

第二弾！新入社員向け

基本的な不動産知識や
定番用語をご紹介します。

はじめに

知識の重要性

接客スキルや営業スキル以外にも、基本的な不動産知識を身に付けておく事はとても重要です。知識を知っておく事で、いざという時の質問にも的確に回答ができお客様ともより**信頼関係**が生まれます。

知らないとどうなるのか？

お客様からの質問に曖昧な回答をしてしまうと個人の信頼だけではなく、お店への信頼も無くなってしまいます。

経験を重ねていくにつれて知識は付いてくるものですが、予め知っておくのとでは大きな差が出るので基本的な事はすぐに回答できるように覚えておく事が大切です。

目次

1.実際の悩み	・ ・ ・ P04
2.宅地建物取引業について	・ ・ ・ P06
3.取引態様/媒介契約について	・ ・ ・ P10
4.基本の知識	・ ・ ・ P13
5.まとめ	・ ・ ・ P19

- 第1章 -

実際の悩み

実際の悩み

新入社員によくある悩み

「**基本的な知識が分からず、適切な対応ができない時がある**」という事は新入社員のみなさんによくある悩みだと思います。

こういった悩みを少しでも解決できるように、本資料では基本的な知識をはじめ業務中によく使用する定番用語などをご紹介しますいただきました。

業務の中で直面する事も多々あるかと思しますので、新入社員の皆様には、是非本資料を参考にして頂けると幸いです。



- 第2章 -

宅地建物取引業について

宅地建物取引業について

宅地建物取引業とは、何か分かりますか？

業務で直接使用する言葉ではない為、ハッキリと答えられる方も少ないと思います。

基本的な知識は知っておいて損にはなりません。むしろ知識が豊富ということはお客様からの信頼を得る事にも繋がるので、改めて学んでみて下さい。

宅地建物取引業※ってなに？※以下宅建業

宅建業とは、宅地建物取引業法（宅建業法）に関わる事業で、**宅地と建物の「売買・交換・賃借」**の取引に関する業務の事です。

宅地建物取引業法※ってなに？※以下宅建業法

宅建業法とは「**不動産について、消費者が安心して取引できるようにするための法律**」です。

不動産を購入したり、借りたりするお客様が不利になってしまわないように不動産会社側の行動を法律で制限しています。

宅地建物取引業について

宅地建物取引業はどうやって始められるのか？

宅地建物取引業はすぐに始められるものではなく、**免許制**になっており「国土交通大臣」または「都道府県知事」の許可が必要となります。

「国土交通大臣」「都道府県知事」免許の違いとは？

宅地建物取引業者票			
免許証番号	知事()第	号	
免許有効期間	年 月 日から	年 月 日まで	
商号又は名称			
代表者氏名			
この事務所に置かれている専任の宅地建物取引士の氏名			
主たる事務所の所在地	電話		

皆様の店舗にも、このようなものはありませんか？
 免許権者が「国土交通大臣」なのか「都道府県知事」なのかは、
 下記条件で決まっています。

ひとつの都道府県のみ 事務所※を設置	都道府県知事免許
複数の都道府県に 事務所を設置	国土交通大臣免許

※事務所・・・宅建業を営むために設置している事業所のこと。
 ※免許の有効期限は**5年**と決まっています。

宅地建物取引業について

宅地建物取引士※ってなに？※以下宅建士

不動産取引が中心となる売買業、仲介業、賃貸業には欠かせない、**重要な業務を行う有資格者**です。宅建士は国家資格なので、年に1回ある国家試験に合格しなければなりません。

また、義務として**従業員5人に対して1人**、専任の宅建士を必ず事務所に置かなければなりません。

宅建士だけが行える業務ってなに？

宅建士の業務には、独占業務（宅建士の資格を持っている方のみにしかできない業務）があります。その業務が、下記2つです。

- ・ **重要事項説明**
- ・ **重要事項説明書、契約書への記名押印**

こちらの業務は不動産取引の中でも非常に活躍の場が多く、特徴であり大きな魅力でもあります。

- 第3章 -

取引態様/媒介契約について

取引態様について

取引態様ってなに？

不動産会社が取引をする立場のことを指します。種類は下記3つです。

貸主

代理

媒介（仲介）

不動産会社が不動産広告や取引の依頼を受ける際は、**取引態様の明示**を行う事が**宅建業法で義務付けられています。**

取引態様の3種類は、何が違うのか？

取引態様	取引内容
貸主	物件の貸主
代理	貸主から賃借の代理人を依頼されている立場
媒介(仲介)	貸したい人と借りたい人をマッチングさせる立場

媒介契約について

媒介契約ってなに？

貸主が「お部屋を貸したい...」と思ったとき、積極的に広告をしてくれる不動産会社に依頼したほうが借りたい人とマッチングしやすくなります。その際の依頼が貸主にとって安心なものになるように、「**不動産会社は依頼を受けるなら依頼者と契約してね**」と宅建業法で定められています。これが「**媒介契約**」です。

