

TAKKEN OKINAWA

4

Vol.164

令和3年4月15日



第9回定時総会のお知らせ

日時：令和3年5月25日（火）

場所：沖縄ハーバービューホテル 2階「彩海の間」
那覇市泉崎 2-46 TEL：098-853-2111



重要事項

5月には総会資料を発送致しますので、必ずご確認お願いいたします。総会に出席される方は出席届のご提出を、欠席される場合は、委任状若しくは議決権行使書面の提出を必ずお願いします。

※新型コロナウイルスの感染状況を鑑み、延期・中止・書面決議へ変更させていただく場合がございますので予めご了承ください。

TAKKEN OKINAWA

4

Vol.164

令和3年4月15日



第9回定時総会のお知らせ	1
宅地建物取引士講習会のお知らせ	2
不動産開業支援セミナー	3
法定研修会（誌上研修）	6
賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律	7
新規免許取得者研修会（後期）	8
家主セミナー（誌上研修）	9
広告研修会	11
業者会のうごき	13
女性部会だより	16
ラジオ不動産相談所	17
会員のひろば	19
宅建クイズ / 事務局おすすめ簡単クッキング / Information	20
入会者のご案内 / 退会者のご案内 / 宅建クイズ解答	21
理事会の動き / 協会の動き	22

協会よりお知らせ 改正情報に関しては協会のHPをご覧ください。



WORKSHOP

宅地建物取引士講習会のお知らせ

宅建士法定講習会は当協会での受講をお願いします。



沖縄県は平成27年度より宅建士法定講習会の指定実施団体として、当協会の他に県内の他団体も追加しました。

その為、他団体からも更新案内が届きます。当協会からも必ず郵送でご案内をしておりますので、会員の皆様方におかれましては、是非とも沖縄県宅建協会主催の宅建士法定講習会を受講していただくようお願い申し上げます。

◇令和3年度における宅建協会主催宅地建物取引士の法定講習会を下記のとおり実施致します。

	受付締切日	講習実施日	会場
第1回	受付は終了しました	令和3年4月28日(水)	自宅学習
第2回	令和3年5月7日(金)	令和3年6月17日(木)	沖縄産業支援センター
第3回	令和3年8月6日(金)	令和3年9月16日(木)	沖縄産業支援センター
第4回	令和3年10月22日(金)	令和3年12月1日(水)	沖縄産業支援センター
第5回	令和4年12月10日(金)	令和4年1月26日(水)	沖縄コンベンションセンター
第6回	令和4年2月10日(木)	令和4年3月23日(水)	沖縄産業支援センター

※新型コロナウイルスの感染状況を鑑み、会場での開催ではなく、『自宅学習』へ変更させていただく場合がございますので予めご了承ください

①受講するには、事前申込が必要です。

（協会窓口もしくは郵送での申し込みになります。）

受講対象者には、宅建協会から直接本人宛に受講日時を通知するとともに、受講申請書等をご送付いたします。申込が完了された方には受講票を送付します。

②住所・氏名及び勤務先等に変更があった場合は届出が必要です。

至急変更届を沖縄県土木建築部 建築指導課 又は、各地区土木事務所へ提出してください。この手続きがされていないと法定講習会の通知が届かず、取引士証の有効期限が切れてしまう場合がありますのでご注意ください。

③講習会当日は時間厳守をお願いします。

遅刻、早退、途中退席は認められません。また、開始時刻に遅れた方は受講出来ません。

※新規（有効期間満了者）で受講される方は協会事務局へお問い合わせください。

不動産開業支援セミナー

令和3年2月3日(水) 場所：浦添市産業振興センター「結の街」にて、不動産開業支援セミナーがコロナ禍の中、開催されましたが、会場の換気を十分に行うとともにソーシャルディスタンスにも気を付けました。

司会の人材育成委員の神山 篤一郎より紹介された当協会副会長の宮城 康の挨拶では、本来であれば会場にできるだけ多くの方に参加してもらいたかったのですが、参加人数を30名に限定して本セミナーの開催としました。また、今回のセミナーが有意義なものになり会場の皆様が開業する時にお役に立てれば幸いです。また、沖縄県宅建業協会への入会PRも含め開会の挨拶としました。

主催者挨拶に当協会会長の知念 聡より会場の皆様においては、今後不動産業の開業にむけ様々な問題点や準備が多々あると思いますが、本セミナーを通じて参考にしていただければ幸いです。開業した際には、業界におけるリーダーシップも発揮してもらいたいのでよろしくお願いします。と主催者挨拶と致しました。



第一部

不動産免許取得までの流れ 宅建協会・保証協会とは・・・を議題に総務財務委員長の多和田 勝より説明があった。

1. まず、不動産業とはどのような業務が対象となるかまた、宅建業の営業を行うに至って何が必要かを解説した。
2. 新規開業までの流れとして、事務所の設置・会社の設立・選任の宅地建物取引士の設置・免許の申請・宅建協会への加入の5項目にわたり説明した。どれも非常に重要な事項で業を行

うに至っては、一つの項目も欠く事が出来ませんので皆様においても本資料を参考にさせていただきたい。



3. 宅建協会・保証協会に入会するメリットとは・・・

まず、不動産を開業する為には2種類の保証金納付方法があり、法務局に供託する場合と宅建協会・保証協会に加入するかの二種類がありますが、開業するにあたりなるべく資本を留保する事ができれば開業後もスムーズに業務を行えるので、是非宅建協会・保証協会への加盟をして下さいと協会の勧誘PRも含め宣伝した。

4. 宅建協会に加盟するメリットとして(各業務における情報や書籍のダウンロードまた全宅住宅ローン・労働金庫との業務提携等その他にも各研修会の開催)も会場の皆様へ紹介することができ参加者より大変好評でした。

5. 最後に沖縄県宅建業協会の入会から開業までの流れを説明し、第一部が終了しました。

第二部

宅建協会 会員による開業までの体験談と題し、人材育成委員の副委員長伊波 直哉をインタビュアーとして、(美樹ハウジング代表取締役 宮城 竜也、MARU不動産代表取締役 比嘉 真利奈、(株)クレールアーキラボ代表取締役 畠山 真子)三社の代表者に開業までの体験談を対話方式にて語ってもらいました。

まず、自己紹介として、畠山氏からは宅建業を始めてまだ3年目で、まだ実績はありません。もともと、設計事務所で土地の事での相談が多かつ

たのがきっかけで開業しました。まだ、スタートラインに立てた状況です。

続いて比嘉氏は、開業して今年で2年目を迎えます。売買を主にし、賃貸も行っています。学生時代から起業したいと思い、出会った夫が自営業者だったので、不安なく開業に漕ぎつきました。実務経験は賃貸を6年しており、自分で起業してから売買をはじめて扱いました。

最後に宮城氏は、父親が不動産業を起業している事もあり、今回事業承継という形で引き継ぎました。父親の会社では20年間の勤務経験もあり不動産により近くで経験できた事が自分のメリットです。また、その間に取引士の免許も取得していたので、ある意味容易でしたが、これからの自分に挑戦したいとの事でした。



Q1 なぜ宅建協会へ入会をきめたのか?

畠山氏・・・供託金を抑えることが出来るメリットも大きな理由であり、やはり起業するにあたり初期費用を抑える事は助かりました。また実務経験はなかったのですが、協会からの多くの情報を得られる為ベストな選択でした。

比嘉氏・・・以前に勤めていた不動産会社がハトマークで、書籍や研修も充実しており女性部会や同業者との交流、協会スタッフも親切で接しやすかったです。今後は宅建ファミリー共済も利用したいので本協会への入会に至りました。

宮城氏・・・協会に加入して良かったと思うことは、業界の横のつながり、協会や業者会の活動を通して物件の流通等いろいろな事が学べたことです。

Q2 開業にあたって、どのくらいの準備期間を要しましたか?

また、開業資金はいくら用意して、何にどれくらいの費用がかかりましたか?

