

出前講座（不動産取引の基礎知識）の取り組みについて

堀田 徹也

近畿地方整備局 建政部 建設産業課（〒540-8586大阪府大阪市中央区大手前1-5-44）

近畿地方整備局建政部建設産業課では、一般消費者の不動産取引に関する基礎知識の普及を支援することにより、宅地建物取引における紛争を未然に防止することを目的に、2009年9月から出前講座（不動産取引の基礎知識）を開設しています。

不動産に関する講演会等は様々な団体等が実施していますが、出前講座は公共性・公益性のある団体等が主催する講演を対象としています。当初は応募がなかなか集まらない状況でしたが、2010年度において初めて実施することができました。今後も、同講座を定例化し、継続的に実施することを目指しているため、同講座の内容を含め、近畿地方整備局の取り組みとして、広く一般に紹介することを主な目的とします。

キーワード 出前講座，不動産取引，一般消費者向け，タイアップ事業

1. 不動産売買等の相談についての現状

建政部建設産業課では、近畿管内の国土交通大臣の所管に係る宅地建物取引業の免許及び指導監督に関する事務を行っており、一般の方からの不動産取引に関する相談も受けています。国及び地方公共団体の宅地建物取引業法所管部局に寄せられる紛争・相談については、毎年、全国で数千件の申立がありますが、近畿地方整備局においても年間100件以上の来庁相談、1千件以上の電話相談があります。

相談が多い理由は、宅建業者の説明不足によるものや業法違反を原因とする事が多いのですが、一方で、購入者にあらかじめ契約に対する意識や基本的な知識があれば、紛争自体を未然に防げたと想定されるものも少なくありません。

例えば、「売買契約を白紙解除出来ると思っていたら、手付金を放棄しなければならぬとは知らなかった。」、「『仮契約ですから』と言われて軽い気持ちで印鑑を押してサインしたら実は本契約だった。」、「ローンの審査が下りなかったので契約解除しようとしたがローン特約が無かったので手付金が返ってこなかった。」等々。

一般の方が不動産の売買などを行うことは一生に何度もあることではなく、また、そうした知識を学校や社会で学ぶ機会もほとんどありません。

結果、業者任せになり、思わぬトラブルに巻き込まれることが多いようです。

2. 行政としての対応

不動産売買等のトラブルにより何らかの損害が発生したときは、当事者同士で話し合いにより和解するか、場合によっては法廷に解決を求めることとなります。民主主義の国家では、自由に契約ができる権利がある以上、それには責任が伴うこととなります。

紛争が起こってから行政に相談に来られて対応することとなりますが、紛争自体の解決には行政という立場上、直接的な関与はできません。それに関わらず相談は後を絶ちません。そこで、宅地建物取引における紛争そのものを未然に防止することを目的に近畿地方整備局建政部建設産業課では、2009年9月から出前講座（不動産取引の基礎知識）を開設しました。一般消費者の不動産取引に関する基礎知識の普及を支援することで、契約というものに対する意識を新たにいただき、トラブルに巻き込まれること無く、納得のいく不動産売買等をしていただくことがねらいです。

出前講座は申込依頼があれば、文字通り出向いて講義をするのですが、申込依頼者の条件は公共性・公益性のある団体等となっています。不動産に関する講演会等は様々な団体等が実施していますが、これから家を買おうと考えている一般消費者個人を対象とした、この講座の申込依頼がなかなか集まりにくい状況でした。しかし、2010年度に大阪市立住まい情報センターのタイアップ事業として実施することができ、初の試みでありなが

らも大きな反響を得ました。それ以降他の主催も含めて計4回実施することが出来ました。この出前講座の取り組みについて以下ご紹介します。

3. 準備段階

出前講座を開設しても利用がなければ宝の持ち腐れとなります。将来起こるかもしれないトラブルを少しでも減らすためにも、どんどん利用していただいた方が良いので積極的な展開を図るため、自ら売り込みを行うことにしました。需要のありそうな受け手はないか、色んな団体に声をかけていく中で、大阪市立住まい情報センターの主催するタイアップ事業を知ることになりました。