この「媒介契約」は依頼の度合によって下記3種類に分かれます。



この3種類がそれぞれどんな契約内容なのか、下記表にまとめました。

媒介契約の3種類は、何が違うの？

	一般媒介	専任媒介	専属専任媒介
依頼できる会社の数	複数の不動産会社に依頼できる	1社のみ	1社のみ
自己発見取引 (自分で貸主を見つける)	できる	できる	できない
依頼主への報告頻度 (活動の報告)	なし	2週間に1回以上	1週間に1回以上

- 第4章 -

定番用語について

基本の知識

定番用語や基本知識

ここまでは、宅建業にまつわる基本的な不動産知識をご紹介させていただきました。特に「取引態様」や「媒介契約」に関しては、直接業務に関わる場面もあるかと思いますので基本的な知識はここで身に付けて下さい。

ここからは、実際に業務中に使う定番用語や、基本的な知識をご紹介させていただきます。



実務で使う定番用語

業務中によく使う定番用語はこちら

用語	内容	プチ知識
マイソク	「物件の概要」「間取り図」「地図」などの情報をまとめた資料の通称の事	不動産会社はマイソクを元にしてチラシなどの不動産広告を作成する事が多いです。
AD	不動産業界において、賃貸募集をする際の「広告料」という意味合いで用いられる	マイソクへは下記のように表記されています。 <ul style="list-style-type: none"> ・AD50：賃料の0.5ヶ月分 ・AD100：賃料の1ヶ月分 ・AD200：賃料の2か月分
物確	物件確認の略。 実際の現場に行き、物件を直接確認する事	主に内見前などに物確を行います。 事前に物件を綺麗にしておく事で、なるべく良い状態のお部屋を見て頂く事ができます。
物調	物件調達略。 貸主から媒介契約を頂き、物件を調達する事	物件長調査の略として使われる事もあり、この場合は、物確とほぼ同じ意味です。 ※電話での物件調査=電物(でんぶつ)と呼ぶ。

※物確・物調・電物は、不動産会社によっては、別の言葉を用いる場合があります。

実務で使う定番用語

業務中によく使う定番用語はこちら

用語	内容	プチ知識
元付業者	貸主から、借主探しを直接依頼された不動産業者の事	物件や貸主の情報、入居者の情報などを細かく知っているのが元付業者です。
客付け業者	お客様の条件などに応じて市場に出ている賃貸物件を紹介する不動産業者の事	元付け業者と客付け業者は異なるので、取引を成立させるために共同して進める事が大切になります。
一番手	募集中の物件に一番最初に申込みを入れた人の事	あくまでも借主を決めるのは貸主ですので、貸主とのすれ違いが起きてしまったりすると一番手を下げられてしまう可能性もあります。
二番手	募集中の物件に二番目に申込みを入れた人の事	二番手にお部屋が回ってくる可能性は低いため、次の物件を探すのがベターです。
先物	貸主から直接賃借の依頼を受けたのではなく、他の不動産会社から情報提供を受けた物件の事	業物(業者物件)とも呼びます。物件確認をする際、「先物ですねー」と言われる事が多いです。

マイソクの見方

基本的なマイソク味方

〇〇マンション
202号室

①

②

③

④ 株式会社〇〇〇〇
 TEL:03-1234-5678 AD:100
 FAX:03-1234-5677 取引態様：一般媒介
 東京都〇〇区〇〇1-2-3

⑤

手数料負担の割合	貸主	0	借主	100
手数料配分の割合	元付	0	客付	100

※基本的なマイソク例です。

①

物件の資料、管理費、敷金/礼金などの記載があります。

②

物件設備の記載があります。

③

入居時/退去時/月次 など
物件に対してかかる費用の記載があります。

④

不動産会社の名称、住所、電話番号、FAX番号
AD費用、取引態様 などの記載があります。

⑤

手数料負担の割合、配分の割合の記載があります。

- ・手数料負担の割合「貸主：0% 借主：100%」
→仲介手数料を借主が全て負担するという事

- ・手数料配分の割合「元付：0% 客付：100%」
→次のページでご説明します。

マイソクの見方

手数料配分の割合「元付:0 客付け:100%」ってなに？



元付、客付の2社間で賃貸契約における**仲介手数料を、どのような割合で配分するか**を表しています。
 「客付け:100%」の場合は、対象の賃貸取引における仲介手数料は、客付不動産が受け取ります。

