

〔サンプル版〕

# 私は不動産屋

田螺源五郎／著

第1巻

---

第4話「**給料明細**」

稼ぐ人は稼ぐけど…。

第14話「**価格が違う**」

多棟現場で売れない物件が価格変更になりますよね。

第2巻

---

第38話「**マンションにしますか?**」

鍵一本の快適なマンションにも買い替え時の落とし穴が……

第48話「**不動産屋を騙した人**」

ひどいわ! あんなに尽くしたのに……

「私は不動産屋」  
**製品版好評販売中!!**

第1巻400円(税込)

第2巻500円(税込)

禁無断転載

<http://www.dex-one.com/>

稼ぐ人は稼ぐけど…。

### 不動産屋の給料明細

我々の業界では、固定給だけでやっていける人は少ないでしょう。それこそ、大手の開発屋さん達位でしょうかね。

基本的には歩合給で稼いでいます。これだから本人に山師的発想でもなければ稼げないということですよ!!

収入といえば……。

1 / 基本給      たいていの不動産屋の基本給は低いです。知っているところだけで最低10万円高くして25万円ですね。しかし、3カ月契約がないと

解雇されるか大幅減額されます。年次昇給とかは聞きませんし、また、ブローカー的なフルコミッションの場合は基本給がありません。

## 2 / 歩合給

歩合とは実質的な仲介料の何パーセントと決まっています。一番多いのは20%と聞きます。ブローカー的なフルコミッションの場合は50%前後でしょうか？月に一契約で充分食べられます。

## 3 / 手当て

宅地建物取引主任者・建築士等の資格手当てがそうです。最近の不動産屋ではこの手当てを支給しないケースが増えていくようです。

## 4 / 紹介料

リフォーム・新築工事・保険手数料がそうです。ちよつと、ぴんきりなので書ききれません。

5 / お小遣い　今はくれるところが極端に少なくなつたとはいへ、一般客から1万円、業者から5万円位貰える場合があります。

6 / その他　以外に多いのが、個人事業者を含め、自分で会社を経営している人です。今は多忙のため休職中ですが、実は、私もそうでした。

我々の業界は零細企業だけでなく、準大手位までは社会保障が充実していません。

多分退職金まで支給する会社は数%しかないと思います。一番厳しいのは、歩合が残っている状態で退職してもそこまでの歩合は回収できません。もう泣き寝入りです。私も過去そうでした。

#### 第4話 ■

## 【価格が違う】

多棟現場で売れない物件が価格変更になりますよね。

価格変更はとても気になるお話です。

一団の分譲地で、売れ残った物件がドンドン安くなっていくお話を、よく聞きます。

数年前なら、業者を相手に、訴訟を起こされたお客様もいらっしやっただろうですが、私が個人的に思うのは、『後の祭り』で『そんなことで騒ぐなよ!』って感じです。

そもそも価格設定は、その時点での実勢価格に基づいてつけられます。何も、値引きを想定して高めに付けている訳ではありません。



先客からクレームが云々ですが、基本的にはありません。何故なら、買い替えのお客様の場合、買い替え資産を売却した時点でも価格が高かったのです。

ですから、価格だけを見てとやかかいつてくる人はいませんね。みなさん穏やかに、「不動産価格が下がりましたね。」といっけてくれます。

それに、初期に買ってくれた人は、希望どおりの立地を選べるのですから……。

価格のお話からは少しずれますが、私が仲介専門店にいた頃、媒介物件のすごく多い会社がありました。

しかし、価格が相場に比べて高いのです！ もちろん、案内も入らないようです。

そこで、すごく価格を下げてまた売りに出されるか、違う業者に売りを依頼します。仲介は、売主からも手数料をもらえるシステムなので、媒介を取ったもの勝ち的な考えを持った人が多いのです。

売出価格は4000万円なのに、成約価格は3000万円なんてざらにあることです。

まあ、査定が甘いせいでしょうが、適正価格!?で値交渉を入れると、売主さんがとても怒ったりするのです。

「この価格で売れるっていったじゃないか!」と……。

ご自宅を売りたい場合、値つけを慎重にしてくれる業者を選びましょう!!