畠山氏・・・開業するまでには資格取得含め1年かかりました。事務所はすでにあったので、事務所を探さずに済みましたが、免許の申請には約8ヶ月かかりました。

開業資金自己資金は、200万円程度で内訳として協会への入会費が約140万円で、残りは雑費で使いました。

出来れば金融機関の利用も視野に入れて準備ができれば良かったと思います。

比嘉氏・・・開業支援セミナーに参加するのは今回で2回目です。会社の立ち上げには、費用を出来だけ抑えるために個人事業者として立ち上げました。開業資金として250万円を準備し、その内訳として約150万円を協会の入会金等で、残りは運転資金として使いました。やはり少しでもゆとりを持つためには、融資を受ける事も必要だと思います。

Q3 開業するまでに苦労したことは? その際どう解決しましたか?

畠山氏・・・資格を取る事や、開業許可等の申請書類の準備に要する時間がかかってしまいましたが、地道に時間をかけなんとか開業に漕ぎつきました。

比嘉氏・・・会社名や看板の構成を自分なりに色々考える時間が必要でした。また開業を決心する前に、他の人のアドバイスを受けて、なかには反対する人もいましたが、身近な人に背中を押してもらい、子供がいてもやってみようと思ひ今回に至ってます。

宮城氏・・・開業する時の注意事項で用途地域の確認です。せっかく契約して開業申請をしても、行政からの許可がおりない場合もありますので、是非自身で行政まで出向き確認することをお勧めします。



不動産開業支援セミナー

Q4 開業後、実際に業務を開始して大変だったことは何ですか？

どうやって解決しましたか？

畠山氏・・・なかなか物件を検索する事が出来ない事が大変でした。また、最近では戸建ての需要がある中で、紹介できる物件がなかなか探せなく、困惑する場合がありますが、同業からの情報提供や自身での検索をしながら業務に励んでいます。実益に繋がらない事がまだまだ多いですが、積極的に業務に取り組んでいきます。

比嘉氏・・・売買の経験がほとんどない為、お客様に対して応えられない事が多いので、お付き合いのある方への挨拶まわりを主に行っています。また子育てと仕事の両立も課題です。

業務に関しては、書籍にて勉強したり以前勤めていた会社の社長からのアドバイスをしています。業務をスムーズにする為に、自宅も職場の近くに引っ越し時間を有効活用し子育てと両立を図っています。

宮城氏には協会の会員支援についての質問になりますが・・・昨今のコロナ禍の影響で、多くの研修会が中止される中でもソーシャルディスタンスを守りながら行っていると思います。各研修会はどれも欠かせないものですが、各地区の地域研修会においては個人的に是非参加してもらい、情報収集や懇親を深める場にして頂きたいです。



Q5 開業前にしておけば良かった事など、会場の皆様へアドバイスなどがあれば

畠山氏・・・実務経験もないまま開業することにとっても苦労しました。また、取引においては金額も大きく、権利関係の複雑な案件も多いので経験値が大事なことを実感しましたが同業者の方

にもアドバイスを頂きながら助けられています。

比嘉氏・・・業務を行う上で地域への貢献活動と専門の同業者・税理士・司法書士・土地家屋調査士・建築等の関係も必要でより身近なものにしておけば良かったと思います。

第二部は以上ですが、やはり開業するまでの道のりは険しく乗り越えることも沢山あるので、日々の出来事を経験として頑張ってもらいたいという事がインタビューからありました。



最後に閉会の挨拶が渡久地副会長よりあり、当協会が今後においても皆様のよきビジネスパートナーとなれば協会としても大変心強く思います。また、これからの皆様の益々のご活躍を祈念して挨拶をし、本セミナー参加者皆様へ今後の期待を込め、閉会の挨拶としました。

【個別相談】

セミナー終了後においては、個別相談会を副会長はじめ全員で14名の相談を約1時間の日程でスムーズに進行する事ができました。事務局の皆様も大変お疲れ様でした。

人材育成員 普天間 朝明



法定研修会（誌上研修）



「令和2年度 法定講習会」は、コロナウイルス感染拡大防止の為、会場での開催を見送りWebにて期間限定で配信を行いました。特に重要な箇所をレジュメより抜粋し、前号に続き誌上研修といたします。

2 契約不適合責任に関する「業者売主用」売買契約書の新書式案

【業者売主用売買契約書案】

（契約不適合責任）

第21条引き渡された本物件が種類又は品質に関してこの契約の内容に適合しないものであるとき（以下「契約不適合」という。）は、買主は、売主に対し、本物件の修補を請求することができる。この場合、売主又は買主は、相手方に対し、修補の方法に関し協議の申し入れをすることができる。

2 引き渡された本物件に契約不適合があるときは、その契約不適合がこの契約及び取引上の社会通念に照らして売主の責めに帰することができない事由によるものであるときを除き、買主は、売主に対し、修補に代え、又は修補とともに損害賠償を請求することができる。

3 引き渡された本物件に契約不適合があるときは、その契約不適合がこの契約及び取引上の社会通念に照らして軽微であるときを除き、買主は、売主に対し、相当の期間を定めて本物件の修補を催告したうえ、この契約を解除することができる。（※1）

4 買主が前項に基づきこの契約を解除し、買主に損害がある場合には、その契約不適合がこの契約及び取引上の社会通念に照らして売主の責めに帰することができない事由によるものであるときを除き、買主は、売主に対し損害賠償を請求することができる。この場合、標記の違約金（G）の定めは適用されないものとする。

5 引き渡された本物件に契約不適合があるときは、買主は、売主に対し、相当の期間を定めて本物件の修補を催告したうえ、損害賠償請求や契約解除によらずに、その契約不適合の程度に応じて代金の減額を請求することができる。（※2）

6 買主は、本物件の引渡し後2年を経過するまでに売主に本物件に契約不適合がある旨を通知しなかった場合、本条に定める権利を行使できないものとする。（※3）

（※1）改正民法に合わせて、契約不適合（債務不履行）が「軽微」であるときには、買主は契約を解除できないことを明記しています。

なお、一般売主用の書式では、買主は「契約を締結した目的が達せられないときに限り」契約を解除できるとしましたが、業者売主用の書式では、業法40条があることから、同様の要件を設けることはできません。

（※2）改正民法が、契約不適合がある場合の買主の権利として代金減額請求権を認めていることから、これを明記しています。代金減額請求権については、実務の取扱いが定まっておらず、かえって混乱を招く可能性があることに配慮して、一般売主用の書式ではこれを明記していませんが、業者売主用の書式では、業法40条があることから、これを明記することとしたものです。

なお、買主が代金減額請求権を行使した場合、代金が減額されることによって契約不適合は解消されるため、損害賠償請求権や解除権の行使はできなくなるので、書式でも、代金減額請求権は「損害賠償請求や契約解除によらずに」行使するものであることを明示しています。

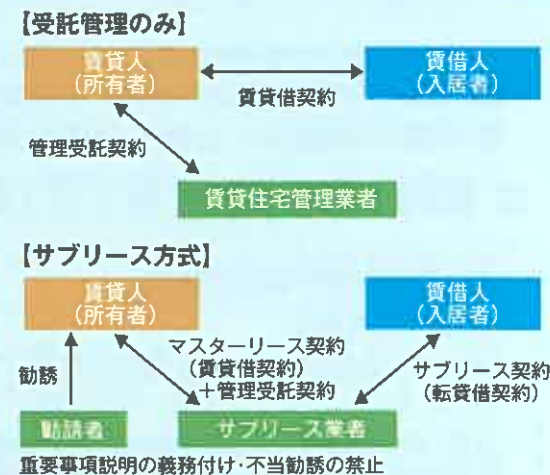
（※3）業法40条は、買主の売主に対する契約不適合の通知期間を引渡しの日から2年以上とする特約に限って認めていますので、書式ではこの通知期間を引渡し後2年とすることを明記しています。

なお、一般売主用の書式では買主が「契約不適合があることを知っていた場合」は売主に不適合責任を問えないこととしていますが、業者売主用の書式では、業法40条があることから、同様の要件を設けることはできません。

賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律(令和2年法律第60号)

