6768-7855 FAX.06-6768-7859
(一社)岡山県住宅地供給協会	〒700-0901 岡山県岡山市北区本町4-18 コア本町3F	TEL.086-231-0990 FAX.086-225-1904
(一社)広島県住宅産業協会	〒730-0011 広島県広島市中区基町5-44 広島商工会議所ビルディング4F	TEL.082-228-9969 FAX.082-209-9955
(一社)四国住宅地経営協会	〒760-0018 香川県高松市天神前9-5	TEL.087-861-9335 FAX.087-861-9335
(一社)九州住宅建設産業協会	〒812-0011 福岡県福岡市博多区博多駅前2-11-16 第2大西ビル6F	TEL.092-472-7419 FAX.092-475-1441

支部

北海道支部	〒063-0836 北海道札幌市西区発寒16条12-1-1	TEL.011-664-8662 FAX.011-664-8662
東北支部	〒981-3414 宮城県黒川郡大和町鶴巣太田字壺町田24-5	TEL.022-347-7251 FAX.022-347-7252
信越支部	〒388-8007 長野県長野市篠ノ井布施高田370-1	TEL.026-293-9125 FAX.026-293-9551
北陸支部	〒922-0242 石川県加賀市山代温泉29戊54	TEL.0761-77-8866 FAX.0761-77-8869
関西支部	〒541-0057 大阪府大阪市中央区北久宝寺町1-2-1 オーセンティック東船場402号	TEL.06-6263-5503 FAX.06-6263-5550
中国支部	〒730-0013 広島県広島市中区八丁堀6-16 第一東亜ビル3F	TEL.082-228-5002 FAX.082-228-5068
四国支部	〒763-0071 香川県丸亀市田村町1238	TEL.0877-22-4141 FAX.0877-24-6026
九州支部	〒814-0022 福岡県福岡市早良区原5-14-22	TEL.092-821-6441 FAX.092-847-7090
沖縄支部	〒900-0032 沖縄県那覇市松山2-3-12	TEL.098-863-7410 FAX.098-863-7410

本部事務局

〒102-0083

東京都千代田区麹町5丁目3番地麹町中田ビル8階

TEL. 03-3511-0611

FAX. 03-3511-0616

全住協ホームページ <http://www.zenjukyo.jp/>

一般社団法人 全国住宅産業協会