タイアップ事業とは、『住まい情報センターと協働で実施するセミナーやイベントを通じて、市民のみなさまの住宅・住環境の質の向上のために実施する事業』です。選考があるので実施できるかどうかは、審査を経てからとなります。まずは、事前説明会に参加した上で事前登録を行い、個別のヒアリングを経てから、企画提案書の提出を行いました。審査基準は事業の公益性（住まいまちづくりに関する課題やニーズに的確に対応しているか、繰り返し行う必要があるか、市民・地域住民への啓発効果が高い事業であるか）、事業の独自性・創意工夫（応募団体が持つ発想や経験を活かしたユニークな事業になっているか）、事業への意欲（応募団体が自ら主体となって事業に取り組む意欲があるか）、事業の発展性（事業を実施することにより、これからの住まいまちづくりに貢献するものとなっているか、他の団体や他の地域への波及効果が期待できるか）、事業計画の妥当性（事業スケジュールは妥当か、集客数、プログラムなどは現実的であるか、またその根拠が明確か）です。その後、審査委員会を経て決定通知がなされ、タイアップ事業として「出前講座」を開催する運びとなりました。

初めて実施することなので、打合せは何度も行いました。当初、基本的なスタイルは講義のみということ想定していましたが、日頃、様々な相談を受けている具体的な事例を解説することが分かり易くて良いのではないかと、ということになり、講義プラスQ&Aコーナーというスタイルが提案されました。

より効果的にするため、対談形式で行うことも提案されました。セミナーの復習を兼ねた質疑応答を、住まい情報センターの相談員の方が質問し、それに当方が回答し解説を加えるというスタイルです。事前に、相談員の方からたくさん質問を用意して頂き、当方において、課内で議論し回答を作成しました。その中から相談の多い代表的な事例をピックアップしてQ&Aコーナーで取り上げることになりました。

年間通じて数多くのイベントやセミナーを行っておら

れるため、ノウハウは非常にたくさん持っておられます。告知広告の内容から、進行、時間配分等々、意見交換を重ねました。

また併せて他の様々な団体にも接触を試み、出前講座の展開を図りました。その中で、(社)不動産流通経営協会近畿支部と話が進み、住宅購入を検討中の方に向けた「住み替えとくらしのセミナー」における一コマとして出前講座を実施する運びとなりました。事前に、新聞の全国紙に広告が大きく数回掲載され、幅広く募集がなされました。

更に、大阪市立住まい情報センターからご紹介頂き、市の福祉担当職員の方への研修として、不動産取引の基礎知識の「賃貸編」を実施することについて話が進みました。この研修においても、Q&Aコーナーを設けることで調整を行いました。日頃窓口で様々な一般の方の対応をされているため、事前の質問も多く頂きました。

そういった活動の成果もあって、この出前講座の存在が徐々に口コミで知られていき、逆に依頼も来るようになりました。残念ながら、諸事情により実施に至らないケースもありましたが、需要は大きいという手応えは感じるようになりました。

これまで実施した出前講座について実績を以下に記します。

平成22年度タイアップセミナー
国土交通省近畿地方整備局 + 大阪市立住まい情報センター

その物件購入
ちよびまっだ!

家を買う人必見!

～失敗しない不動産購入のポイント教えます～

と き : 平成 22 年 11 月 21 (日) 14:00～16:00
場 所 : 大阪市立住まい情報センター3階ホール
定 員 : 100名 (先着順)
講 師 : 山王 一郎 氏 (国土交通省近畿地方整備局 建設産業課長)
申込締切: 11月7日 (日)

参加費 無料

マイホーム購入は、
一生に何度もある
ことではあっても
つい緊張させられて
しまつて「こんなはず
ではなかった」と後悔する方が後を絶ちません
このセミナーでは、不動産購入において失敗し
ないための「必読となる基礎知識と契約における
重要なポイント」をわかりやすく学びます。
これから家を購入される方が必見!



国土交通省 近畿地方整備局
建設産業課では、国土交通大臣免許を持つ宅地建物取引業者の指導監督を担う等の機関として、日常的に不動産取引に関する紛争相談を受け付けています。そうした経緯を元に一般消費者向けにわかりやすく取引のポイントをご紹介しています。
<http://www.kcc.mlit.go.jp/kensetsu/sangou/takken.html>

お問い合わせ先「住まい・まちづくり・ネット」から
<http://www.sumai-machi-net.com>
お問い合わせ先「大阪市住まい情報センター」
〒830-0041 大阪府北区玉津町6丁目4番20号
TEL.06-6242-1160

4. 出前講座の実績

大阪市立住まい情報センターとのタイアップ事業
表題 「家を買う人必見！～失敗しない不動産購入のポイント教えます～」
実施日 平成22年11月21日(日)
時間 14:00～16:00
場所 大阪市立住まい情報センター
費用 無料
対象 主に大阪市内からの申込
参加者 140人
講師 近畿地方整備局建政部建設産業課 課長
内容 不動産取引の基礎知識(売買編)
講義60分、Q&A60分