背景・必要性

- 賃貸住宅は、賃貸住宅志向の高まりや単身世帯、外国人居住者の増加等を背景に、今後も我が国の生活の基盤としての重要性は一層増大。
- 一方、賃貸住宅の管理は、従前、自ら管理を実施するオーナーが中心であったが、近年、オーナーの高齢化や相続等に伴う兼業化の進展、管理内容の高度化等により、管理業者に管理を委託等するオーナーが増加。
- さらに、賃貸経営を管理業者にいわば一任できる「サブリース方式」も増加。
- しかし、管理業者の介在が増加する中、オーナーあるいは入居者とのトラブルが増加。特に、サブリース方式では、家賃保証等の契約条件の誤認を原因とするトラブルが多発し、社会問題化。



法案の概要

2. 賃貸住宅管理業に係る登録制度の創設 (施行期日：2021年6月中旬頃予定)

○ 賃貸住宅における良好な居住環境の確保を図るとともに、不良業者を排除し、業界の健全な発展・育成を図るため、賃貸住宅管理業者の登録制度を創設

(1) 賃貸住宅管理業の登録

委託を受けて賃貸住宅管理業務(賃貸住宅の維持保全、金銭の管理)を行う事業を営もうとする者について、国土交通大臣の登録を義務付け ※管理戸数が200戸未満の者は任意登録

(2) 賃貸住宅管理業者の業務における義務付け

① 業務管理者の配置

事務所毎に、賃貸住宅管理の知識・経験等を有する者を配置

② 管理受託契約締結前の重要事項の説明

具体的な管理業務の内容・実施方法等について書面を交付して説明

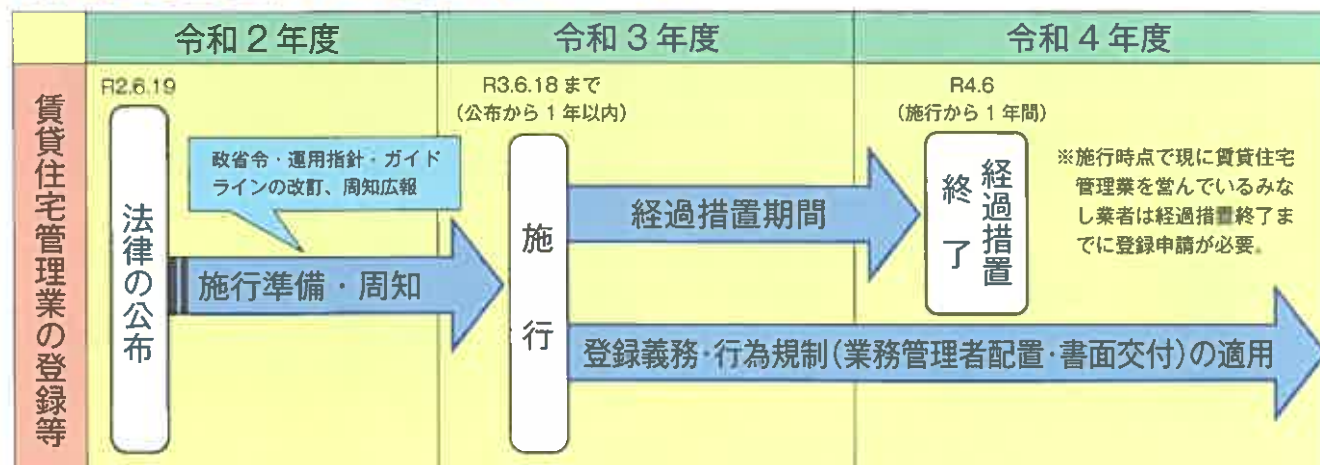
③ 財産の分別管理

管理する家賃等について、自己の固有の財産等と分別して管理

④ 定期報告

業務の実施状況等について、管理受託契約の相手方に対して定期的に報告

賃貸住宅管理法の施行スケジュール



新規免許取得者研修会(後期)

令和2年 新規免許取得者研修会(後期)が、去った2月12日に不動産会館4階ホールにおいて行われました。当日は沖縄県独自の緊急事態宣言下ということもあり、コロナ対策のため人数制限と時間短縮での開催となりましたが、17名の参加者があり研修会が始まる前の全宅連WEB研修動画を熱心に視聴されていました。

平安秀昭人材育成委員の司会で研修会がスタートし、宮城康副会長による開会挨拶に続き研修会の最初のテーマである「協会の構成と概要について」を宮城副会長からご説明いただきました。

公益社団法人ということの意義や目的に始まり、協会倫理規定を抜粋・紹介しながら、宅建業者として、また宅建協会会員としての社会的使命と責任の重要性についての説明がなされ、宅建協会の公益・共益事業や組織構成、関連団体についてのご紹介を行い、受講された皆様に「協会の事業である研修会や所属する地区業者会への参加などで研鑽や交流を重ね、お客様の信頼を掴んで事業を長く継続させていただけるように願っています」と激励の言葉で締めくくりました。

次に(一社)九州不動産公正取引協議会沖縄地区調査指導委員長の又吉茂さんによる「不動産の表示に関する公正競争規約について」においては、不動産広告を規制する法令や不動産の公正競争規約の概要に加え、具体的な事例を交えた説明がなされました。

特に特定事項の明示義務や違反広告物の例を示しての説明の際には、受講者からのご質問に又吉委員長が答える姿も見られましたが、時間短縮ということもあり全ての説明は難しい状況で、参加者の皆様へ「広告作成の際には、

研修資料を活用し違反広告の無いようにご注意ください」として講義を終えられました。

最後の研修テーマ「宅地建物の売買契約・賃貸借契約の手引き・重説の書き方」では、普天間朝明人材育成委員長から、実際の書式に事例が記載された重説サンプルと、その説明概要が記載された参考資料によって、重説作成時・説明時のポイントを分かりやすく講演されたあと、不動産会館で販売されている書籍(売買・賃貸契約の手引書や民法改正に対応した重要事項説明書の書き方)のご紹介いただきました。

最後の質疑応答の時間にも特約の記載についてのご質問があがるなど、参加者の意識の高さが伺えたとともに、限られた時間ではありましたが有意義な研修会であったことと思います。

渡久地政彦副会長による受講者への修了証の授与のあと、閉会の挨拶では受講された皆様への感謝と「安心安全な取引の実現は、会社事業の長い継続のために必要不可欠なことだと思います。宅建協会会員として共に頑張っていきましょう」という労いの言葉で研修会を終えられました。

人材育成委員 伊波直哉



家主セミナー（誌上研修）

— 第一部 —

1月に予定していた『家主セミナー』ですが、コロナウイルス感染拡大防止に伴い会場での開催を見送りWeb研修となりました。

司法書士法人エクリ 名嘉 章雄氏に講師をご依頼し、第1部「事業用定期借地権について」、第2部「死因贈与契約公正証書」について各30分の研修内容を協会ホームページにてWeb配信しております。

配信期間は令和3年4月30日まで、沖縄県宅建協会ホームページ「各様式ダウンロード」の【研修動画配信】にてご視聴いただけます。この機会に是非ご視聴ください。

特に重要な箇所をレジュメより抜粋し、次号に渡り誌上研修いたします。

次号は、「保証意思宣明公正証書」・「死因贈与契約公正証書」についてを掲載いたします。

QRコードから、
すぐに視聴
できます。



第1 公正証書とは

1 公正証書の作成

公正証書は、公証人がその権限において作成する公文書のことです。公正な第三者である公証人が、その権限に基づいて作成した文書ですから、当事者の意思に基づいて作成されたものであるという強い推定が働き、これを争う相手方の方でそれが虚偽であるとの反証をしない限りこの推定は破れません。

また、公正証書であることが効力要件である事業用定期借地権設定契約、任意後見契約は、公正証書で作成しなければ効力が生じません。このほかにも、法律で公正証書等の作成が求められている法律行為があります。

公証人を大きく分けると、「公正証書の作成」「認証の付与」「確定日付の付与」の3種類となります。

2 認証の付与

「認証」は、私署証書（作成者の署名又は記名押印のある私文書）について、文書が作成名義人の意思に基づいて作成されたことを公証人が証明するものです。

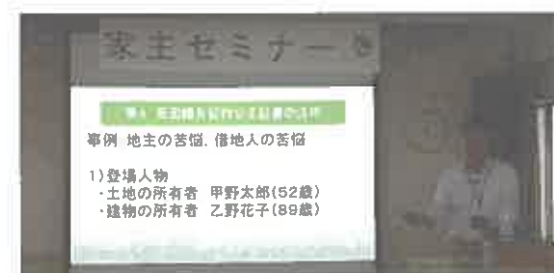
株式会社や一般社団法人などの「定款」については、公証人の認証が法定要件になっています。また外国において行使する文書には、公証人の認証を要するのが通常です。

