

# シニアライフ相談サロン 立ち上げプログラム

- 知らないと損する不動産の知識
- 空き家管理サービスについて

## 第6講

# 立上げプログラム（4期）

	内容	成果物
第1講 (3/14)	シニアライフ相談サロンの概要 (オリエンテーション)	
第2講 (3/21)	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 選ばれるサロンのコンセプトづくり</li><li>・ ツールについて</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・ アクションプラン</li><li>・ ツール類</li></ul>
第3講 (3/28)	<ul style="list-style-type: none"><li>・ サポート企業との業務提携の手法</li><li>・ 集客・営業戦略について</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 業務提携リスト表</li><li>・ アプローチブック</li></ul>
第4講 (4/11)	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 日常生活支援（見守り）の必要性</li><li>・ 身元保証・死後事務委任のノウハウ</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 日常生活支援サービス、 身元保証契約書類など</li></ul>
第5講 (4/18)	<ul style="list-style-type: none"><li>・ これだけは知っておきたい医療・介護 業界のポイント</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 医療と介護業界との連 携の仕方</li></ul>

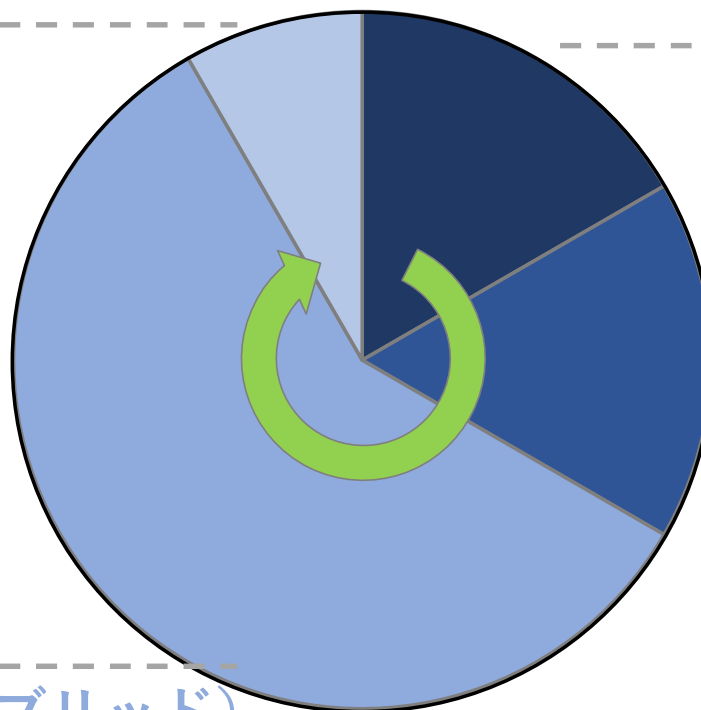
# 立上げプログラム（4期）

	内容	成果物
第6講 (4/25)	<ul style="list-style-type: none"><li>・知らないと損する不動産の知識</li><li>・空き家管理サービスについて</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・空き家管理マニュアル</li></ul>
第7講 (5/16)	<ul style="list-style-type: none"><li>・知らないと損をする葬儀とお墓の知識</li><li>・生前整理・遺品整理の基礎知識</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・葬儀とお墓の見積もりの見方</li></ul>
第8講 (5/23)	<ul style="list-style-type: none"><li>・遺産整理・相続手続きの知識</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・相続手続きマニュアル</li></ul>
第9講 (5/30)	<ul style="list-style-type: none"><li>・振り返り</li><li>・ビジネスモデルに合った戦略構築</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・アクションプラン検証</li><li>・業務提携リスト検証</li></ul>

# 自己紹介：1分で自分の価値を相手に伝えきる

5秒、行動要請  
「お願いします」

10秒、興味喚起  
「へ〜」



10秒、仕事概要  
「そうなんですね」

35秒、選ばれる理由  
(メリット、ビジョン、ハイブリッド)  
「お客様の声、実績など」



# 知らないと損する不動産の知識

# 不動産の相談には耳を傾ける

## 不動産の相談にも乗れる というアピールはとても大事

不動産の紹介は紹介料も大きくなるケースが多いので積極的にヒアリングをするようにする

### ヒアリングのポイント

- |   |             |                   |
|---|-------------|-------------------|
| 1 | 誰の名義の不動産    | (所有者の意思は?)        |
| 2 | 現在の状態       | (居住中、空き家?)        |
| 3 | 現在の状態になった理由 | (相続、施設への入所?)      |
| 4 | 理想の状態       | (売却、賃貸?)          |
| 5 | 物件で気になっている点 | (事故物件、境界紛争、ローンなど) |

# 法務局を活用する

法務局で「権利関係」を確認できるようにしておく  
→登記簿謄本の取得と見方を覚える

「甲区」 = 権利関係 (所有者と所有に至った時期や経緯)

「乙区」 = 財務力 (ローンのことなど)

## ポイント

- 1 すでに亡くなっている方の名義であることがある
- 2 住所が今のところと違うことがある
- 3 ローンの返済は終わっているのに抵当権が残ったままのことがある

