

ぼくと 不動産 (仮)

～こっそり教える業界の本音～

原作：関田 タカシ

作画：三枝 言成





■
無料版
■

1
：
表紙

2
：
目次

3
：
まずは売物

5
：
媒介契約 仲介業者編

9
：
不動産業界に染まってきたと感じた時(1)

10
：
ポスト投函裏話

12
：
ポストの達人

13
：
縦型は難敵

14
：
不吉な亀裂

15
：
エリアの違い

16
：
ご挨拶

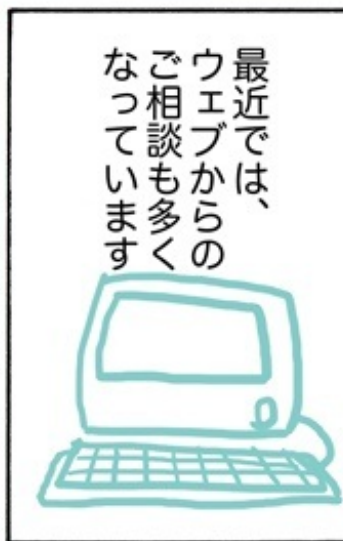
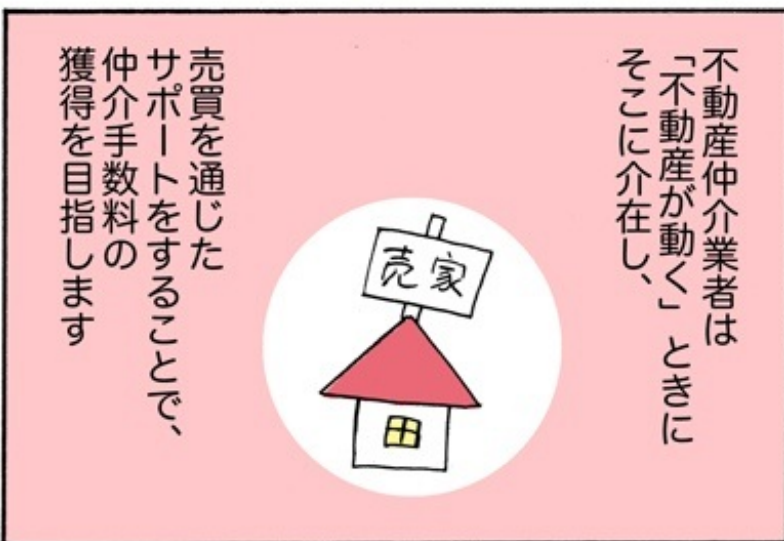


目次





まずは **売** 物



【主な売却理由】

いつ、どこで、
その売却理由と
需要が発生するか

- ・結婚 ・離婚 ・転勤
- ・相続 ・債務整理
- (子供夫婦と同居等で)
- ・不要になったため等々

「不動産」が
動く理由は、
ケースバイケース





媒介契約 仲介業者編



そもそも媒介契約って何？

「媒介契約」とは、**物件販売を依頼するための契約**です。
この媒介契約には以下の三種類があります。

- **一般媒介契約**
(複数業者との契約も可、レインズへの登録義務なし、定期報告義務なし)
- **専任媒介契約**
(1社のみ契約可、レインズへの登録7営業日内、2週間に1回以上の定期報告義務)
- **専属専任媒介契約**
(1社のみ契約可、レインズへの登録5営業日内、1週間に1回以上の定期報告義務)