物件によっては「元付:50% 客付:50%」として募集している不動産もあり、
 その場合はお客様からもらう仲介手数料を、折半するという表記になります。
 ※このように折半する取引を、「**分かれ**」と呼ぶこともあります。

まとめ

まとめ

まとめ①

基本的な知識は必ず覚える

業務に直接関わりのない知識でも
きちんと身に着けておく事で、
お客様の信頼獲得に繋がる。

まとめ②

定番用語は事前に覚える

業務の中で使う頻度が多いので、
入社した際にすぐに理解できるようにする。

まとめ③

マイソクの見方には注意する

日常的に目に入るものなので、
見方やその意味はしっかりと理解しておく。

免責事項

提供する情報について

- 1.当資料に掲載している情報の正確さについて可能な限り努力をしていますが、その正確性や適切性に問題がある場合、告知なしに情報を変更・削除する場合があります。
- 2.当資料を用いて行う一切の行為・被った損害・損失に対しては一切の責任を負いかねます。あらかじめご了承ください。

弊社提供サービスのご紹介 ふどサーチ

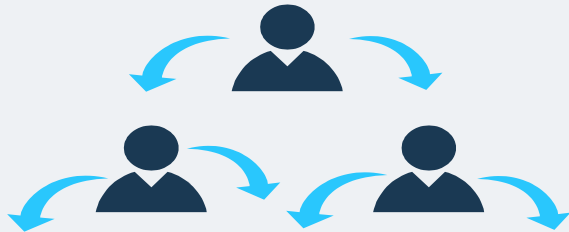
ふどサーチとは、**契約意思の高いお客様**が、
 ユーザー評価や詳細な店舗・スタッフ紹介から**自分に合うお店を探す**ための、
 新しいお部屋探しのサービスです。

