

# 資産up↑につなげる 相続の奥義

格闘家兼弁護士 堀鉄平

## 第18回 闘う弁護士の不動産投資小話③ 不動産会社を本気にさせる！

客付けしてくれて、お客様を連れてきてくれることでしょうか。しかし、私は、必ず他の不動産会社に売却を依頼することにしていきます。その方が早く高く売れるからです。どういふことでしょうか？

5号室を内覧したお客様は眺望が理由で購入に至らなかったが、私の部屋(1505号室)はほぼ同じ価格で3フロア分なので、業者が積極的に誘導してくれた結果、申し込みに至ったということもありました。私の物件と

本的にレインズには載せないようにしてもらいます。レインズに載せておけば、いつか他社が客付けしてくれるであろうという心理となり、業者は手を抜きがちです。逆にレインズに載せていないと、自分で客付けするほか

自社のお客様の中で、個別にアプローチしてくれることでしょうか。よく1つの物件に対して複数業者がレインズに登録していることがありますが、あれはやめてもらったほうが良いですね。業者からすれば、経費をかけて広告を出しても、それを見た顧客や客付け業者が、自社ではなく他社に問い合わせるの

## 必ず他社に売却を依頼

今回は、物件を高く売るコツについて検討します。

私は自分で宅建免許も持っていますし、不動産会社も経営しています。自分の持っている物件を自社で売ることも可能ですし、その場合は仲介手数料もかからないので、そうすべきとも思えます。レインズに載せておけば、そのうちに他社が

## レインズに載せず業者の自主的な客付けに期待

まず、物件の種類や価格によって、その物件を欲しがるお客様を多数持っている業者をピックアップして、一般媒介で売却を依頼します。例えば、都心の区分マンションを売る場合は、同一・同等の物件を多く扱っている業者に依頼します。Aさんの保有する120

類似の物件を多数扱っている業者であるからこそ、私の物件を欲しそうなお客様を融通していただけるのです。

## 業者は複数社一般媒介とする

次に、業者は必ず複数選任して、一般媒介とします。そして、基

ないので、依頼を受ける以上は、積極的にお客様を探すようになります。先の例のように、

ではないかという心理となり、やる気が失せてしまうからです。



弁護士法人Martial Arts (マーシャルアーツ) 代表パートナー 弁護士・堀鉄平

資産アップにつながる相続税対策を得る。累計実績は30件以上。計2棟5戸のビル・マンションを5年間運営している。弁護士、不動産オーナーとして活動する傍ら、格闘家としての顔を持つ。前田日明氏主催の総合格闘技イベント「THE OUTSIDER」で、2008年3月から7年にわたり参加している。戦績は、プロ・アマ通算14勝11敗3分け。