さて、建売のお話ですが、売れ残った物件は基本的に大バーゲンというのも少なくないのです。

一年以上、売れ残った住宅は新築とは呼べませんから、大幅値引きを期待できずでしょう!! 半値も夢でない!! みんな、急げ!! 多棟現場へ!!

でも、半分冗談です。会社には一棟ごとの損益も計算していますので、ある程度以下にはしません!! 価格が低くなればなる程、我々がもらえる仲介料が減りますから……。

間に入っている不動産屋さんは自分の利益を確保しつつ、「これだけ値引きさせました!!」なんて、しゃあしゃあといいます。

まあ、もつとも仲介業の不動産屋は売主にはいい顔、買主にもいい顔しなければ

ばなりませんから、ここが、我々よい不動産屋の腕の見せ所なのです。

価格交渉の極意として例えば、提示価格、つまり売主希望価格から100万円  
の値引き交渉が入ったとします。

そこで、売主様のところへは買つけを改ざん（価格を書き換え）して、200  
万円値引きとして売主様へ提示します。

もちろん、そんな価格では通らないので売主さんからの「せめて100万円値  
引きなら対応します。」という台詞を期待したりします。

これで契約が決まりなのです!!

絶対、値引かないとしたらどうするか？ そんなことは、買つけをもらう前に  
事前に分かっているのが、「良い営業マン」なのです。

その場合は次のように説得します。

- ・ せっかくなついたお客様を棒に振っていないのですか？
- ・ 次に良いお客様が現れる保証などありませんよ！

・せめて希望価格の半分でも値引きしてあげればまともります！

・売主様の懐も心配ですが、買主様の懐も心配なのです……。なんてね！  
それで、買主をまとめて仕上げるわけです。

たまに、そのまま200万円の値引きOKなんてことがあります、その場合は買主様に「私が気持ち分値引きしてくださいるように特にお願ひしましたから……。」と恩を売ります。

これで、二軒目もバツチリです!?

売主の皆様、買いつけは印鑑を押ししてある原本を確認しましょう!!

## 第14話 ■

## 【マンションにしますか?】

鍵一本の快適なマンションにも買い替え時の落とし穴が……

マンション屋さん気を悪くしないでね!?

私が、マンションを買っていたら、こんなことは書けなかったでしょう。

さて、マンションの最大のメリットって何でしょう? 異論はあると思いますが、私が思うには、「快適性」だと思います。

では、その快適性には何があります?

まず、眺望、セキュリティ、マンション自体の耐火性・耐震性などの性能、コミュニティ（マンション共同体として）などが挙げられます。

事実便利だと思います。

しかし、マンションに住んでいて、人は、不足部分や不満な部分を持った時、例えば「子供が大きくなったので、もう一部屋欲しい」と、感じられた時に考えられる対応策といえ、買ひ替えする以外にありません。

当然マンションには増築が許されないので。それ位はご存知ですよ。

今の世の中、マンションを買っても、賃貸物件の家賃並で支払いが可能なのかも知れません。

でも、そのローンが35年続くのです。想像して見てください。おじいちゃんおばあちゃんになっても、階段を上がれますか？ エントランスからドアまでの距離は、長く感じませんか？