3 確定日付の付与

「確定日付の付与」は、私署証書（作成者の署名又は記名押印のある私文書）に公証人が確定日付印を押捺して、その日にその文書が存在したことを証明するものです。確定日付を付与することにより、その時点で確定日付が付与された書面が間違いなく存在したという強い推定が働きます。

4 主な公正証書の種類

- (1) 公正証書遺言 (2) 任意後見契約公正証書 (3) 定期借地（借家）契約 (4) 離婚給付等契約
(5) 信託契約公正証書 (6) 保証意思宣明公正証書 (7) 事実実験公正証書



家主からの感想

とてもわかりやすい！

「公正証書」様々な活用方法があるんですね！

一人でも多くの家主・業者の皆様がご視聴されることを願っています。

第2 事業用定期借地権について

借地権	期間	利用目的	契約方法	借地の終了	契約終了時の建物
定期借地権	一般定期借地権（法22条） 事業用定期借地権（法23条） 建物譲渡特約付借地権（法24条）	50年以上 10年以上50年未満 30年以上	用途制限なし 事業用建物所有に限る（居住用は不可） 用途制限なし	公正証書等の書面で行う。 (1) 契約の更新をしない (2) 存続期間の延長をしない (3) 建物の買取り請求をしない という3つの特約を定める。 公正証書による設定契約をする。 (1) 契約の更新をしない (2) 存続期間の延長をしない (3) 建物の買取り請求をしない という3つの特約を定める。 30年以上経過した時点で建物を相当の対価で地主に譲渡することを特約する。 口頭でも可	期間満了による 原則として借地人は建物を取り壊して土地を返還する。 期間満了による 原則として借地人は建物を取り壊して土地を返還する。 建物譲渡による (1) 建物は地主が買い取る (2) 建物収去せず返還 (3) 借地人は継続して借家として住むことができる
普通借地権	30年以上	用途制限なし	制約なし 口頭可	(1) 法定更新される。 (2) 更新を拒否するには正当な事由が必要。	(1) 建物買取請求権がある。 (2) 買取請求権が行使されれば建物はそのまま土地を明渡す。 借や関係は保属される。

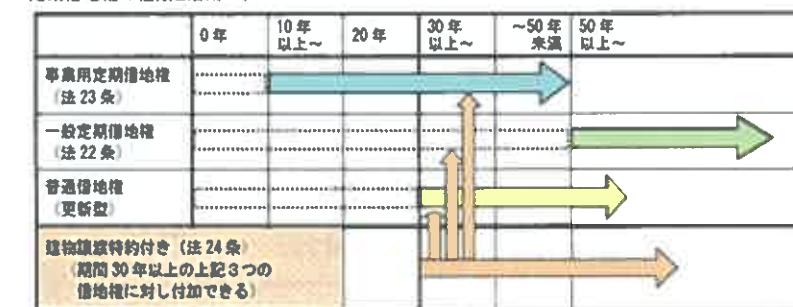
※国土交通省HPより引用

1 公正証書で作成することが効力要件

～事業用定期借地権（法第23条）～

- (1) もっぱら事業のように供する建物（居住の用に供するものを除く。）
(2) 存続期間を10年以上50年以内
（正確には23条1項は30年以上50年以内、同2項は10年以上30年以内 その違いの詳細は用専門家へご相談）
(3) 契約は、公正証書によって作成しなければならない。

定期借地権の種類と活用パターン



※国土交通省HPより引用

2 公正証書で定期借地契約書を作成するメリット

- (1) 法律の専門家である公証人が、契約内容について確認をする。（ただし、法律不備、契約不備を公証人が保証するものではないと考えます。）
(2) 契約内容について、公証人が契約当事者に対して面前で読み合わせを行い、後日の言った言わないの紛争を予防する。
(3) 公正証書作成にあたって、当事者間の身分確認などが行われる。

3 普通借地権を例えば公正証書で作成すれば

普通借地権の内容を誤解している当事者と公証人のやり取り

- Q : 甲野太郎 「間違いなく15年後に土地が帰ってくるんですね」
A : 公証人 「原則として、契約は借地借家法により自動更新されます。甲野さんが返してほしいと要望をだして、かつ甲野さんに契約終了に対する正当な事由があれば土地を返してもらえる可能性があります。ありますが、ほぼ難しいですよ」
Q : 甲野太郎 「それでは、賃貸人からの説明と食い違いがあります。私たちは15年後に間違いなく土地を返してほしいのです」
A : 公証人 「そうであれば、事業用定期借地権という制度もありますので、その制度を利用した公正証書の作成もできます。」

※上記公証人とのやり取りの結果、甲野夫妻が「借地借家法」という制度の説明を受け、簡単に土地が帰ってこないという内容を理解したうえで、土地の普通借地契約を締結するのであれば、後日の紛争可能性はだいぶ軽減されると考える。

広告研修会

御社の広告 規約違反してませんか？

今年度の広告研修会が開催中止となったため、広報誌より注意喚起・簡単な情報発信を行います。

レジュメの一部を粹して掲載しております。

詳細やご質問等ございましたら、宅建協会（861-3402）までお問い合わせをお願い致します。

その広告開始時期 正解ですか？

未完成の新築や宅地を広告するときに、真っ先に確認するのがこの規制

未完成の建物
(マンション・一戸建て) × 広告不可

建築確認取得

○ 広告可

未完成の宅地
(開発許可が必要な場合) × 広告不可

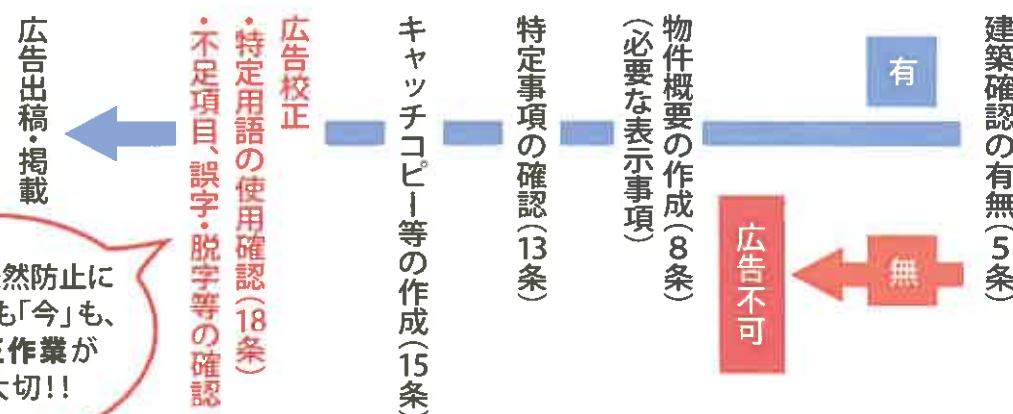
開発許可取得

○ 広告可

注意

- ①「道路の位置指定」は、広告表示の開始時期の制限の規制対象外です。
- ②建築確認、開発許可を受ける前であるのに「販売予定」等と称して広告することはできません。
- ③建築確認を受ける前(又は申請中)であるのに「建築条件付き土地」と称して広告することはできません。

例) 新築住宅の広告フォロー



違反の未然防止には、「昔」も「今」も、この校正作業が非常に大切!!

物件概要 正しく掲載していますか？

必要な表示事項は、いわゆる「物件概要」のこと

①以下の事項を記載する必要があります。

- ア 広告主に関する事項
- イ 物件の所在地、規模、形質その他の内容に関する事項
- ウ 物件の価格その他の取引条件に関する事項
- エ 物件の交通その他の利便及び環境に関する事項
- オ ほか、規則で定める事項

これらの事項は、「記載してあればいい」というものではなく、

- ・見やすい場所に、見やすい大きさ(原則として7ポイント以上の大きさの文字)
- ・見やすい色彩の文字により
- ・分かりやすい表現で
- ・明りょうに表示しなければなりません。

見る側の立場に立って作成を!

