

**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。**

1.はじめに	.....	P3
2.実際の悩み	.....	P4
3.宅地建物取引業について	.....	P5
4.取引態様について	.....	P8
5.媒介契約について	.....	P9
6.実務で使う定番用語	.....	P11
7.マイソクの見方	.....	P13
8.まとめ	.....	P15
9.免責事項	.....	P16



## 知識の重要性と、知らないと起こる事

どうして重要  
なのか？

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？

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  
あらかじめ知っておくのとでは大きな差があるので  
基本的な事はすぐに回答できるように、覚えておきましょう！

新入社員のみなさま、こういった悩みありませんか？



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。

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  
ご紹介させていただいております！

業務の中で直面する事も多々あるかと思いますので、  
新入社員の皆様には、是非本資料を参考にさせていただけると幸いです。



宅地建物取引業について、分かりやすくまとめました！

## ■ 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、改めて学んでみましょう◎

## ■ 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「宅建業について、お客様が安心して契約を結べるような環境を作る」ための**法律**です。少し難しく説明すると、「宅建業の適正な運営と、消費者保護を目的とする法律」です。

物件を購入したり借りたりする際にお客様が不利になってしまわないように、法律で制限しています。



宅地建物取引業について、分かりやすくまとめました！

## ■ 宅地建物取引業はどうやって始められるの？

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」免許の違いって？

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	
<small>この事務所に置かれている 主任の宅地建物取引士の氏名</small>	
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すか？  
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！

ひとつの都道府県だけに 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、分かりやすくまとめました！

## ■ 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はしかできない業務）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。



取引態様について、分かりやすくまとめました！

## ■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？

取引態様	取引内容(どんな立場?)
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

※貸主から媒介(仲介)を依頼された場合は契約が必要です。次のページで説明します！



媒介契約について、分かりやすくまとめました！

## ■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」は依頼の割合によって下記3種類に分かれます。

一般媒介

専任媒介

専属専任媒介

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？

	一般媒介契約	専任媒介契約	専属専任媒介契約
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 (自分で借主を見つける事)	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



業務中に使う定番用語や、基本的な知識をご紹介します！

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うので  
基本的な知識はここで身に着けておきましょう。

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します◎



業務中によく使う、定番用語をご紹介します！

## ■業務中によく使う定番用語はコチラ！

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 <b>情報</b> をまとめた資料の通称	仲介会社は、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 <b>「広告料」</b> 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！ ・AD50：賃料の0.5ヶ月分 ・AD100：賃料の1ヶ月分 ・AD200：賃料の2ヶ月分
物確	<b>物件確認</b> の略。 実際に現場に行き、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。 事前に綺麗しておく事で、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	<b>物件調達</b> の略。 貸主から媒介契約を頂き、物件を調達する事	物件調査の略として使われる事もあります。 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。



業務中によく使う、定番用語をご紹介します！

## ■業務中によく使う定番用語はコチラ！

用語	内容	プチ知識
元付け業者	貸主から、借主探しを <b>直接</b> 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 <b>細かく</b> 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 <b>市場</b> 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 <b>共同</b> して進める事が <b>大切</b> になります。
一番手	募集中の物件に <b>一番最初</b> 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 <b>二番目</b> 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無く、 他の不動産会社から <b>情報提供</b> を受けた 物件の事	<b>業物</b> （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。



業務中に使う定番用語や、基本的な知識をご紹介します！

## ■ 基本的なマイソクの見方

〇〇マンション		202号室
① 詳細1		
② 詳細2		
③ 備考		
④ 株式会社〇〇〇〇		⑤
TEL:03-1234-5678 AD:100		手数料負担の割合 貸主 0 借主 100
FAX:03-1234-5677 取引態様：一般媒介		手数料配分の割合 元付 0 客付 100
東京都〇〇区〇〇1-2-3		

※基本的なマイソク例です。

① 物件の賃料、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！



業務中に使う定番用語や、基本的な知識をご紹介します！

## ■ 手数料配分の割合「元付:0 客付:100%」って何？



元付、客付けの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。

- 業務に直接関わりのない知識でも、知っておく事でお客様の信頼に繋がる事があります。ぜひ「基本的な不動産知識」をご確認ください。
- 定番用語は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予め認識しておきましょう。
- マイソクは日常的に見るものなので、見方やその意味はしっかりと理解しておきましょう。

## ■ 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。