

前回、ジェイソン渡部さんからのお話 1

- ・NAR設立は1908年、NAR倫理綱領は1913年にでき、今年が100周年。
- ・道徳観を重視するのは結果的に消費者の安心感、満足感を高め、業者保護につながる。更にいえば消費者は市場での積極的な売買を行い、市場の拡大、ひいては業者の利益となる。
- ・物件情報を完全公開し、消費者にとっても透明性の高い市場になった結果、米国不動産市場の物件取引量は大幅に拡大した。
- ・米国不動産業界でも情報の完全公開は大手業者が猛烈に反対したが、終わってみたら杞憂であったことが分かった。
- ・今後、情報公開が成り、市場が活性化して行くにつれて起きる議論は「売手と買手の直接取引が盛んになり、宅建業者が無くなるのではないか」というものであるが、これも米国では杞憂であった。

前回、ジェyson渡部さんからのお話 2

- ・物件情報の完全公開市場は大企業にマイナスのダメージを与えるのではないかとされるが、それもない。集客力でいえば資本力のある大企業の強みは残るし、小さい企業は小さい割合の集客しか出来ないままである。しかしそれでも市場自体が拡大するので、誰も情報の完全公開市場を否定しない。
- ・これら不動産市場の透明化における唯一の良薬はレインズ運用に関するの物件情報の登録義務の厳格な運用と義務違反に対する必罰の実施である。
- ・レインズに依存せねば仕事ができないとなれば業者は否応無く規定を守る。また、物件情報が完全に登録されれば不動産流通市場は活性化し、業者は喜んで物件情報を登録することになる。

倫理綱領に盛り込まれた四要素

- 1) 動機 (Motivation)
- 2) しかるべき方法論 (Method)
- 3) しかるべき構造 (Structure)
- 4) 継続性 (Continuity)

動機（モチベーション）

誇り

- 誠実に顧客に接する（第1条規定）
- プロフェッショナリズム（第11条規定）

喜び

- 黄金律（序文規定） 人の役に立つ
- 仲間意識→お互い助け合う
（第13条、第15条規定）

恐れ

- ちゃんと守らないと仕事ができなくなる
（第17条規定）（第14条規定）

しかるべき方法論 (Method)

プロとしての鍛練 (第11条、第13条規定)

公平性 (第3条規定)

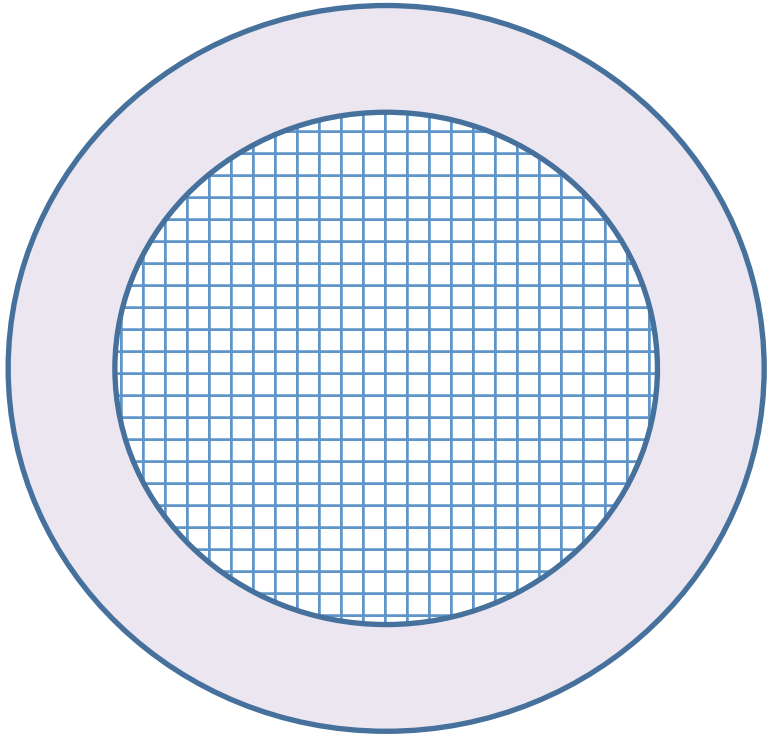
ー 協力業者(サブエージェント)という考え方

排除ではなく包摂の選択

不動産FC台頭時の対立から包括へ

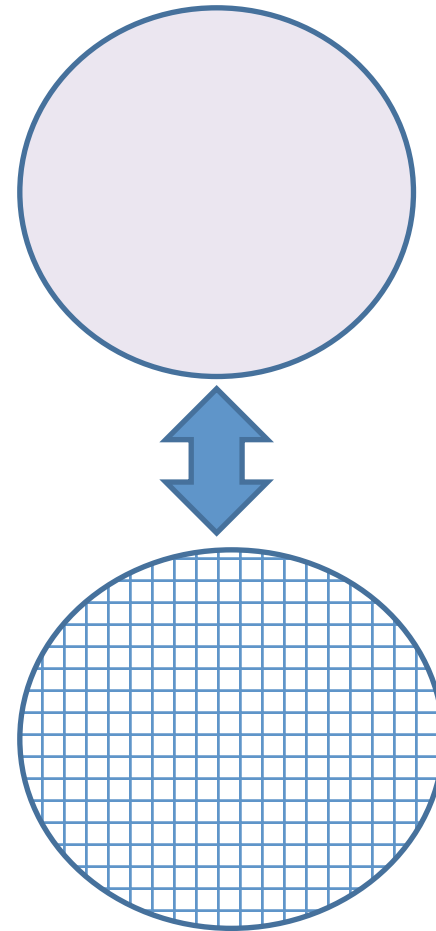
2007年の司法省からの独占禁止法違反提訴と和解

包摂



Realtor has one voice.
黄金律
序文・倫理綱領第3条

排除



しかるべき構造 (Structure)

- 三方への目配り (消費者、公共、業界)
- 専任媒介を基礎とする (第7条、第16条規定)
 - その上にサブエージェント制度 (第3条規定)
- MLSは専任物件のみを登録するのが基本方針 (MLS規約)
 - そうして他業者への報酬を確証する
- 透明性
 - クライアントが支払った費用から発生する収益はクライアントの同意なく受け取れない (第6条規定)
 - 自身が利害を持つ物件の仲介は行わない (第5条規定)
 - 別勘定制度の徹底 (第8条規定)
 - 必ず書面にする (第9条規定)

しかるべき継続性（Continuity）

履行するためのシステム作り（第17条規定）

- － リアルターが綱領違反していると思った場合、
誰でも(消費者でも)地区協会へ提訴できる

度重なる改訂

- － 100年間で36回の改訂