②必要な表示事項の規制を受ける媒体は以下の5つ

新聞折込チラシ
(ポスティングチラシも含む)

インターネット
広告(SNS、掲示板等も含む)

雑誌

新聞

パンフレット等

予告広告って知っていますか？

予告広告は、価格や賃料が決まっていな時に可能な広告です。

①予告広告が可能な物件

- ア. 分譲宅地
- イ. 新築分譲住宅
- ウ. 新築分譲マンション
- エ. 新築賃貸マンション・アパート

注意

- ・売地や中古住宅等については、予告広告できません。
- ・建築確認や開発許可が下りていない時にできる広告手法であると理解している方がいますが、それは誤りです。
- ・同一媒体、同一エリア等で本広告を実施する必要があり本広告をせずに販売(募集)することはできません。

②予告広告で追加される必須の事項

- ア. 予告広告である旨 ⇒ 14ポイント以上の大きさの文字で表示しなければなりません。
- イ. 価格若しくは賃料が未定である旨又は予定最低価格(賃料)、予定最高価格(賃料)及び予定最多価格帯
- ウ. 販売予定時期又は取引開始予定時期 ⇒ 上記ア. の表示に近接した場所に表示しなければなりません。
- エ. 本広告を行い取引を開始するまでは、契約又は予約の申込みは一切応じない旨及び申込みの順位の確保に関する措置を講じない旨 ⇒ 上記ア. の表示に近接した場所に表示しなければなりません。
- オ. 「予告広告をする時点において、すべての予定販売区画、予定販売戸数又は予定賃貸戸数を一括して販売(取引)するか、又は数期に分けて販売(取引)するかが確定していない場合は、その旨及び当該予告広告以降に行う本広告において販売区画数、販売戸数又は賃貸戸数を明示する旨

那覇東地区

石嶺児童館 寄付

今回、新型コロナウイルスの影響で全業者会同一テーマで開催することとなりました地域研修会について、那覇東地区業者会は感染防止対策としてYouTube限定配信を利用したWEB開催を行いました。理事会にて様々な開催方法を議論したのですが、一番安全な方法と判断しました。会員の皆様へ対しては、慣れない方法での研修会受講となりお手間をお掛けしましたが、ご理解ご協力頂きありがとうございました。また、YouTube限定配信の準備にご尽力頂きました担当理事の皆様お疲れさまでした。

那覇東地区業者会 専務理事 野村 圭太郎

那覇西地区

経営者の高齢化に伴う後継者対策

令和2年度那覇西地区地域研修会を3月12日(金)に開催致しました。内容は「沖縄県事業引き継ぎ支援センターと事業承継について」で、DVD視聴にて研修会が行われました。

県内中小企業の経営者年齢平均年齢が23年間で47歳から69歳へ移行し高齢化が益々顕著になっております。このような経営者の高齢化に伴い後継者不在の中小企業の後継者対策としてM&Aなどを行い事業引き継ぎ支援事業を円滑に支援するため全国47都道府県に48センターを設置して業務を展開しておりますことは意義深いことであります。

このセミナーが後継者不在問題で悩む経営者の一助になる事を期待しております。

今回のセミナーはコロナ禍の中、ソーシャルディスタンスを確保するため人数制限して開催されました。

今後とも那覇西地区業者会の活動にご協力ご支援のほど宜しくお願い致します。

那覇西地区業者会 会長 喜納 兼功



小禄・南部地区

「事業承継」についての勉強会を開催

令和3年3月10日(水)に小禄産業支援センターにおいて「事業承継」についての勉強会を開催し、ソーシャルディスタンスを考慮し、14名の会員が参加しました。

今回の「事業承継」の勉強会は、沖縄県の現状として事業の後継者不在率が全国ワーストワンということもあり、親族内・役員・従業員以外の第三者承継についてDVD視聴という形で行われました。動画では第三者承継のメリット・デメリット、沖縄県事業引き継ぎ支援センターの活用方法などをわかりやすく説明しており、大変有意義な勉強会となりました。「事業承継にはまず、企業に魅力がなければ厳しいこともあり、ずっと魅力的である企業であり続けるためにも努力をしていくことが大事なことである」と赤嶺会長の締め言葉で幕を閉じました。

(有)オーエン 大城 大心



浦添・西原地区

浦添市長選応援

新型コロナウイルス蔓延により、日常生活に支障をきたす中新年度のスタートとなりました。

緊急事態宣言で益々不自由な最中ではありましたが、浦添・西原地区業者会は2月8日に行われた浦添市長選挙に向け、市内のカフェを貸し切りにさせていただき緊急会議を開催いたしました。

政治連盟の屋良さんのお話や当日急遽、駆けつけてくださいました沖縄市議の金城さんのお話を伺い市長選へ向け業者会の一致団結を計る有意義な時間になりました。

選挙は松本哲治市長の続投が決定し喜ばしい結果となりました。

今後も浦添市のため、延いては沖縄県のためにご尽力くださると思います。

2月開催を予定しておりました宅建カップは残念ながら中止となりましたが、今後も浦添・西原地区業者会は、オンライン等利用しつつ活動してまいります。

末筆になりましたが、松本市長にご投票いただきました皆様の清き一票に心より感謝申し上げます。

浦添・西原地区業者会 清水 恵美子



宜野湾・中城地区

地域研修会を浦添市のピーススクエアにて行いました。

さった2月19日金曜日に地域研修会を浦添市のピーススクエアにて行いました。開催直前になって沖縄県の自粛要請があり会場の変更や会員への案内等が大変でしたが無事に開催することが出来ました。コロナ禍の影響で参加した会員はいつもより少なめでしたが研修会に参加できなかった会員の皆様にはYouTubeにて3月いっぱい動画配信を行いました。

来期にはコロナ禍も終息することを願っています。

美樹ハウジング 宮城 竜也



中部地区

講師を招き、「事業承継について」の講演を行いました

今年の新年会は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けて中止となりました。いつもならチケット販売や景品提供等で人の出入りがあり温かな事務所も、今年は少し寂しく静かに仕事始めの日を迎えました。今期最後の事業は、3月3日に沖縄こどもの国の研修室で開催された中部地区地域研修会でした。関係機関から講師を招き、「事業承継について」のDVD視聴と補足説明、「事業承継とは?事業承継の現状と支援策について」の講演、そして質疑応答が行われました。アンケートでは「支援施策の紹介やネットワークについての説明が分かりやすくて良かった」「まだ先の話だと思っていたが、早めの取組が必要だということが分かった」といった回答がありました。参加者は21名でした。

その他の活動としては、昨年末、沖縄市役所より令和2年度国勢調査への協力依頼があり、空き家情報提供の会員への呼びかけやポスター掲示等の協力を行いました。1月には沖縄市自治会加入促進協議会の絵画コンクールで審査及び表彰式に参加いたしました。

現在、令和3年度の定時総会に向けて準備をしています。開催することが出来るのか、昨年同様に書面による決議となるのか、未だわかりませんが、新年度も各委員会がそれぞれ担当する事業に一生懸命取り組んで行くことと思いますので、これからも皆さまの事業への参加ご協力をよろしくお願いいたします。

中部地区業者会事務局 福本 優子



北部地区

「令和2年度 地域研修会」を行いました。

うりずんの季節を迎え、皆様におかれましてはますます輝かしい春をお迎えのことと存じます。

さて、北部地区業者会におきましては3月18日に地域の城区自治会に御協力いただき公民館大ホールにてソーシャルディスタンス、検温、アルコール消毒、参加者連絡先の記入など感染拡大防止の対策を実施して「令和2年度 地域研修会」を行うことができました。

ビデオ講習後には会員以外の参加者より北部業者会の活動内容についての質問などもあり有意義な時間となりました。

また、来期へ向け北部地区業者会の事務局機能の充実、業者会活動の広報、会員各社との連絡や各種WEB研修会の実施、行政との協定事業の窓口的役割などを目的に進めております「北部地区業者会ホームページ」制作中の報告をさせて頂きました。

