

# 不動産の悩み、問題解決に向けて・・・ 東京練馬 株式会社 昭和住地 03-3924-6001

TOP | 借地権の諸問題 | 借地・底地の売買 | 共有不動産の諸問題 | 共有持分権の売却 | 親子・親族間売買 | 任意売却・競売  
不動産調査・諸雑務 | 売買契約の注意点 | 不動産会社の選び方 | 相談相手の選び方 | 問題解決事例 | 会社案内 | 代表者紹介



私が対応させていただきます。  
株式会社 昭和住地 森進

## 不動産（仲介）会社の選び方

安全な不動産売買は不動産会社選びと担当者しだいです。

不動産(仲介)会社の選び方は意外と難しいものです。ほとんどの不動産(仲介)会社は法律を守って業務を行っておりますが、ごく一部に悪質な業者・イカゲンな業者が存在し多数のトラブルが起きていることも事実です。安全で円滑な不動産取引のためには会社の選び方はとても重要なことです。

また、売買の仲介業務は営業担当者がほぼ一人で行いますから、担当者個人の業務能力や仕事に対する取り組み姿勢がそのまま取引に反映されます。イカゲンで業務知識に欠けた営業担当者であれば売買取引にも支障をきたすでしょう。堅実な会社の誠実で実務に長けた担当者に出会えることがトラブルのない安全取引につながるものです。不動産(仲介)会社の選び方は慎重にしたいものです。

### 避けたほうがいい、不動産会社と営業担当者

- 広告の情報があいまい、販売図面(資料)などがズサンでだらしない。そのような会社は契約業務もズサンな可能性が大きいものです。
- 質問に対して明快に答えられないでアヤフヤに話す。いいことばかりを言い、物件の欠点などを言わない。異常に契約を急ぐ会社と営業担当者は要注意です。
- 異常にシツコイ営業担当者は早めに縁を切ったほうが賢明でしょう。報告・連絡・相談がズサン、約束にルーズでは安心な取引は期待できません。
- 厳しい売上げノルマに追われていけば、無理な営業をしかねません。
- 会社内の雰囲気や社員さん達の言動などに不快感、不安感を覚える場合。
- 営業担当者は宅地建物取引士の資格を持っていることが望ましいです。

不動産会社には、売買契約の前までに「宅地建物取引業法」で定められた土地・建物の「重要事項」を買主に分かりやすく説明する義務があります。買主の確認署名と押印がなければ契約はできません。また契約書には必要な記入事項が定められております。

ところが、現実には「調査不足」「説明不足」「知っているながら説明をしない悪意」、「あいまいな契約書面」「記入不足」「無知識と経験不足」などによるトラブルが多く起きていることも事実です。それが会社レベル、営業担当者レベルの行為なのかは様々でしょうが、トラブルのない安全な売買のためには、不動産(仲介)会社選びは重要なことです。

### 【 仲介会社の特徴と営業担当者のこと 】

#### ● 大手系列の仲介会社

なんと言っても、有名仲介会社としての知名度と信頼感があります。事務管理のシステムができていいる会社も多く、書面作成などには安心感ももてます。反面、営業さんは一人で売買案件を多数抱えていることと毎月の営業成績にも追われているために、遠くにある土地・建物(別荘なども含む)や手間のかかる売買業務は不向きでしょう。

また、営業さんは若い年代の方が多く、一般的な売買業務であればいいのですがトラブル解決型の込み入った売買業務も不向きかと思われれます。有能な社員さんがいる反面、経験の浅い方が多く、その業務結果は大きく異なります。可能であれば実務経験が豊富で勤続年数が長い社員さんがお勧めです。入社・退社が多いことも特徴でしょう。

安全で円滑な不動産売買のために営業さんに求めるべきことは、売主様にも買主様にも取引内容の事実を伝え、土地・建物の欠点等はもちろん、取引過程におけるトラブルの可能性などをあたり前のごとく説明できることです。また、「報告・連絡・相談」が適切にできること、意思の疎通がスムーズに行なわれることも大切です。これが売買の結果に大きく反映されるものです。

#### ● 小規模仲介会社

小規模の仲介会社では、代表者の経営姿勢が業務全体に反映されます。また、会社により業務能力の差が大きいことも事実であり、言い換えれば「得手・不得手」「当たり・ハズレ」が大きいということでもあります。売買の相談を1～2回してみても、相手方に不快感・不安感・疑問を感じた場合は早めに縁を切ることも大事でしょう。このような不快感・不安感は後々まで続く可能性が高いものです。人間には直感というものがありますから、あなたの感性を大切にすべきです。