建て替えを心配される方もいらつしやいますが、それは戸建でも同じこと。違うのは、自分の意志だけで建て替えが出来ないということです。

眺望？ 目の前に、同じようなマンションが建つたら……

不動産屋は、予言者ではありません。天声も聞こえませんから、将来について

は明言しません。

ただ、売っちゃえば後は知らん、という営業が多いのは実に嘆かんばかりです。

しかし、こんなことを不動産屋、マンション屋に聞いても、

「将来のことは、その時になってからお考えになられても遅くは無いですよ。」

「しつかりとした、管理組合がありますから。」

「最近はバリアフリーになっていています。」

しつかり、応酬話法は完成されています。

最後にぶつぶつ言うお客さんには売らなきやいいのですから……。

おとなしくマンションを購入してから、数年が建ち、前述のような問題が発生した場合、皆さん買い替えを検討すると思います。

しかしここ数年、いや私だけの主観かも知れませんが、十数年の間に買い替えをする場合、多額の追い金、つまり売却損が必要になる事でしょう。

売って、なおかつ赤字を、自分の貯金で賄わなければならないってことです。もちろん、買ってもらう為に！

その理由は、35年返済で借入金を起した場合、10年で減った元金は数百万、それも四捨五入した場合、ゼロだったりして……、いえいえこれは冗談です。

それぐらいしか減っていません。つまり、ほとんど買った値段以上で売却しない限り、売却益は出ないということです。

この落とし穴、ワナは、諸費用を含めた多額のローンを、長期に渡って支払い続けることにあります。

3000万円のマンションに、諸費用250万円を足した分の借入金は、いつまで経っても減らないものです。

もちろん、厳密にはちよつとずつ減りますよ。

安易に、マンションをご検討されている方、ご熟考を!!

## 【不動産屋を騙した人】

ひどいわ！あんなに尽くしたのに……

なんだか、カマッぽくなってきたなあ……

雰囲気も、自分で盛り上げちゃったりして。なんて冗談はさておき、お客様の  
中にも、営業を引っ張りまわした挙句に、よその会社で契約してしまうなんてこ  
とあります。

いちいち腹を立てていたら、富士山も噴火しかねないので、そんなことを繰り返すうちに、自分のどこが悪いのか真剣に悩んだりします。だから髪が薄くなるのかなあ。

一番記憶に残っているそのお客様は、自称お金持ちでした。

どこがお金持ちかというと、資金を、『現金や預金でなく、不動産投資につき込んで』

例えば、『競売で落としたビルなどの物件を管理したり、利益を上乗せして、利ざやを稼いだりしている』と、おっしゃっていた方でした。

この方、私を不動産屋の営業、として見ている訳でなく、無料の不動産アドバイザーとして利用されていたのです。

後から知ったこの事実を、他の不動産屋に聞いた時は、心底腹が立つ反面、自己嫌悪に陥りました。

そのお客様を、始めてお見かけしたのは銀行のロビーでした。

とある決済があつたので、その銀行の融資担当者に、最後のお礼を申し上げていた時、その方に声をかけられました。

「君、不動産屋さん？ 事務所どこ？ 行くから教えて！」というではないですか!?

私は当然「ラッキー」と思い、ご来店を待つこととなりました。

成田付近で、『外国から帰国した時とか出国する時に、一時的に泊まるセカンドハウスが欲しいので、紹介してくれ。』というのです。

私が勤めていた会社も、全国ネットで展開しましたので、お客様をその支店に紹介するより、『情報だけ貰って自分で決めちゃえ!』と思い、せっせ、せっせと情報を集め、日本滞在中に一度ご案内しようと思いました。