今後とも社会情勢を踏まえ会員一同、これからの業者会活動を模索していきたいと思いをします。

北部地区業者会 副会長 山入端 学



全地区、全会員の皆様のご健勝をお祈り申し上げます。

宮古地区業者会は四月に新年度定期総会を行います。役員改正にあたる今回は、新型コロナウイルス感染症対策を徹底し、令和3年度を素晴らしい一年にできるような総会を開きたいと思いをします。

今後の予定として、当業者会では行政書士の遠藤聖先生をお招きして農地転用に関する勉強会や、去年はできなかった無料相談会もコロナの様子を見ながらになりますが計画しております。

依然としてコロナ渦ではありますが、全国的に緊急事態宣言も明けるといことで、若干活気も見えてきたような気がします。全地区、全会員の皆様のご健勝をお祈り申し上げます。

宮古地区業者会 会長 砂川 幸男

宮古地区

八重山地区

状況に耐えうる仕組みづくりを

コロナ関連のニュースが毎日流れ、沖縄県全体も感染者数が増えており、自粛ムードが経済の停滞を招いております。2021年新年明けましておめでとうございます。皆様におかれましては幸多い新しい年をお迎えのこととお喜び申し上げます。そんなコロナ禍で2月19日美崎町コミュニティセンターにて、中止になっていた令和2年度の地域研修会を本会の協力を得ながら開催することができました。感染対策の為、現場での出席をなるべく控えて頂ける様をお願いしながら、同時にウェブでの配信を可能にすることにより、リモートでの参加者も多数おりました。内容は「事業承継について」で、参加した会員はとても興味を持って聞いておりました。事業承継そのものに加え、その中での不動産業務としての関わりは密接であり、増えてきている相続案件に加え、今後裾野が広がる分野であると感じております。

今年は八重山地域、例年のような繁忙期の忙しさが見られなく、少し寂しい気がします。以前の活況が懐かしく感じられ、賃貸市場も空室を多く目にする状況になっております。世界的に打撃を受けている昨今の状況ですが、感染症対策の徹底やワクチン接種の拡大により今後の景気回復に備え、今から準備できる事や以前とは違った状況に耐えうる仕組みづくりを考えなければいけません。

毎月の定例会も現在は開催することは叶いませんが、情報の共有を含め業界全体を盛り上げていきたいと思いをします。

八重山地区宅地建物取引業者会 会長 黒島 栄作



地域研修会の様子

女性部会

だより

女性部会では、毎月第3土曜日に定例会を開催中！
参加のお申し込み・お問い合わせは
宅建協会事務局広報担当まで
TEL.098-861-3402



12月定例会



9月定例会

女性部会定例会・特別セミナー

女性部会では、毎月第3土曜日に定例会を開催しております。

ご希望の方にはFAXにてご案内しておりますので是非、宅建協会事務局までご連絡下さい。

第74回 2021年3月20日(土) / 第75回 2021年4月17日(土)

昨年度はコロナウイルスにより、世界中が初めての経験を強いられました。

外出禁止や対面禁止などの発令が出て、どう生活したら良いのか？ どの仕事をしたら良いのか！を考えさせられました。

そんな中で唯一利用できる事はSNS、それを使いこなす技術の習得、それを利用した研修会・そしてビジネスへの転換。

こんな苦しい中で、ピンチをチャンスに転換させる柔軟性や信頼できる仲間達との情報共有、全てを学ばせて頂きました。

こんな状況下においても2度にわたり快く講師を受けて頂いた、尚ハート住宅・長浜豊社長によるzoomでの「よくわかる民法改正と不動産実務」は、速実践に役立つ内容でした。

また情報発信者として(株)リリーフ沖縄店・儀間尊成店長による「孤独死対応・特殊清

掃」、ワイドマーケティングス(株)・井川佳社長による「ホームページ作成」など、コロナ禍だからこそその貴重な情報を頂きありがとうございました。

この3月から緊急事態宣言が解除となりましたので、通常の生活に戻れましたら再度ランチタイムを利用した「研修会・情報交換・ありんくりん(困った時の解決策の共有)・等々」を続けていきますので、男女問わず向上心がいっぱいの方々のご参加をお待ちしております。

私達「女性部会」は如何なる情勢に対しても、向上心を持って柔軟のしなやかに対応し、不動産業界発展のために寄与していきたいと考えておりますので、今年度は昨年度以上に宜しくお願い致します。

女性部会 部会長 又吉悦子

2020
12.5
放送

1. 賃貸契約後における駐車場追加による連帯保証人極度額提供について

相談者 ● 貸主からの相談

Q 相談内容

アパートの家主ですが、借主と賃貸アパートを契約期間2年、賃料5万円、連帯保証人極度額120万円で締結しました。契約を締結してから2か月後に、借主からの車の駐車場(3千円)を借りたいと申し出がありました。駐車場に関して覚書にて交わす予定ですが、その場合、駐車場の覚書が当初の連帯保証人極度額に反映されるのでしょうか。

A 回答

アパートを借りるといった不動産賃貸借契約を結ぶ際に、保証人を付けることがあります。連帯保証は、借主が家主に対して負う賃料等の債務を、借主とともに支払う責任を負うものです。

民法は、従前から保証契約の方法や範囲について規定していますが、2020年4月1日から施行された改正民法では、保証人について、保証債務が予測できないほど増大することのないよう、保証人の保護を強化する規定が設けられました。

改正点の一つが極度額という、保証の限度額の定めです。保証人が会社などの法人ではなく個人であり、かつ、根保証契約の場合は、極度額を定めなければならないこととなりました。根保証契約とは、一定の範囲に属する不特定の債務を主たる債務とする保証契約をいいますが、アパートの賃貸借契約の保証契約は、この根保証契約に当たります。

民法は、根保証契約についても、極度額の定めについても、書面でなければ、その効力を生じないと定められています。

家主は、保証契約や極度額の定めを、必ず、保証人との間で、書面で行う必要があり、書面でしなければ、保証契約自体が無効になってしまいますので、くれぐれも注意してください。なお、電子契約やメールといった電子的記録で行った場合でも、書面によってされたものとみなされます。

今回のご相談は、アパートの賃貸借契約を締結する際に、保証契約も締結し、その極度額120万円と定めたが、その後、借主との間で駐車場も貸すことになったというものです。

先ほど述べた極度額は、金額面での保証の限度額のことですが、今度は、保証に含まれる債務の種類、範囲の問題です。金額が極度額以下だからといって、借主に請求するもの一切を保証人に請求できるとは限りません。保証債務に含まれる



金城奈々絵アナウンサー(左)と、プラザ法律事務所 宮尾尚子先生(右)

債務の種類に注意が必要です。

民法447条1項は、保証債務は、主債務に関する利息、違約金、損害賠償その他その債務に従たるすべてのものを含むと規定しています。

また、民法448条2項は、主債務の目的又は態様が保証契約の締結後に加重されたときであっても、保証人の負担は加重されないと規定しています。加重とは、重くするということです。

不動産賃貸借でいえば、保証債務は、主債務としては賃料債務が典型的ですが、当該賃貸借契約に基づいて発生する債務、例えば、借主が物件を破損した等の損害賠償債務、退去明渡しを遅滞したときの賃料相当損害金、原状回復費用等も、賃貸借契約に基づいて借主が家主に対して負う債務ですので、保証債務の範囲に含まれます。

さて、ご相談の駐車場ですが、駐車場は貸室から独立していますので、当初の賃貸契約に含まれるものとは言えません。また、駐車場を借りることでその賃料が追加されるという点でも、主債務を重くするものといえます。したがって、駐車場の賃料は、保証契約の範囲には含まれていないということになります。

家主は、駐車場について保証の範囲に含めるには、あらかじめ保証人との間で書面を交わす必要があります。

不動産賃貸借において、個人保証人を付ける際は、必ず書面で極度額を定める必要があります。また、保証人に請求できる内容は、金額において極度額以下であること、かつ、債権の範囲において、保証契約を締結した時点での主債務及びこれに付随する債務であることとなります。保証人との保証契約締結のとき、借主との契約内容の変更のとき、また、保証人に対する請求のとき、それぞれ細心の注意を払って、適切に行ってください。