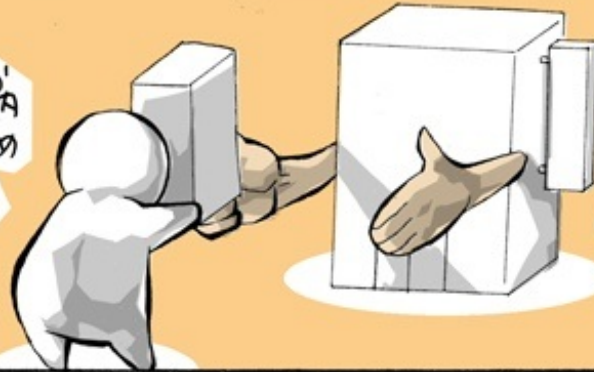


**ポイントは「一般」だと複数、
「専任」だと1社のみへの依頼となる点です。**

※購入バージョンの媒介契約書もあります

仲介業者にとって
「売主側仲介手数料」が
自社で受領できるか
否かの大きな分岐点
となります

お納め
下さい



どーも
どーも

それが
媒介契約
なのです



不動産営業マンが
喉から手が出る程
ほしいものー

ちょこっと知りたい
用語解説



“レインズ”って何？

国土交通大臣指定の不動産流通機構です。
この財団法人が提供しているオンラインシステムを
不動産業者は「レインズ」と呼びます。

平たく表現すると、
「不動産屋さんだけがみれるインターネット」です。

一般的な不動産検索サイトよりもプロ向けのため、
データとしての検索性が高く、成約した事例を見る
ことができるのが特徴です。



媒介契約

売主様編

それでは、売主様にとっては三種類の契約形態のうち、どれを選択するのが望ましいのでしょうか？

答えは「ケースバイケース」です。

以下に各々のメリットとデメリットを記載します。

■一般媒介契約

メリット

- ・複数の業者に依頼できるため、いろいろな会社の情報・見解を聞くことができる。
- ・業者は成約した一社のみが仲介手数料を得られるため、早期成約へ向けての競争起きる可能性がある。

デメリット

- ・価格の変更等の際に、複数の業者への連絡が必要となる。同時に、様々な報告・意見・提案がもたらされるため、判断に迷う場合がある。
- ・広告掲載等の優劣において、「他社の広告にも掲載されるから」という点で、力を抜かれる場合がある。

■専任（専属専任）媒介契約

メリット

・「社のみ」に依頼、その業者のみが売主側仲介手数料を得られるため、成約に向けてより力を入れる。

・価格変更等の際に、連絡窓口を一本化できる。

デメリット

・情報の囲い込み（買主側仲介手数料の取得も狙って）により、他業者への物件紹介等をせず、成約が遅れる、または成約価格が低下する場合がある。

※専任媒介契約と専属専任媒介契約とは大部分で同質ですが、「自己発見取引」における仲介の有無が異なります。

「知り合いや親族が買う可能性がある」「個人間売買も自分で出来る」といった方は、仲介を抜いた直接取引ができることがメリットとなります。しかしながら、何千万円といった金額・物件を取引するものですので、個人での直接売買は多くないため、「ほぼ同質」としての説明が多くなっています。

不動産業界に染まってきたと感じた時 ①

宝くじの当選金額を見て、

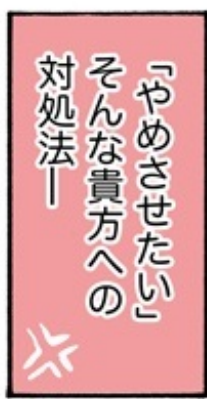
一棟ビルを想像した時。





ポスト投函裏話





※過労死は某上場企業での実話です。



ポストの達人



この方も
そんなプロ
の中の一人

どんな職業
にも「プロ」
がいます



投げ込み職人は
今日も行く…



…あら？
おかしいわね



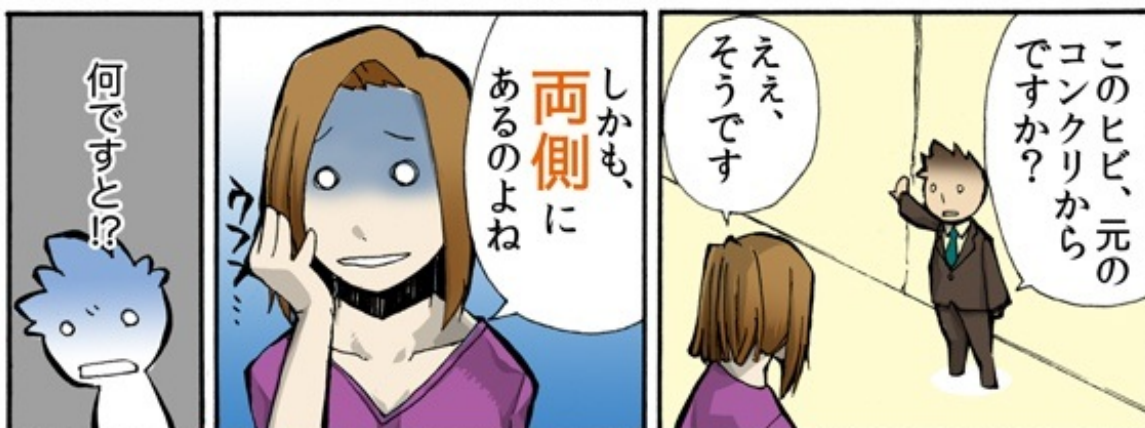
ちよつと!!
一体何の音!?

