

売主はなぜいつも損をするのか



不動産業者が情報を隠す 「囲い込み」とは

不動産業者（仲介業者）が売主と物件の媒介契約を結ぶと、仲介業者はレインズという情報システムサイトへ登録することを義務付けられています。レインズは不動産業者間で情報交換や共有ができるサイトなので、物件を登録することによって、多くの業者の目に留まり、買い手が見つかりやすいというわけです。

ところが、この業界には囲い込みと言って、物件の情報を他社に対して隠す悪しき慣習があります。

囲い込みを理解するには、この業界の両手取引というものを理解しなければなりません。売主と媒介契約を結んだ仲介業者Aが、買主も自身で見つけてくることができれば、売主と買主双方から仲介手数料がもらえる、これが両手取引です。

一方で、仲介業者Bが買主の仲介をした場合、Aは売主からしか手数料がもらえません。これが片手取引です。両手取引をめざしたいAは、Bから購入を検討しているお客様がいる旨の相談を受けても、もう購入が決まりそうなお客様がいる、売主の都合がつかないなどと虚偽の説明を行って物件を囲い込むわけです。

媒介契約しても積極的な広告はしない

レインズの物件情報には同業者に向けた「広告転載区分」という項目があるのですが、大半が「不可」となっています。これは一切、この物件については広告宣伝活動をしなくてくれということになります。要するに囲い込むぞと言っているわけです。

ちなみに「広告可」は書いてあるそのまま、「広告可（但し要連絡）」はこちらの承諾を得てからにしてほしいということです。

もうおわかりと思いますが、これは売主にとって大きな不利益となります。こういう業者は売主に対して、問い合わせが無い、あっても内見には至らないなどと適当なことを言います。そして、もう少し値下げしませんか、安くなるけれど買い取り業者へ売却しませんかなどと言い出すのです。

業者は値下げしてでも両手取引がほしい

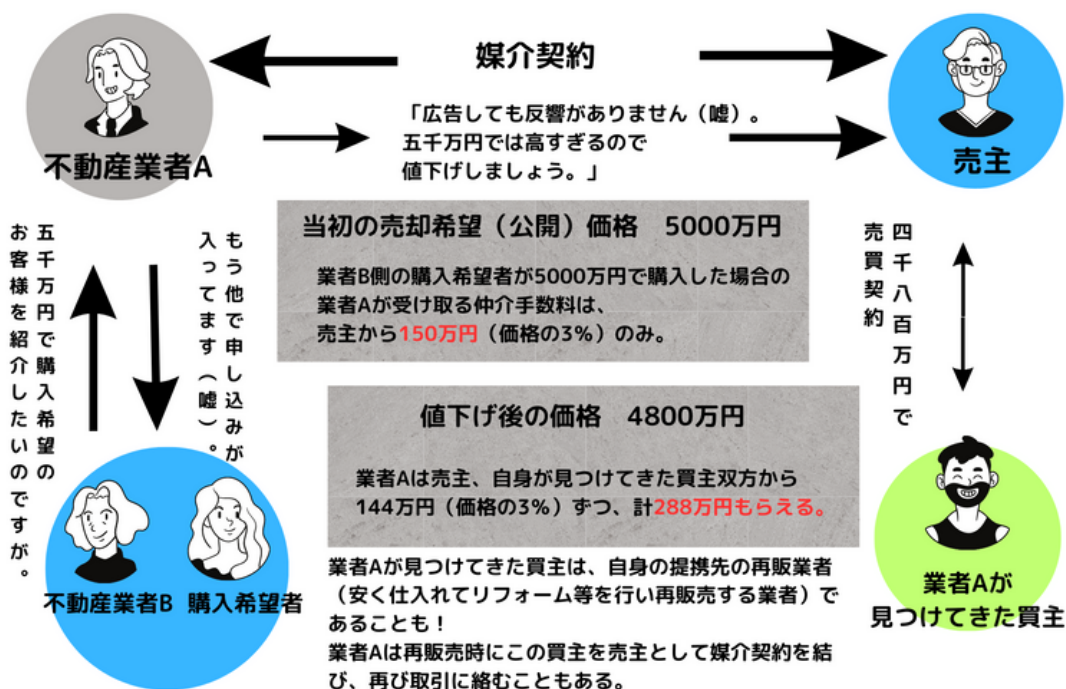
5000万円の物件の仲介手数料が3%の150万円。業者とすれば片手取引だとそれだけです。しかしながら、4800万円に値下げしたとしましょう。3%は144万円。両手取引だと2倍の288万円です。誰が損をしているのかは言うまでもないでしょう。

囲い込みが行われていなければ、5000万円で売れたかもしれません。しかも、買主が買取業者だったとすれば、リフォームを施して再販する際にはまた囲い込みを行った当該業者が媒介契約を交わして関わるということもあり得るわけです。腹立ちますよね。

あまり詳しくない売主は、「値下げすれば業者だって損をするのにあえて提案してくるのだから仕方ない」と考えて、それに応じるわけです。

大手チェーンなら広いネットワークがあるから大丈夫というのも幻想です。

社内の情報共有なんて怪しいもので、支店同士がライバル関係にあって、あえて同じ会社の間でも情報を囲い込んだりさせるケースも見られます。



うんすい宅建は一切、隠しません

当社は売主様と媒介契約を結んでレインズに掲載する際は、必ず「広告可」として一切の条件を設けず掲載し、広く他の不動産業者へ買主様を紹介していただけるよう呼びかけます。

また、不動産ポータルサイトなどに掲載する場合でも、他の業者に対して積極的に広告していただけるよう工夫します。もちろん、売主様が広く宣伝することを望まれないときは、その限りではありません。

絶対に売ること、買うことを前提にはしません

売るタイミング、買うタイミングというのは人それぞれです。ご相談や問い合わせをいただいたからといって、必ず売ること、買うことを前提で話を進めるようなことはいたしません。

うかがったお話しの内容や、必要な調査等を踏まえて、今は売ってはダメ、買ってはダメということを上申しすることもあります。

私、阿部浩一は法律を犯していないからといって、モラルや倫理に反するようなことをしてまでお金を稼ぎたいとは思っていません。それを営業努力、企業努力などと呼ぶのは間違っています。

とかく排他的傾向のある不動産業界ですが、お客様に対しても同業者様に対しても、情報を囲い込むようなことはせず、オープンにすることを約束します。不動産の売却や購入をお考えの方、ぜひお気軽にお問い合わせください。

