

2017年9月29日

宅建マイスター認定試験 合格発表

当センターは、9月29日（金）10:00に第一回宅建マイスター認定試験（8月24日実施）の合格者の発表を行いました。

受験者247名のうち合格者は112名、合格率は45.3%でした。

合格者の発表の方法は、下記の宅建マイスター認定試験のホームページに受験番号を掲載する形式といたしました。（解答解説も同時に掲載）

宅建マイスターホームページ <http://www.retpc.jp/meister/>

試験時間は90分間で、問題は四肢択一式が10問と、記述式は1つの設定事例に関連した3つの設問に答える形式でした。

前半の択一式問題は基礎的な業務の復習問題であり、後半の記述式問題では、設問1、2において宅建マイスターとしての調査能力・論理的思考を問い、設問3において取引の安全確保・契約の考え方を問うものでした。

具体的には、設問1と2について、宅地建物取引士として目の前にあるポイント、疑問点の解消・確認を行うことは当然ですが、宅建マイスターに求められる調査能力とは、顕在化しているリスクをコツコツ地道にきちんと調査することに加え、さまざまな情報から顕在化していないリスク、いわば内在するリスクをどう導き出すか、という点に比重を置いています。

また、記述式の設問3においては、特約とは定型の条文と違い、加えて売主・買主が結ぶ約束事であるため、違反すれば契約違反になること。記載内容に不足があっても過剰であっても多大なペナルティが発生するという点を重要視しています。宅建マイスターとしては顧客から信頼される安心・安全な取引について、若い宅建取引士を指導していく上で、この点の把握は必須のmatterとなります。

以上のような観点から問題を作成しましたので、「多くを記載することによる努力点」のない純粋な記述式問題となりました。これは、業界で例のない歯ごたえのある試験内容となっています。宅建マイスター認定試験については、今後もいわゆる“上級宅建士”への登竜門として充実させていく所存です。

<ニュースリリース問い合わせ先>

公益財団法人 不動産流通推進センター
事業推進室 TEL：03-5843-2075

本試験に合格した方を、宅地建物取引士の中でも高い資質を持ち、リーダー的な役割を担える人物、いわば“上級宅建士”として、「宅建マイスター」に認定いたします。

合格者には、10月中旬頃に「宅建マイスター認定証書」と、「宅建マイスターメンバーズクラブ（※）カード」を郵送いたします。

（※）合格者は、「宅建マイスター」の認定を受け、その後「宅建マイスターメンバーズクラブ」にメンバー登録され、専用サイトの利用などにより継続的にブラッシュアップしていただく仕組みとなっています。

【宅建マイスター認定者数（都道府県別）】

都道府県	H29年8月末時点 既存マイスター(人)	第1回宅建マイスター 認定試験 合格者(人)	都道府県別 合計(人)	都道府県	H29年8月末時点 既存マイスター(人)	第1回宅建マイスター 認定試験 合格者(人)	都道府県別 合計(人)
北海道	6	2	8	滋賀県	2	0	2
青森県	2	0	2	京都府	6	2	8
岩手県	1	0	1	大阪府	17	1	18
宮城県	5	1	6	兵庫県	11	2	13
秋田県	0	1	1	奈良県	0	0	0
山形県	3	0	3	和歌山県	0	0	0
福島県	4	1	5	鳥取県	0	0	0
茨城県	5	6	11	島根県	2	0	2
栃木県	4	2	6	岡山県	3	0	3
群馬県	4	0	4	広島県	6	2	8
埼玉県	18	8	26	山口県	1	2	3
千葉県	9	7	16	徳島県	1	0	1
東京都	105	36	141	香川県	2	2	4
神奈川県	28	12	40	愛媛県	2	0	2
新潟県	2	1	3	高知県	1	0	1
富山県	0	1	1	福岡県	4	3	7
石川県	2	1	3	佐賀県	0	1	1
福井県	0	0	0	長崎県	2	0	2
山梨県	3	1	4	熊本県	5	1	6
長野県	3	5	8	大分県	1	0	1
岐阜県	5	0	5	宮崎県	2	0	2
静岡県	14	6	20	鹿児島県	3	0	3
愛知県	13	4	17	沖縄県	4	0	4
三重県	1	1	2	合計	312	112	424

★ 第2回 宅建マイスター認定試験は、平成30年2月に実施予定です。詳細は決定次第、宅建マイスター認定試験のホームページにてご案内いたします。

宅建マイスターに関する問い合わせ先

TEL : 03-5843-2078 9:30~17:00 (土日祝、年末年始除く)

<ニュースリリース問い合わせ先>

公益財団法人 不動産流通推進センター
事業推進室 TEL : 03-5843-2075