

平日不動産

9月8日のネットニュースで、「平日不動産」という会社が紹介されておりました。平日に、案内、契約、引き渡しの手続きが出来れば、仲介手数料を50%OFFにするとの事です(全ての物件ではないということです)。名前が平日不動産ということもありますが、土、日は定休日だそうです。働き方改革、コロナの影響もあり、ひと昔前に比べると大分働き方は変わってきました。不動産業者と言えば、水曜日休みのところが大半です。理由は、取引が水に流れないようにとのようですが、その流れが今でも続いているのでしょう。また、不動産業界は横の繋がりが深い業界でもあります。営業がご案内する物件は決して自社管理の物件だけではありません。他社が管理している物件もご案内します。水曜日に営業しても、他業者が休みですと案内したくても出来ないため、必然的に休みが横並びにならざるを得ない状況となります。

もし、他社の物件を紹介する必要がないというスタイルで営業を行えば、水曜日に営業することに何ら問題はありませぬ。また、売却相談や管理の相談であれば、他業者が営業している必要もありません。また、言わずもがなだと思いますが、今はインターネットで何でも調べることが出来ます。元付け(所有者様と直接契約している)会社を調べるのは容易になりましたので、直接元付けに問合せするケースも増えていると思います。また、お客様自体の職場環境も変わってきていると思いますので、今後、不動産業者の定休日も変わっていくのではないかと思います。

元付け業者に直接問い合わせするケースが増えてきたとは言え、インターネットが普及してきた頃、今後は元付けにならなければ生きていけないのでは、と言われた時期がありました。結果は意外と違います。弊社も元付け物件を募集していて、何故直接お客様が来ないのかなと思う事もありますが、信頼できる仲介営業マンとの関係はとても大切であるということの証左だと思います。もっとも、車でも同じ価格なら、信頼できる営業マンから買いたいと思うのが人間の心だと思います。実際、元付けと話をしても、他の仲介業者と話をしても、取引コストは仲介手数料になりますので変わりませぬ。ましてや、その金額が安くなるのであれば、選ばない理由はありません。ただし、不動産業者によっては下記記載の問題があります。

以前も書いたことがあるのですが、不動産仲介業者によっては、他の仲介業者に物件を紹介してくれないケースが存在します。所有者様からの物件依頼の契約状況にはよるのですが、原則は紹介しなければいけない事になっています。何故かという、仲介手数料を売主様、買主様両方からもらう(両手)ためです。他業者が客付けすれば手数料は半分になります。もちろん、両手自体は違法ではありませんし、購入希望者を多く抱えていれば、必然的に両手になるケースはあります。問題になるのは、両手をもらうために、良い金額の話を断り、価格を下げて自分のお客様と成約する事です。買主様にとっては良いかもしれませんが、売主様には大きな不利益が生じてしまいます。平日不動産がどのような物件を50%OFFにするかは分かりませぬが、残念ながら両手至上主義の元付け業者との闘いは避けられないのかなと思っております。

塩田了丈