代表者が、業務の全般にかかわる場合は代表者の力量が業務成果に直結します。特に、問題を抱えたトラブル不動産の売買などは問題の解決力・交渉力が重要であり、適切な相手を選ぶことができればより良い結果につながる可能性が大きいものです。大きな企業が込み入った不動産問題の解決を小規模会社に委託しているケースも多いものです。

大手系会社と重複することですが、良いことばかりではなく本当のことを言ってくれること、「報告・連絡・相談」が適切にできること、意思の疎通がスムーズに行なわれることが大切なのは当然です。

いろいろと書いておりますが、弊社は小規模会社の典型であり、私はその代表です。悪しからず・・・です。

#### ● 中規模仲介会社

中規模会社は大・小会社の長所・短所持ち合わせた形態です。業務内容の幅も広く仲介業務と新築建売住宅などの施工・販売をしている会社も多いものです。また、特殊性を持った実力のある会社が多いことも特徴でしょう。「当たり・ハズレ」が大きいのは小規模会社と同じです。

以上のように大・中・小の会社にはそれぞれの特徴があります。大手系列会社の「システム化」された業務形態を選ぶか、中・小会社の柔軟な業務形態を選ぶかは、あなたの判断しだいとなるでしょう。

### 仲介会社の情報発信力

近年、不動産流通においてはインターネットによる情報公開などにより、会社規模による情報発信力に大きな違いはありません。

不動産業者間の情報ネットワークである「レインズ情報(国土交通省が指定する不動産流通機構)」や「アットホーム」、一般のお客様向けの情報網である「ヤフー不動産」「アットホーム」「不動産ジャパン」など多々あり、大・中・小の不動産会社が積極的に利用しております。東京の不動産業者が遠くにある売却不動産をネットワーク情報で公開し、販売活動ができるシステムも既にできており営業可能な地域も広がっております。

### 売却・購入を依頼する時の基本と注意点

売却、購入を依頼する時の基本は、あなたが頼みたいことに「適切に対応できる態勢ができていいるものか」「業務を任せられる営業担当者なのか」を早い時点で見極めることです。

参考ですが、あなたの近くにある土地や建物を購入する場合は、大手系仲介会社の選択も正しいと思います。ただし、売却の業務を頼む時は、大手系もいいでしょうが他の選択肢もあるでしょう(何故かは、ここでは書くことはできません)。そして、問題・トラブルなどを抱えた不動産の売却では、案件に対応できる特殊性のある会社を選ぶ必要があるでしょう。会社の業務内容などを知るには会社のパンフレットやホームページなどで判断するしかないと思います。

なお、会社は選んだとしても、売買業務の成果は営業担当者の「力量・努力」が反映されるものであり、あなたのご依頼に対してどこまで集中し、誠実に努力できるかが重要です。仲介業界の営業さんは売上げに対する歩合給が大半であり個人プレーヤーが多いものです。できることなら業務能力の高い、誠実な担当者を選びたいものです。いい営業さんに出会えることがラッキーなことです。

ただし、良い営業担当者と巡り合えるかは「その時の運と縁」「当たり、ハズレ」があるものです。また、相手の業務能力や人間性はなかなか分からないものですが、1、2回相談をしてみても、疑問や不快感を感じた場合は、早めに対処すること(断ること)も大切です。

弊社でも、不動産売買の仲介業務をおこなっております。小さな事務所ですが東京都心のビルなどの売却、一般的な土地や建物、遠くにある不動産、諸問題(トラブル)を抱えた不動産の売却など、様々な取引に対応しております。遠方では鹿児島県指宿市、青森県三沢市への出張業務、静岡県伊豆方面、長野県軽井沢、山梨県清里方面などの別荘地・山林の売買業務もおこなっております。

仲介会社でお悩みのときは、お気軽にご相談ください。私、森が対応させていただきます。

[事例集はこちらをクリック](#)

悩むより解決へ向けて、お気軽にお問合せください。  
**03-3924-6001**  
Eメールでのお問合せは、[こちらをクリック](#) (お問合せフォームへ)

▲このページの先頭へ

TOP | 借地権の諸問題 | 借地・底地の売買 | 共有不動産の諸問題 | 共有持分権の売却 | 親子・親族間売買 | 任意売却・競売  
不動産調査・諸雑務 | 売買契約の注意点 | 不動産会社の選び方 | 相談相手の選び方 | 問題解決事例 | 会社案内 | 代表者紹介

株式会社 昭和住地 TEL 03-3924-6001 FAX 03-3924-6035  
〒179-0076 東京都練馬区土支田 3 丁目 22 番 8-201 号 E-mail: info@showa-juchi.com URL: www.showa-juchi.com