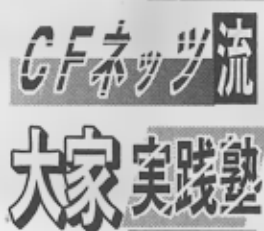


週刊住宅

2015年 住宅・不動産業界の主な出来事として、相続税改正やAirbnb、また杭データ偽装などが上げられる。そんな中、あまり話題になっていなかった大手不動産会社の物件困り込み問題。意外に知らない人も多いと思うが、物件の困り込みとは不動産会社が売却依頼を受けた際に、物件を他社には出さず



自社で抱え込むことである。

本来、業者が売却活動をする際に、専属専任媒介契約であれば5日以内に、専任媒介契約であれば7日以内にレインズ(不動産流通標準情報システム)への登録が義務付けられているが、売却依頼を受けた業者としては、自社で客付けできれば売り主・買い主両方

175 不動産を売却する際の「困り込み」問題

から仲介手数料を取得することができ売り上げが倍になる。そのようなことから、レインズへの登録は行うが、他業者が物件の問い合わせをしたところで「商談中」と、実際商談もしていないのに勝手に売り止めしているケースが往々にして行われている(某週刊誌によると、大手不動産会社の平均手数料率が5%を超えるケースもあるというの

言って日常と違ってもいいくらいである。一番の問題としては、大手不動産業者のブランドを信頼して一任している売り主がその事実を知らないということがある。実際には好条件で購入してくれる買主がいるのかもしれないのに勝手に物件が商談中になっており、時間だけが無駄にかかって、結果価格を下げることになるケースも

売主が知らないことが問題

好条件の買主を逃すことも

だ。

私たちが現場のスタッフからすると、今になって物件の困り込み問題など取り扱われているが、これは数十年も前から感じていることである。レインズへの登録が行われた瞬間から商談中(もちろんレインズに登録する5日や7日の間に買い付けの入ることもあるだろうが、その割には件数が多すぎる)など、はっきり

あるということだ。そのような問題から最近レインズでは、新たに「取引状況」という項目の入りが必要になったが、物件公開中になっても実際お問い合わせをしても商談中と言われてしまえば、はっきり言ってそれまでである。この情勢で今後も所有物件の売却を検討するオーナーさんは増えることが予想されるが、残念ながら現時点



CFネット

不動産コンサル
タント 山内真
也(CPM/C
CIM/2級建
築士)

山内によるセミナーのご案内
「今儲かるアパート投資のカラクリと、今知っておく高値で売るための出口戦略」
大阪開催：2月20日(土)
名古屋開催：3月12日(土)
詳しくはCFネットHP
まで(<http://www.cfnet.s.jp/>)