たて型ポストは難敵。





不吉な亀裂





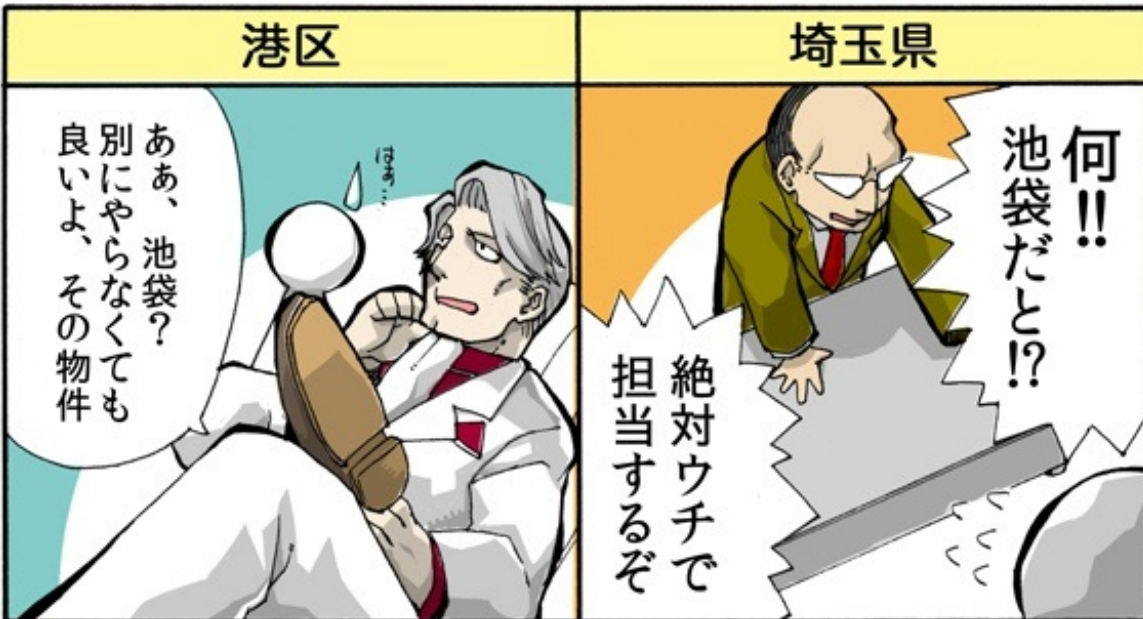
エリアの 違い



それが一番
顕著に現れて
いるのが、我々
営業マンです

不動産は
とても地域性の
強いものです

Q:池袋駅が最寄り駅の売却物件相談がきました



港区

埼玉県

ああ、池袋？
別にやらなくても
良いよ、その物件

何!!
池袋だと!?

絶対ウチで
担当するぞ



複雑。

埼玉県民

勿論、
これは極端な
お話ですが

池袋が「都心」か
東京の「外れ」か
だと捕えるかは
それぞれで…



ご挨拶



この度は、「(仮題) ぼくと不動産〜こっそり教える業界の本音〜」サンプル版をご覧いただきまして、誠にありがとうございます。

さて、(仮題)として発表させていただきましたが、この「不動産売買仲介業視点のコミックエッセイ」をiPhone/iPadアプリとして公開するにあたりまして、Twitterを使った正式タイトルの公募キャンペーンを行います。

「Twitterより、アカウント：@takashi_sekita をフォローしてください。
(http://twitter.com/takashi_sekita)

2.リプライ・もしくはDMにて【タイトル公募】：○○(↑付けていただくタイトル)として送信下さい。

厳正な審査の上、採用された1名の方に「iPad Wi-Fi 16GBモデル」をプレゼント致します。

ぜひ奮ってご応募ください。

また、正式版リリースの際には、TwitterのRTによる「iTunesカードプレゼント」キャンペーンを実施いたしますので、お見逃し無いよう、今のうちにぜひフォローを開始してください。

正式版で皆様にまたお会いできることをお祈り申し上げます。

尚、正式版の掲載予定の主要トピックは以下の通りです。

第一章 不動産屋さんへようこそ ・ やりすぎなチラシ ・ 仲介手数料の受領方法 他

第二章 仲介営業の日常 ・ 電柱広告 ・ 契約中の睡魔 ・ 宣伝活動の実態 他

第三章 オープンハウスにて ・ 引いちゃう落書き ・ 一戸建？ ・ 最後の水 他

第四章 驚きの物件 ・ 八方塞がり ・ 木造●階建 ・ 上の階とのお付き合い 他

第五章 営業担当とお客様 ・ 外国人のお客様 ・ 占い好きの人は ・ 好奇心旺盛です 他

第六章 営業担当の本音 ・ ローンは転職する前に。 ・ 査定の仕事 ・ お役所仕事 他

第七章 番外編 ・ 金利を下げる必殺技 ・ 銀行の対応 ・ 深夜残業 ・ メイドさん 他

これから売買のご予定のある方はもちろん、不動産に全く興味のない方にもクスリと笑っていただける、そんな1アプリに仕上げます。

全118ページ、フルカラー予定！ こうご期待！