

フリーで不動産売買

施設用地探しなどで手腕

1973年にアメリカで立ち上がった不動産ネットワーク、RE/MAXは各営業スタッフが独立した起業家(エージェント)として売買仲介などを行うビジネスモデルを展開している。現在世界114カ国で約13万人のエージェントが活動しており、日本のエージェントは約2500人。その中で国内トップの成績を取ったのが、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だ。高齢者施設の開設地探しなどで手腕を発揮している。



RE/MAX L-Style
エージェント
小谷真千子氏

テイキング業務に携わり、2014年にRE

2年目に成績日本一

／MAXジャパンに入社しましたが、当初は加盟店の募集業務を担当していましたが、17年にエージェント契約に切り替えて、現在に至ります。1年目は手数料収入ベースで全国2

位の成績でした。2年目に念願の1位を達成しました。

——エージェントの立場について詳しく教えてください。

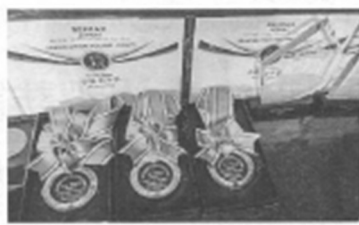
小谷 宅建業務を行う必要上、法人(ライフコンサルティング)に所属はしていますが、そこ雇用関係は結びません。個人事業主・フリーランスとして不動産売買などの業務を

行います。——エージェントの立場で活動することのメリットは。

小谷 会社員は、その会社の商品しか扱えません。例えば、分譲マンション会社の営業ス

関西西

▲成績優秀者として送られたメダル類



め、何年か後に十分な資金ができてから分譲マンションを買ってもらう、などの柔軟な対応が可能です。

目の前の成果に促されない動き

——介護業界について、どのような形で関与していますか。

小谷 「新規で施設を開設したいので、土地を探して欲しい」という依頼を受けることがよくあります。また「何を扱ってもいい」ので、土地探し以外にも、現在利用されていない元施設や、施設に転用

できる物件を探すことで、施設に入居した高齢者の自宅の売買や賃貸、従業員の住宅や寮の確保、また経営者個人の住宅探しやリフォーム、相続に伴う不動産相談など、あらゆるシーンに私一人に対応できます。エリアは全く問いません。

——ほかに、エージェントを活用するメリットは。また、エージェントとの上手なつきあいは。

小谷 企業に所属している営業スタッフですと、月ごと、年ごとのノルマがありますので、どうしても「目先の成績になる仕事」を優先してしまいます。「数年先に高齢者住宅をもう1棟を作りたい」といった時間がかかるといって、あまり真剣に動いてくれないケースも考えられます。不動産の売買に際しては、資産状況を明らかにしないと、いけません。主治医の長期的に付き合いたい、些細なことでも気軽に相談できる関係を築くことが必要です。

「何でも扱える」最大のメリット

——経歴について教えてください。

小谷 大手ハウスメー

カーで15年程勤務していましたが、営業には直接携わりませんでした。その後は外資系生命保険会社でライフプランナーのヘッドハン

料収入ベースで全国2

ンション会社の営業ス

しかし私はフリーランスですので、何を扱っても構いません。先程のようなケースでは、当面の間は賃貸マ

ンションへの入居を勧

め、何年か後に十分な資金ができてから分譲マンションを買ってもらう、などの柔軟な対応が可能です。