想定していた人数を大幅に上回る参加となりました。用意した質疑以外にも活発に質問があり、時間をオーバーしての終了となりました。

住み替えとくらしのセミナー(社)不動産流通経営協会 近畿支部 創立40周年記念特別企画)
後援 国土交通省近畿地方整備局
表題 「不動産購入のポイント教えます」
実施日 平成22年11月28日(日)
時間 13:30～16:25
(うち出前講座部分60分)
場所 ホテルニューオータニ大阪
費用 無料
対象 一般(申込先着順)
参加者 約400人
講師 近畿地方整備局建政部建設産業課 課長
内容 不動産取引の基礎知識(売買編)
セミナーのみ

3部構成で、基調講演は不動産コンサルタントの方が今後住宅購入するにあたってのポイントなどを話され、出前講座、不動産コンサルタント、アナウンサー

、タレントの方々がパネルディスカッションをされました。新聞広告でも大きく掲載され参加者も多く非常に注目度の高いセミナーでした。



大阪市職員研修

表題 「不動産取引の基礎知識(賃貸編)」
実施日 平成23年1月21日(金)
時間 14:00～17:00
場所 大阪市
費用 無料
対象 大阪市職員
参加者 約200人
講師 近畿地方整備局建政部建設産業課 課長
内容 媒介(仲介業者)の役割、重要事項説明について、敷金礼金等各種費用の性格、仲介手数料
講義90分、Q&A60分

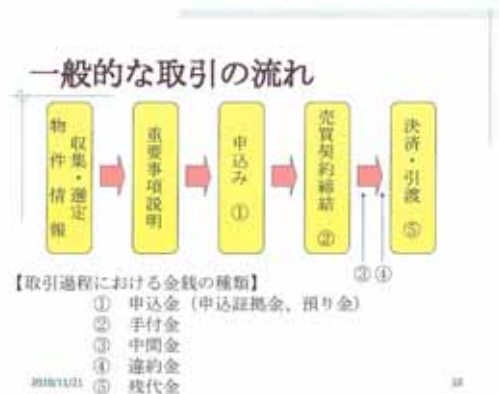
大阪市の研修の一環として、出前講座を展開することにより、日頃窓口で相談対応されている職員の方への情報提供となりました。

大阪市立住まい情報センターとのタイアップ事業
表題 「ちょっと待って!その契約!家を買うときのポイント」
実施日 平成23年5月29日(日)
時間 14:00～16:00
場所 大阪市立住まい情報センター
費用 無料
対象 主に大阪市内からの申込
参加者 192人
講師 近畿地方整備局建政部建設産業課 課長補佐
内容 重要事項説明書の見方

悪天候にも関わらず想定を上回る多くの方に参加頂きました。講義終了後も個別に相談や質問をされる方の行列ができていました。



いずれの出前講座もパワーポイントを使いながらの説明を行い、テキストとして不動産適正取引推進機構発行の「不動産取引の手引き」や「これでわかる！『重要事項説明書』」も使用しました。



5. 実施した成果

(1) アンケートの結果

タイアップ事業におけるアンケート結果は以下のとおりでした。

<参考になったかどうか>

- とても参考になった、44%
- まあまあ参考になった、52%
- あまり参考にならなかった、4%

<興味深かった点>

契約のポイント、取引の流れ、媒介という意味、申込金と手付金の違い、重要事項説明の大切さ、売買契約と請負契約の違い、等々。

<良かった点>

Q&A の具体例、特に重要事項説明書の見方、取引による金銭の流れ、契約に関する心構え、自己責任の重要性、等々。

<感想>

- 重要事項説明というのを初めて知った。
- 不動産、契約に関することが分かり易く学べた。
- 今後家の購入を考えているのですので参考になった。
- 重説をしっかりと読むことの大切さを知りました。
- 今後もシリーズで行って欲しい。等々。

<参加者内訳>

30～50歳代 65%
 (30歳代 24%、40歳代 21%、50歳代 20%)
 20歳代から70歳代まで幅広い年代に参加頂きました。

(2) タイアップや後援による効果

セミナーを年間に数多く実施されている経験からのノウハウを活かされたことが大きいと思います。アンケート結果も詳細にまとめていただきました。事前アンケートと事後アンケートによる分析は今後の方向性を見極めるためには必須と感じました。また、事前準備の段階から色んな提案を頂いたことや当日の進行方法も勉強になりました。