ROK 864kHz

毎月第1土曜日 午前9時15分から放送

リスナーの皆さまから事前にメールまたはFAXでいただいた質問に、専門家の立場からわかりやすく解説・回答していく番組です。

2021
1.9
放送

2. アパート売主における契約不適合責任について

相談者 ● アパート売主からの相談

Q 相談内容

6世帯のアパートを所有する売主ですが、今回民法改正後にアパートを一般の個人に売却しようと思っていますが、アパートを事業として行っている個人の場合でも「事業者」扱いとなり、買主が個人の場合に契約不適合責任を負わないとすることはできないと聞きました。契約不適合責任の期間はいつまでとしなければならないのでしょうか。

A 回答

令和2年4月1日に施行されました改正民法においては、これまでの売買契約における売主の「瑕疵担保責任」という概念が「契約不適合責任」という概念に変更されました。

また、瑕疵担保責任の追及方法がこれまで解除・損害賠償というものだったのを契約不適合責任についてはこれに加え、追完請求・代金減額請求も認められることになりました。

この契約不適合責任も、強行規定ではなく任意規定となっているので、当事者間の特約によって、売主が契約不適合責任を負わないとする免除特約も原則として有効です。

しかしながら、特別法によって免除特約が制限される場合もあります。その1つが消費者契約法です。消費者契約法8条においては「事業者」と「消費者」との間の契約では、事業者の債務不履行により消費者に生じた損害を免除する特約は無効とされます。

本件では、当該アパート売買契約に消費者契約法の適用があるか否かを検討する必要があります。

消費者契約法が適用される事業者は会社などの法人に限られず、個人であっても、事業として又は事業のために契約の当事者となる場合における個人も事業者にあたります。

この点、本件の場合、売主は法人ではなく個人ですが、6世帯のアパートを所有し同アパートから事業として継続的に賃料収益を上げている方が、この収益物件たるアパートを売却する場合ですから、消費者契約法上の「事業者」にあたると考えられます。

そうしますと、売主が「事業者」としてアパートを売却する場

合、買主が「消費者」であるならば、消費者契約法の規定により、契約不適合責任を免除する特約は無効ということになります。

もっとも、本件の場合、目的物はアパートですから、これを購入する者が個人であったとしても、売主の場合と同様に、アパート賃貸「事業のために」購入する場合も想定され、この場合、買主もまた「事業者」に該当する可能性があります。

消費者契約法の趣旨は、契約当事者間に情報の質、量、交渉力の格差がある場合の買主が、売主に比較して不動産売買に精通しておらず、情報収集能力や交渉力に相当の格差があるといえる状況の場合には、なおも「消費者」と判断される可能性もあります。

本件についてみると、仮に売主と買主との間に、上記のような格差がなく、買主もやはり「事業者」であると解されるような事情がある場合には、「事業者」と「事業者」との間の売買契約ということになり、消費者契約法の規定の適用はなく、免除特約は有効ということになります。

他方、売主と買主との間に格差があり、買主があくまでも個人「消費者」であると解されるような場合には、「事業者」と「消費者」の売買ということになり、消費者契約法により、契約不適合責任を免除する特約をすることはできないということになります。

この免除特約ができない場合、契約不適合責任の追及期間をどうすればよいかということですが、これについては、民法566条では売主が種類又は品質に関して契約不適合責任を負う場合は、買主はその不適合を知った時から一年以内にその旨を通知しなければならないと定めています。この責任追及を短くすることも消費者契約法によって無効となる可能性があります。

従って、消費者契約法が適用される売買契約の場合は契約不適合責任の責任追及の期間も民法と同様の定めにしておくことが無難ということができます。不動産取引が事業者と消費者で行われる場合は、契約内容が消費者契約法を守って行われるよう注意して下さい。

#

入会者のご案内

みなさまよろしくお願ひいたします

令和3年1月1日
令和3年3月31日

令和3年3月末日現在の会員数

1,465社

(株)ハウストゥ・ジャパン 沖縄店
支店長 立松 有希
宅建取引士 立松 有希
事務所 那覇市国場1192-1
TEL 835-9872
FAX 835-9873

オーシャントラスト(株)
代表取締役 堀内 三千代
宅建取引士 堀内 三千代
事務所 那覇市松尾2-7-101号
グランシャトル松尾
TEL 867-8225
FAX 867-8226

(株)りゅうたん
代表取締役 比嘉 俊浩
宅建取引士 比嘉 俊浩
事務所 那覇市大平5752-1
TEL 945-6677

(同)サラバンジ
代表社員 堀内 一
宅建取引士 堀内 一
事務所 那覇市国場1192-1
TEL 943-0236
FAX 943-0284

GONエステート
代表取締役 阿波岐 太基
宅建取引士 阿波岐 太基
事務所 北谷町東江613-3
TEL 911-8715

(株)OneNote
代表取締役 平山 健一
宅建取引士 平山 健一
事務所 那覇市古島1-26-1
サンサンビル2F
TEL 895-3655
FAX 917-5005

(株)トーマスエステート
代表取締役 宮崎 貴代
宅建取引士 宮崎 貴代
事務所 那覇市国場3-13
TEL 874-3456
FAX 874-3478

(株)ZEKKEI
代表取締役 小池 秀孝
宅建取引士 小池 秀孝
事務所 那覇市国場1-3-35
TEL 917-0981
FAX 869-1505

(株)HIDE
代表取締役 古賀 聖太
宅建取引士 比嘉 有子
事務所 那覇市松尾2-21-10 1F
TEL 939-5715
FAX 939-5716

(株)ことぶき不動産
代表取締役 前田 健太
宅建取引士 前田 健太
事務所 那覇市国場2-2-2
TEL 851-8870
FAX 851-9441

(株)ミッキー不動産
代表取締役 友寄 貴太
宅建取引士 友寄 貴太
事務所 豊見城市宜保2-6-1
TEL 851-9684
FAX 851-9685

(同)ライム不動産
代表社員 下地 有子
宅建取引士 下地 有子
事務所 那覇市平良下751-1
TEL 980-79-7221
FAX 980-79-7223

(株)シナジークリエイティブ
代表取締役 亀島 淳一
宅建取引士 亀島 淳一
事務所 那覇市国場1192-1
TEL 963-9293
FAX 963-9267

(株)レキオアセット マネジメント
代表取締役 宮保 文雄
宅建取引士 山根 宏樹
事務所 那覇市国場11-1-1
TEL 941-3168
FAX 917-2370

(株)ラナプラス沖縄
代表取締役 仲里 航
宅建取引士 仲里 航
事務所 那覇市国場2127-266
TEL 944-8010
FAX 944-8010

(同)H&I
代表社員 森 裕也
宅建取引士 森 裕也
事務所 那覇市国場11-1-1
TEL 917-1683
FAX 917-1685

紀ハウジング(株)
代表取締役 金良 京紀
宅建取引士 金良 京紀
事務所 那覇市国場11-14-3
TEL 923-5701
FAX 923-5702

親川不動産
代表取締役 親川 健
宅建取引士 親川 健
事務所 那覇市仲宗根38-12
ミオビエント仲宗根702
TEL 980-5570
FAX 980-5570

(株)イシカワ 沖縄支店
支店長 品田 敬也
宅建取引士 品田 敬也
事務所 那覇市国場3-15-1
新那覇ビル3F
TEL 989-0031
FAX 989-5877

(株)MADOKA
代表取締役 伊藤 真
宅建取引士 伊藤 真
事務所 那覇市国場2426-1
シティテラス那覇308号室
TEL 943-8674
FAX 993-7578

モトリゾート(株)
代表取締役 奥本 京子
宅建取引士 奥本 京子
事務所 那覇市国場11-1-1
TEL 980-47-2321
FAX 980-47-5256

