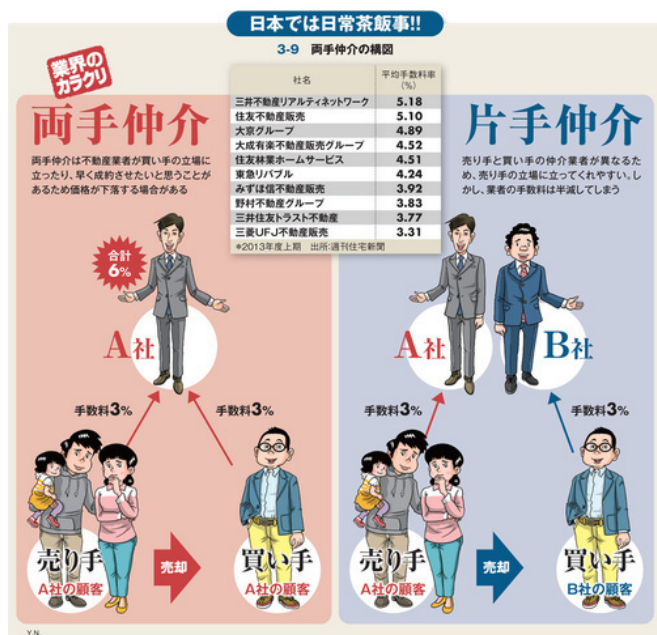


ヤフー VS 不動産業界 2

前回の続きの『ヤフーVS 不動産業界』です。(公社)全国宅地建物取引業協会が2月29日に予定通り、2月下旬でヤフーへの物件情報の提供を取り止める発表を行いました。そもそもの発端は、ヤフーがソニー不動産へ出資し、昨年11月から『おうちダイレクト』というサービスを始めた訳ですが、そのサービスはソニー不動産しか扱えず、ポータルサイトの中立性が問題視されたからであります。また、実はそのことだけではなく、ソニー不動産が行っている仲介は、不動産業界の商慣習に一石を投じたものとなっております。



左記図は、週刊住宅新聞が作成したものです。両手仲介、片手仲介の説明及び手数料率を示したものととなります。片手の仲介手数料が3%で、トップの不動産会社の手数料率が5.18%ですから、ほとんど両手取引になります。ただし、それ自体は違法な事ではありません。

問題は、俗にいう物件情報の囲い込みであります。不動産業者が売りの依頼を受けた時には原則、指定流通機構に物件の登録をしなければなりません。そこに物件を登録すると、全国の不動産業者が、その売り情報を知ることができ、購入希望者がいれば、物件を紹介できます。囲い込みというのは、あえて

両手取引を成立させるために、他業者へ紹介しないという事です。ここまでは100歩譲って、よしとしても、例えば2000万円の物件を1900万円で買いたい、というお客様を他業者が紹介しても、自社の購入希望者で1800万円のお客様がいた場合、両手が欲しいがために後者と契約をする場合。これは、業者の都合であり、売り主の不利益という事になります。上記図の手数料率をみると全てとは言いませんが、少なからず行われているのでしょうか。実は、そこに風穴を空けたのがソニー不動産になります。ソニー不動産はこの両手取引を行わないという事を標榜しております。

不動産業界のヤフーへの物件情報提供の取り止めとは、中立性とは言いながら、両手取引を行わないソニー不動産(親会社はヤフー)に対する、圧力であることは明白だと思います。物件情報は広範に知れ渡った方が、消費者にとって有益です。マッチングの機会が増えるのですから当然です。しかし、それを止めるという事は、片方では、物件流通の促進を謳いながら、今後も両手取引を行いたいと不動産業界が主張している訳で、本末転倒な話であります。そして、消費者には何のメリットもありません。この出来事が、業界の悪しき商慣習の見直しにつながればと思っております。

話は変わりますが、弊社の高垣が3月29日で退職することになりました。約5年間一所懸命に仕事に取り組んでもらいましたので、合わせてご連絡させていただきます。 塩田了丈