特に効果が大きかったのは広報活動ではないでしょうか。住まい情報センターにおいては2ヶ月前にはチラシの設置やポスターが張られました。また区役所においてもチラシの設置がされました。地下鉄の電車内掲示板でもお知らせがありました。住まいに関する他の講座を受講された方へ、メールでの告知もされたとも聞きました。ホームページでも掲載され、直接問い合わせや申込がありました。新聞広告による効果も非常に大きいものがあります。(社)不動産流通経営協会近畿支部のセミナーは大々的に新聞広告を行って頂いたため、広く一般世帯に告知することができました。

効率よく広報発信できたことがタイアップや後援として実施することによる一番大きなメリットだと思います。他の事業や講演とのコラボレーションにより、単独での実施よりも幅広い層に知っていただくきっかけとなりました。通常の出前講座とタイアップや後援という開催方法の大きな違いは、非常に大きな宣伝効果があることと、企画段階から協働し意見交換しながらより良い内容に発展させることができることだと言えます。他の出

前講座においてもタイアップとして実施すればより大きな効果があると言えます。

6. 総括

(1) 行政が実施することの希少性と中立・公正性

まず宅建免許行政庁としてこのような講座を一般消費者向けに実施するのは極めて珍しいことではないでしょうか。一般の人にとって、マイホーム購入などの不動産取引は、通常は一生に何度もなく金額もとても大きなものでリスクも伴います。その時に注意すべきポイントやトラブルの事例をあらかじめ知識として身につけておけばリスクは軽減されるでしょうし、後悔することも予防出来ると思います。それに、なにより行政として中立・公正な立場で情報提供ができることも意義があります。

(2) 反響など

現在、出前講座としては「不動産取引の基礎知識」というテーマですが、シリーズ化して関連するテーマでも実施してほしいというありがたい声を頂戴しています。また大阪市の講座リストにこの出前講座もリストアップされ、今後はそのホームページを通じての申込も予想されます。他の団体からの問い合わせも徐々に増えてきています。ニーズはまだまだ掘り起こしが可能ではないかと感じます。

(3) 本来の目的と達成度

実際に参加された一般消費者の皆様の感想などから、出前講座の目的の一つである「少しでも行政としての事後の対応を減らすこと」に向けて一歩前進できたことは間違いありません。今後とも地道にこの出前講座を行っていけば、一般消費者の不動産取引におけるトラブルの未然防止に貢献できると確信しました。

7. 今後の課題と方針

今後、この出前講座については、単発で終わらせることなく、定例化し継続的に実施することを目指しています。さらに回数を重ね、テーマも増やして発展していくことが最上だと考えています。そのためには、同講座の内容を含め、近畿地方整備局の取り組みとして、広く一

般に紹介しながら、併せて要望を汲み取っていくことが必須だと考えます。まずは、大阪市立住まい情報センターのタイアップ事業として、定例的な出前講座とすることで継続し、その上で、他の自治体等とも連携を図って行きたいと考えます。

内容についても2010年度は不動産取引の基礎知識全般について行いましたが、アンケート結果をふまえて2011年度はベースは同一内容としながらも、「重要事項説明書の見方」に焦点を当てて展開予定としています。テーマを絞ってバリエーションを増やすことや、宅建業だけでなくマンション管理業についても検討しています。

現状ではタイアップ事業における出前講座の広報活動は、タイアップ先が行っていただいていることで当方にとって大きなメリットがあります。今後ともタイアップ事業として実施していきませんが、内容的には単独で開催することも可能なので自分たちでも独自に実施していきたいという抱負もあります。また近畿地方整備局自らも広報活動を幅広く実施していくことがより多くの一般消費者のためになることから、効率的かつ効果的な広報活動が今後の重要課題となります。

今回これまで行ってきた「タイアップ等による出前講座」は、今の出前講座の枠組みを利用しながら積極的な展開を図ることで通常単独で行うよりも良い内容に発展してきた事例です。今後も、日常的に従来の相談対応はもちろんのこと、紛争の未然防止のために、他の色々な組織や団体と連携しながら積極的に自ら情報発信し「外に打って出る」ことを目指したいと思います。

謝辞：

大阪市立住まい情報センター井戸様、玉井様、本藤様、スタッフの皆様、(社)不動産流通経営協会 近畿支部の皆様、山王一郎様(前建設産業課長)、森川課長補佐、安廣課長補佐、城戸係長、橋本係長、出前講座の企画段階から実施まで大変お世話になりました。この場をお借りして厚く御礼申し上げます。

参考文献

- ・不動産取引の手引：(財)不動産適正取引推進機構
- ・これでわかる!『重要事項説明書』：(財)不動産適正取引推進機構