するとお客様も、「出国前に物件を見て、帰国したら返事をする。」ということ。

説明が遅れましたが、そのお客様は、ハワイのコンドミニウムに年間で2000日位滞在して、バカンスや現地での貿易ビジネスを行っているということでした。

さて、ご案内です。

全部で5物件ご覧頂きました。もちろんご条件に合いそうで、かつ、決め物件、潰し物件もご用意しました。

やはり、決め物件がお気に入りようです。

その後、お客様を成田空港まで送り届けました。

一週間後、成田空港よりご連絡がありました。

「昨日帰国したから、現地で会おう」と言う電話がです。現地といえば、あの決め物件です。

物件の担当には毎日、物件確認でまだ売れていないことを確認していましたので、喜びいさんで現地へおもむきます。

しかし現地で、お客様はつまらなさそうにしています。

「駅から歩いてみたけど、徒歩8分となっているが12分かかった。この物件は買わない。」といいます。

残念ですが、それは仕方のないこととして割り切り、ご自宅へ送っていくこととなったのです。

時はたち数週間後、自宅は必ず留守番電話で、かかってくるでも長く話せず肝心

な話が出来ない状態、余り連絡は取れなかったのですが、再度のご来店です。

「これから成田に行くけど、現段階でいい物件はないですか？」と聞いています。

少し時間を頂き、一生懸命探しました。が、今回は余りいい物件がありません。私は丁寧に、「今度のご帰国の際に、いい物件が出てくるかもしれないから、次の機会にしませんか？」と切り出したのですが、「とにかく現地に行けばオープンハウスとかやっているだろう？」というのです。

「いずれにせよ、そのオープンハウスで決めても、手数料はお宅に支払うから見にいこう。」というのです。

私は『このお客さん、今日は少し強引だなあ。』と思いつつ、成田の近所の分譲地を走り回りました。

確か、土日のどっちらかだったのですが、あいにく、何処にも売り出し現場はありませんでした。

そしてまた、空港まで送り届けました。

と、ここまで読んでくれば、私が何故利用されていたか、おわかりになると思  
います。

当時その方の、銀行でも確認していた資産状況は、店頭に来たり、案内のタイ  
ミングがとてもよいことから、『利用されている』ことに気づくのが、遅れてし  
まったことに原因がある思います。

ここまでくると、逆に必ず落として、つまり契約してやろうと考えます。

結局何回案内したのか？

そのお客様には、都合一年間引つ張られましたので、多分六回位でしょうか？  
もちろん、送り時と迎え時です。最後は？ 確かこんな事をお客様に申し上げ  
たと思います。

状況は、とある大手ハウスメーカーの、もちろん成田近郊の新築物件売出しで、  
断れないほど、お客様の条件に一致していた物件でした。

「もう、決めると。」というところで、買付けの提出と、手付金のご用意を迫っ

たところ、留守電、居留守と私を完全に拒絶するようになりました。

もちろん、口頭では「購入したいので、自宅に帰って手付金を用意するから明日連絡する」ということです。

慣習により、「口頭ではなく直筆で買付けを書いてください。」と伝えますが、「私が信用出来ないのか？ 今までは決めかねていたけど、今度の物件は絶対購入するから、先方と話をつけておいてくれ。」とまでいわれれば、もう返す言葉はありません。

「では、明日……。」と、その場は引き下がったのです。

しかしその後、拒否されつづけ、売主からは「先方はどうしたのか？」とまで攻められ、事態は最悪になってきた時、例の銀行で、その方とばったり遭遇しました。

「ご連絡をお待ちしているのですが？」

「……………」

「断るなら先方に伝えなければいけませんし、意思を確認したいので、場所を変えましょう。」

「……………」

「ならばここでもいいですから……。どうなんですか？ 私はあの時の言葉を未だに信用してお待ちしているのですが、何かご事情があるならやむ得ません。」

「……………」

「では、断るんですね。」

「……………」

「もう、口もきいて頂けないのなら、私が信用されていないと言うことですね。」

「……………」

「わかりました、もう結構です。私から先方へ丁重にお断りしておきます。」

「……………」 すいません」

「では、いつでもいいですからお店にまた来てくださいね。」

と、別れました。

しかしそれを境に、その方は二度とお店に来ることはなかったのです。

一時は、私のどこに落ち度があつたのかすごく悩みました。

最後の台詞の「もう結構です……。」が失敗だったのでしょうか。仕方のないことです。

しかし、タクシー代わりに私を利用し続けた事実は今でも許せません。人の心を踏みにじりやがって！

## 第48話 ■