

フリーの立場で不動産売買 規模やジャンル問わず取扱い可能

不動産エージェント インタビュー

RE/MAXは米国発の不動産チェーン。1973年に立ち上げられ、現在世界114カ国で展開している。特徴は加盟店の営業スタッフが会社に雇用されない個人事業主「エージェント」として活動する点にある。大阪市のライフコンサルティングに所属する小谷真千子氏はキャリア4年目。2年目には日本で活動するエージェントの中で1位の成績をとったこともある実力の持ち主だ。活動内容についてインタビューした。

不動産の課題を一気通貫顧客自線のパートナーに

「エージェント」という立場について詳しく教えてください。

小谷 RE/MAXの理由はなんでしょか。エージェントは全世界で約13万人、日本には約2500人います。宅建業務を行う関係上、チェーンの加盟店に「所属」はしますが「雇用関係」は結びません。立場としては個人事業主・フリーランスになります。ですから、私一人の判断で、どのような不動産を取扱っても構いませんし、活動エリアも定められていません。「売らだけ」「住宅だけ」などという縛りがなく、依頼主のニーズに合わせて、利益の最大化を実現できる柔軟な提案を行えるのが最大のメリットです。

1位を獲得できた理由はなんでしょか。

小谷 私はハウスメーでも直接的な営業業務を行っていませんし「所属」はしますが「雇用関係」は結びません。立場としては個人事業主・フリーランスになります。ですから、私一人の判断で、どのような不動産を取扱っても構いませんし、活動エリアも定められていません。「売らだけ」「住宅だけ」などという縛りがなく、依頼主のニーズに合わせて、利益の最大化を実現できる柔軟な提案を行えるのが最大のメリットです。

・高齢者施設の開設用地探し、倉庫の売買や賃貸仲介に始まり、マイホームの売却・リフォーム、相続に関する相談など、法人や個人物件のジャンルや規模問わず取り扱っています。エージェントどうして協力・連携することもあるんですか。

私があり得意としない分野の依頼が寄せられた場合には、それを得意とするエージェントに協力してもらったこともあります。

「依頼する側にとっても、エージェントを活用するメリットはなんですか。」

小谷 エージェントはどのような業務にも対応できますので、不動産に関する全ての相談先を一本化できます。不動産取引は多くの金額が動くこともあり、資産状況、法人であれば経営状況などといった、かなりセンシティブな情報を開示しなくてはなりません。それを安心して開示できる程に信頼関係を築ける不動産会社や担当者を探るのが大変です。しかし、信頼できるエージェントを一人確保しておけば、その問題は解決しますし、些細なことでも気軽に相談できるようになります。例えるならば、自分の健康状態を何でも話せる主治医を持つようなものでしょうか。

不動産会社の従業員として活動していると、営業ノルマもあり、どうしても「目先の結果に繋がるかどうか」を重視して仕事をしてしまいがちです。例えば「2〜3年後に中古ビルを1棟買いたい」という要望が寄せられたとしても、目先の結果が欲しい担当者の場合には「今、買うのがお勧めです」という対応になってしまいます。また、購入希望者の資産状況の面からローンを組みにくいと思われる場合でも、多少無理してでもローンを通してしまい、結果として購入者に毎月の返済で苦勞をさせることにもなりかねません。エージェントは、そうした他人が定めた数値目標に縛られることがありませんので、長期的な依頼に対して最後まで伴走することが可能です。



RE/MAX L-Style エージェント 小谷 真千子氏

「エージェント」という立場について詳しく教えてください。

小谷 収益は手数料収入ベースで全国2位、2年目に念願の1位となるのができました。



小谷 エージェントは、