(株)グッドネス
代表取締役 佐藤 忠臣
宅建取引士 水谷 洋可
事務所 那覇市国場218-1
TEL 917-1882
FAX 960-8385

(同)秋桜
代表社員 久嶋 良樹
宅建取引士 久嶋 良樹
事務所 那覇市国場4-18-8 401
TEL 988-5378

(株)イト企画沖縄不動産
代表取締役 原 隆一
宅建取引士 原 隆一
事務所 那覇市国場1303-1
TEL 800-1770
FAX 800-1770

大東建託リーシング(株) 新都心店
支店長 佐々木 徳孝
宅建取引士 佐々木 徳孝
事務所 那覇市国場3-23-1 コーポ下町1階
TEL 861-2440
FAX 861-2445

大東建託リーシング(株) 美里店
支店長 横山 真希
宅建取引士 横山 真希
事務所 那覇市国場1-25-6
TEL 939-4301
FAX 939-4320

大東建託リーシング(株) 名護店
支店長 佐藤 博
宅建取引士 佐藤 博
事務所 名護市宇佐の森4-2-11
シャインASAHI101
TEL 0980-53-3416
FAX 0980-53-3419

(株)エルマーノ
代表取締役 赤瀬 竜也
宅建取引士 赤瀬 竜也
事務所 那覇市国場2-13-15 3F
TEL 941-5800
FAX 941-5801

Can設計
代表取締役 藤原 誠
宅建取引士 藤原 誠
事務所 那覇市国場2-15-11
TEL 937-5522
FAX 937-5522

(同)リユーリキ
代表社員 高木 ルイザマリ
宅建取引士 高木 ルイザマリ
事務所 那覇市国場1-2-1 101
TEL 917-5248
FAX 917-4952

(同)A-Planning
代表社員 坂根 香純
宅建取引士 坂根 香純
事務所 那覇市国場4-21-16 2F
TEL 870-0703
FAX 870-0704

(株)グリーンフォレスト 石垣支店
支店長 松田 昌基
宅建取引士 松田 昌基
事務所 石垣市国場286-1
TEL 0980-87-6433
FAX 0980-87-6434

城エステートプラン
代表取締役 坂根 昌
宅建取引士 坂根 昌
事務所 那覇市国場2-26-10
TEL 943-3226
FAX 943-3227

退会者

令和3年1月▶3月

長い間ありがとうございました

(株)コスモ総業 / (株)丸浩テック / ホテルリソネックス名護(株) / (同)ライズプラン
(株)ハウスメイトマネジメント 沖縄営業所 / 沖縄度假旅行不動産(株) / (有)伊達ビル
(株)松栄 / (株)サザンアイランドコンサル 豊崎支店 / (株)エー・アール・ジー / 沖住研(株)
(株)アゲイン / (有)うちなー企画 / グリーン宅建 / ココモ不動産 / ユニハウジング沖縄

理事会の動き

令和2年度「第5回理事・幹事」合同会議 令和3年2月10日(水)	第1号議案 那覇市前島在「新会館建設予定地」の活用(案)承認の件	賛成多数で可決承認された
	第2号議案 倫理規程一部改正(案)承認の件	賛成多数で可決承認された
	第3号議案 各地区への地域貢献活動助成(案)承認の件	賛成多数で可決承認された
令和2年度「第6回理事・幹事」合同会議 令和3年3月25日(木)	第1号議案 令和3年度「資金運用計画」(案)承認の件	賛成多数で可決承認された
	第2号議案 令和3年度「事業計画」(案)承認の件	賛成多数で可決承認された
	第3号議案 令和3年度「収支予算」(案)承認の件	賛成多数で可決承認された
	第4号議案 定款施行規則一部改正(案)承認の件	賛成多数で可決承認された
	第5号議案 相談業務運営規程一部改正(案)承認の件	賛成多数で可決承認された
	第6号議案 令和3年度「表彰選考委員会」設置と構成員(案)の承認の件	賛成多数で可決承認された

協会の動き

月日	会議・行事	場所	月日	会議・行事	場所
1 4	仕事始め		2 16	本部相談日	2階相談室
5	入会審査	4階ホール・委員会室		中部相談日	中部業者会
6	本部相談日	2階相談室	17	(一社)流通機構正副会長会・委員長会	3階委員会室
7	正副会長会	3階委員会室	18	苦情解決・研修業務所管委員会	4階ホール
8	本部相談日	2階相談室	19	本部相談日	2階相談室
12	入会審査	4階ホール・委員会室	22	入会審査	4階ホール・委員会室
	本部相談日	2階相談室	24	正副会長会並びに関連団体代表者会議	3階委員会室
	中部相談日	中部業者会		本部相談日	2階相談室
	北部相談日	名護市役所	25	会員支援委員会	3階委員会室
	宮古相談日	宮古業者会	26	本部相談日	2階相談室
	八重山相談日	大演信泉記念館	3 2	入会審査	4階ホール・委員会室
13	暮らしの総合行政相談	那覇中央郵便局 1階		本部相談日	2階相談室
15	本部相談日	2階相談室		中部相談日	中部業者会
18	人材育成委員会	4階ホール		ラジオ相談収録日	ラジオ沖縄
	入会審査	4階ホール・委員会室	5	本部相談日	2階相談室
	本部相談日	2階相談室	9	正副会長会	3階委員会室
	中部相談日	中部業者会		入会審査	4階ホール・委員会室
20	第5回宅建取引士講習会(※自宅学習)			本部相談日	2階相談室
	女性部会	3階委員会室		中部相談日	中部業者会
21	苦情解決・研修業務所管委員会	4階ホール		北部相談日	名護市役所
22	本部相談日	2階相談室		宮古相談日	宮古業者会
25	正副会長会並びに関連団体代表者会議	3階委員会室		八重山相談日	大演信泉記念館
26	入会審査 終了後 総務財務委員会	4階ホール・委員会室	10	暮らしの総合行政相談	那覇中央郵便局
	本部相談日	2階相談室		(一社)流通機構理事會	1階
	中部相談日	中部業者会	11	相談員会議・相談員研修会	4階ホール
	北部相談日	名護市役所	12	総務財務委員会	4階ホール
27	(一社)流通機構総務財務委員会	3階委員会室		本部相談日	4階ホール
28	流通委員会	4階ホール	16	入会審査	2階相談室
29	本部相談日	2階相談室		本部相談日	4階ホール・委員会室
2	第4回常務理事・常任幹事合同会議 終了後 第4回取締役会	4階ホール		中部相談日	2階相談室
	入会審査	4階ホール・委員会室	17	コンサルティング運営委員会	中部業者会
	本部相談日	2階相談室	18	苦情解決・研修業務所管委員会	3階委員会室
	中部相談日	中部業者会	19	本部相談日	3階委員会室
3	不動産開業支援セミナー	結の街	20	春分の日	2階相談室
4	広報啓発委員会	4階ホール	22	第6回常務理事・常任幹事合同会議	
5	本部相談日	2階相談室		(株)沖縄県不動産会館 株式特別委員会	4階ホール
8	正副会長会	3階委員会室	23	入会審査	4階ホール
9	入会審査	4階ホール・委員会室		本部相談日	4階ホール・委員会室
	本部相談日	2階相談室		中部相談日	2階相談室
	中部相談日	中部業者会		北部相談日	中部業者会
	北部相談日	名護市役所	24	第6回宅建取引士講習会(※自宅学習)	名護市役所
	宮古相談日	宮古業者会	25	正副会長会並びに関連団体代表者会議	
	八重山相談日	大演信泉記念館		第6回理事・幹事合同会議	3階委員会室
10	第5回理事・幹事合同会議	4階ホール	26	広報啓発委員会	4階ホール
	暮らしの総合行政相談	那覇中央郵便局 1階		本部相談日	4階ホール
12	新規免許取得者研修会(後期)	4階ホール・委員会室	30	入会審査	2階相談室
	本部相談日	2階相談室		本部相談日	4階ホール・委員会室
15	(一社)流通機構事業運営委員会	3階委員会室		中部相談日	2階相談室
16	入会審査	4階ホール・委員会室	31	現金監査	中部業者会

退去時の原状回復における 補修負担割合解説書

沖縄県ルール



10冊セット 500円

とても安価になっております♪

販売場所：(株) 沖縄県不動産会館

住所：沖縄県那覇市泉崎1-12-7

TEL：098-861-5405



(公社) 沖縄県宅地建物取引業協会
(公社) 全日本不動産協会沖縄県本部

