

若者仕事人図鑑

「不動産業」

「若者のためのキャリアデザイン支援室」
2013.12.11

ラウンズコミュニケーション(株)

片岡 優斗さん (31)

一、不動産業へのあこがれから：

富士市出身。幼少期は近所の湧水の池で朝から晩まで釣りをしていたり泳いだりして遊んでいた。実家は飲食店を経営していて、バブル時代、お客さんの中でも特に羽振りがいい人達が不動産業者だった。子ども心に将来は不動産屋になりたいと考えるようになった。普通高校に進学し卒業後は当時全国に二校しか無かった不動産の専門学校に進学した。東京にある全日製の宅地建物取引主任者の資格を取るための学校だった。バイトをしながら二年間勉強をし、無事資格を取得することができた。この資格は、土地を売ったり買ったりする人の仲介をする仕事に必要で、不動産会社では社員五名につき一名は有資格者をおかなければならない決まりがある。合格率は十三〜四％。

二、不動産会社に就職

卒業後は富士市内の不動産会社に就職した。富士・富士宮地域には四百余りの不動産会社があるが、大半は個人経営で、従業員のいる会社は小教派になる。就職した会社は営業が十二、三人の規模の大きい会社だった。初めの仕事は

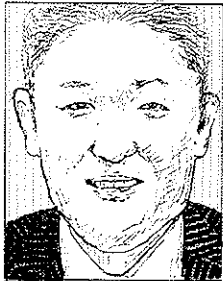
朝から晩まで飛び込み営業で、大きな社宅の端の部屋から全部を回った。もちろん土地は売れないし一日誰も話を聞いてもらえないことも多くあったが、その経験をしたからこそお客様に少しのことでも相談に乗らせていただけると感謝の気持ちを持つようになった。飛び込み営業を三ヶ月間して、その後は、土日働けるフットワークの軽さを活かし、個人の不動産屋の物件を担当していた。一年半勤めて退職。その後ハウスメーカーに転職して半年間住宅営業の仕事をした。その後また不動産業へ転職。初めとは違い、家族経営の不動産屋だった。その会社では自分で土地を探し、自分で販売する等々、初めから最後までを行なうことになりいい勉強になった。一人でも出来るような手ごたえを感じ独立したいと思うようになった。

三、ラウンズコミュニケーション(株)設立

個人事業主として「不動産のラウンズ」を立ち上げ二十三歳で独立した。二年後、土地を購入するなど業務拡大するため、金融機関との取引も視野に入れ、二十五歳で法人化し会社名を「ラウンズコミュニケーション(株)」とした。現在は五名のスタッフが頑張っている。

四、不動産業あれこれ

○一日の仕事の流れ：まず朝一番初めに大きな声で挨拶をする。その後社長自らトイレ掃除をして、メールチェック。不動産業の大切な業務は土地建物の情報収集である。様々な人

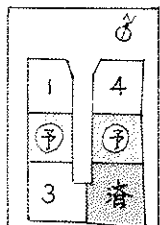


に会って、いろいろな情報を集めることが一番大事である。外部から見るとお茶を飲んで談笑ばかりしているように見えるかもしれないが、情報を集められることは大変重要である。

○不動産業で働くために必要な能力：何よりコミュニケーション力。知識やスキルは働かながら身に付けることができるが、コミュニケーション力は、色々な経験や様々な方々との交流の中で形づくられてくるもので、簡単に身に付くようなものではない。人と話すことが好きな人が向いている。○やりがい：不動産購入はその人(その家族)にとって、一生に一度の一番大きな買い物。お客様の一生に一度の機会に携われることが大変うれしい。お客様はその時のために長年貯金をし、自分を信じて任せてくれる。そこに達成感がある。○こだわり：お客様一人一人要望が異なるので、特にこだわりを持たず一人一人に合った提案をすることを心掛けている。時にはまだ購入しないほうがいいとアドバイスすることも。○経営者として大変なこと：社員の動きを把握しなければならぬところ。

五、今後の夢、若者へのメッセージ

・今の会社を維持し、成熟させながら少しずつ大きく、安定させていきたい。
・不動産業界は若い世代が少ない。自分自身は社長の中で最年少で、次の若手は四十代。若い世代に入ってもらい、活性化させたいと思う。現在は半分以上が六十〜七十代。不動産業は難しいと思っても、実際は何とかなる。



不動産会社経営者になるには

<不動産会社とは>

- ・不動産屋の主な仕事は、不動産の売買や賃貸の仲介などを行うことである。
- ・具体的には、不動産物件の賃貸、販売、分譲などを希望する不動産オーナーと、不動産の賃借、購入を希望する人を仲介して、交渉のサポート、法律のチェック、代金の支払方法の確認などの諸手続きに関する業務を行うことである。
- ・日本において、法的には宅地建物取引業法の第2条で宅地建物取引業（者）と定義される。
- ・大手の不動産会社などでは、新たな土地を発掘して建設会社などと連携しショッピングモールなどを建設、土地自体の不動産価値を高めて、不動産の販売などを行っている。
- ・学歴、経験としては、高校、大学などを卒業後、不動産会社や住宅メーカーなどに勤務し、土地や建物の法律に関する知識などを取得しながら、営業などの実務経験を積んでいく。就職する際、特に資格は必要ない。
- ・お客さんと打ち解け、住宅に求めるものを聞き出して提案する能力が必要。また、営業成績が上がるまで諦めない粘り強さも必要。

<不動産開業までの流れ>

- ・開業するためには、国土交通大臣または都道府県知事の免許を受ける必要があり、その前提として、いくつかの要件を整えなくてはならない。
 - ①事務所の設置：新規に開業する場合、事務所を設置する事がはじめの一步となる。
 - ②取引主任者の設置：設置した事務所や従業員の数に応じて、専任の宅地建物取引主任者が必要になる。
 - ③免許の申請：都道府県庁へ免許申請・受理

<宅地建物取引主任者とは>

- ・土地や建物など不動産の取引に関する実務及び法律上の専門知識を持ち、公正な取引が行われるようチェックする国家資格者のことである。
- ・試験に合格し、かつ「実務経験が2年以上」または「実務講習」を終了した人のみが宅地建物取引主任者として登録でき、そこではじめて有資格者として実務に携われることになる。
- ・宅地建物取引主任者にしか扱えない「独占業務」がある。
 - ①重要事項の説明…物件の借主・買主に対し、契約締結の前に重要事項の説明を行う（例えば電気・ガス・水道のインフラ設備や売買代金のローン条件など）。
 - ②重要事項説明書への記名・押印
 - ③契約内容記載書面への記名・押印

(参考 URL) 公益社団法人 全日本不動産協会 <http://www.zennichi.or.jp/index.php>
あしたね <http://www.ashitane.net/>
〇〇になるには? <http://www.naruniha.org/index.html>
年収ナビ <http://income-navi.info/index.html>