ふどサーチ



契約したいお店を探す

ユーザーと店舗の双方向からの発信でお店をアピール



「良い店舗」をアピール

ユーザーと店舗の双方向からの発信でお店をアピール



クリーンな情報を提供

第三者機関と連携した適正な情報提供体制



導入のメリット

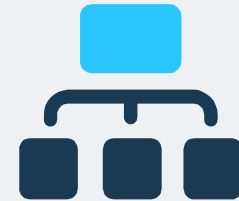
ユーザー評価



契約確度の高いユーザーと繋がることのできる

どのお店に任せたいかを軸に問合せが入るので、情報確認などの薄い反響ではなく、契約確度の高い反響を獲得できます。

店舗・スタッフ紹介



広告出稿の手間や費用の削減が可能

シェアを取るための物件数維持の手間や他社差別化のための、広告オプション費用が不要なので、効率的な集客を実現。



多方面からの発信で情報の信用性が高まる

広告では発信しにくかった、接客の質やサービスの良さなどは、ユーザーから伝えてもらうことで、信用度の高いアピールが可能。

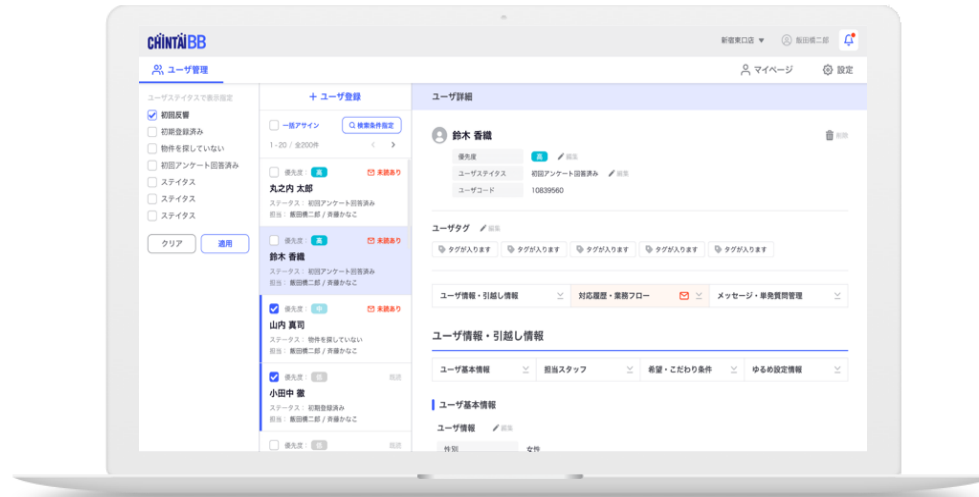
料金について

初期費用も無料！

	メニュー	フリープラン
料金	掲載費用	0 円/月
機能	店舗情報	○
	クチコミ	○
	Googleマイビジネス クチコミ取込み	○
問合せ 種別	店舗問合せ (メール・電話)	○
	来店予約	○
	一括見積り相談	○
	物件オファー	○
	LINE問合せ	○

弊社提供サービスのご紹介 CHINTAI BB/反響管理FA

反響管理FAとは、「顧客管理・反響対応・追客」を
まとめて効率化するシステムです。



顧客管理

- ✔ 顧客の一覧化
- ✔ 希望条件の一覧化
- ✔ メッセージの一元管理

反響対応

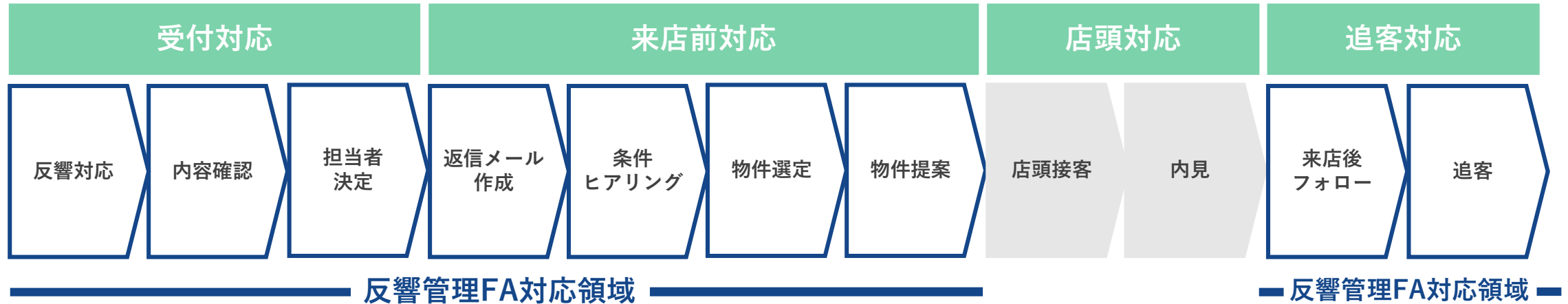
- ✔ シナリオ別自動返信
- ✔ 希望条件の一覧化
- ✔ メッセージの一元管理

追客

- ✔ 自動選定・提案送付
- ✔ 手動による追加提案
- ✔ 主要ポータルサイト掲載の
物件取込昨日

反響対応業務の75%が削減できる

反響対応の一般的な流れ



反響対応を
約75%削減!!

※1店舗あたり全スタッフの反響対応時間の推定合計：平均127時間/月（残業時間含めず）

※削減効果は概算であり、効果を保証するものではありません。

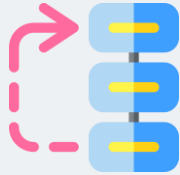
※自動化範囲により、削減効果も変動いたします。

代表的な5つの機能



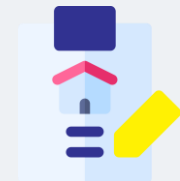
柔軟な自動返信を実現

年間10万顧客の対応で学習したシステムが、返信対応をサポート。不動産仲介業務の実態に即した自動回答を可能にしました。



対応優先度を可視化

初回問合せ、自動送付アンケートの内容から見込み客の状態を判定。多くの反響の中から、優先すべき見込み客を臥さずアプローチできます。



長期追客サポート

希望条件に合う物件を自動で選定・提案するだけでなく、担当者が手動で追客でき顧客志向の提案が可能。主要ポータルサイトの物件も提案できます。



反響情報を一元化

顧客との全てのやり取りを集約し、管理します。内見前など外出中でも送信内容や過去の履歴を確認できます。



多彩な業務サポート

反響対応業務を効率化するだけではない、多様な便利機能で賃貸仲介業務をトータルサポート。

CHINTAI BB/ふどサーチ

反響から来店まで、 トータルサポート



ふどサーチ



CHINTAI BB



資料ダウンロード