# 法務局を活用する



## 登記情報提供サービス

現在の登記情報をネットで取得することができます  
利用は事前の登録が必要なので、急には利用できません

## 登記・供託オンライン申請システム

登記事項証明書や公図、地積測量図、建物図面を法務局からの郵送により取得することができます  
こちらも事前の登録が必要になります

## 実際に法務局で取得する



# 不動産時事ネタ

---

□相続土地国庫帰属制度（2023年4月27日～）

相続した不要な土地を国が引き取ってくれる制度

□相続登記義務化（2024年4月1日～）

相続が発生してから3年以内に登記・名義変更を義務化

違反者は10万円以下の過料

**このような時事ネタが相談のきっかけになる！**

# 付き合い不動産会社は**何が得意**？

## 不動産業

全国34万社

宅建業社

全国12万社

不動産売買



不動産の買取・販売

不動産仲介



不動産の買主・売主マッチング

不動産管理




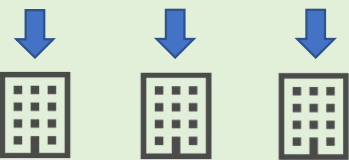



マンション・アパート等の管理

不動産賃貸



不動産を貸し出す大家  
(オーナー)

# 媒介の種類を知る

一般媒介契約	専任媒介契約	専属専任媒介契約
 <p>売主 複数の不動産会社に依頼できる</p>  <p>A社 B社 C社</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• レインズへの登録は任意。</li><li>• 不動産会社から売主への報告義務なし。</li><li>• 売主の自己発見取引は可能。</li></ul>	 <p>不動産1社だけに売却を依頼</p>  <p>媒介契約締結後<b>7日以内</b>にレインズへ登録。</p> <p>不動産会社から売主へ販売状況を<b>2週間に一回以上</b>報告。</p> <p>売主の自己発見取引は可能。</p>	 <p>不動産会社</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• 売主への販売状況報告義務。</li><li>• レインズへの登録義務</li></ul> <p>媒介契約締結後<b>5日以内</b>にレインズへ登録。</p> <p>不動産会社から売主へ販売状況を<b>1週間に一回以上</b>報告。</p> <p>売主の自己発見取引は不可。</p>

# 不動産の相場を知る事

## 不動産会社に売却査定と買取り査定を確認する！

- ・売却査定 = 売れる価格ではない！ ※一般的に言うところの売却査定とは、車などの査定とは違う
- ・買取り査定 = 売れる価格（不動産会社が買い取る価格）

### 業者買取りのメリットとデメリット

#### メリット

- 価格が確定する
- 早期売買ができる、現金化が早い
- 契約不適合責任（瑕疵担保責任）が免除される

#### デメリット

- 一般的にエンドのお客様に売却するよりも2～3割は安くなる

# 媒介契約をとるための売れない価格で 売却査定されていないか？

**高取りに注意!!**



複数の不動産業者に査定を依頼することは大事！  
だが…中には専任媒介契約を取りたいがための  
売れないような高い査定をだす業者がいます！

価格よりも大事なものは、査定を導きだした **根拠** です！

# 困い込みに注意！

## 大手不動産会社の汚い困い込みの事実

不動産 = 大事な資産 = 大手が安心という構図が出来ています

### 困い込みの手法

1

一般媒介契約にあえてして、  
レインズに掲載しない  
(**レインズ登録証明書を必ず貰うようにすること**)

2

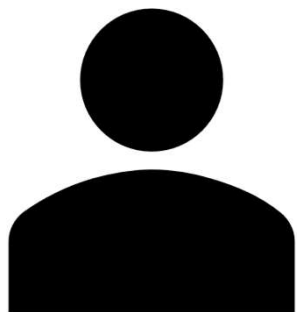
ポータルサイトに先に掲載し、  
ギリギリまでレインズに掲載せず、  
レインズに掲載されるまでは他の不動産会社からの問合せには応じない

3

あらゆる理由をつけて、内見させない  
(仕事、入院、旅行などなど、...)

**その困い込みの事実をお客様が知ることはかなり難しい！**

## こんなやりとりが…



【買】お世話になります。私は（会社名）の（名前）と申します。

物件確認よろしいでしょうか？

【売】はい、どうぞ！

【買】●●区●●町の中古戸建3,500万円は（お客様に）ご紹介可能でしょうか？

【売】あーその物件は、今日の午前中に申込み入ってしまって、難しいです。とか、その物件は、売主様のご都合が2週間くらい悪いので、そのあとでないと内見が難しいです。

【買】そうなんですね。わかりました。。。

このように他の業者を意図的にシャットアウトする業者が一定数います！  
そして、このようなやりとりを売主であるお客様はほぼ100%知ることが出来ません🌀

# 不動産の**仲介手数料**について

不動産の仲介手数料はご存じですか？

400万円以上の物件は、

不動産の価格 × 3% + 6万円 × 消費税 (10%)



# ワーク：この場合の**仲介手数料**はいくら？

4,000万円のマンション売却時の「**片手**」の  
仲介手数料はいくらですか？

3,500万円のマンション売却時の「**両手**」の  
仲介手数料はいくらですか？

# おすすめ

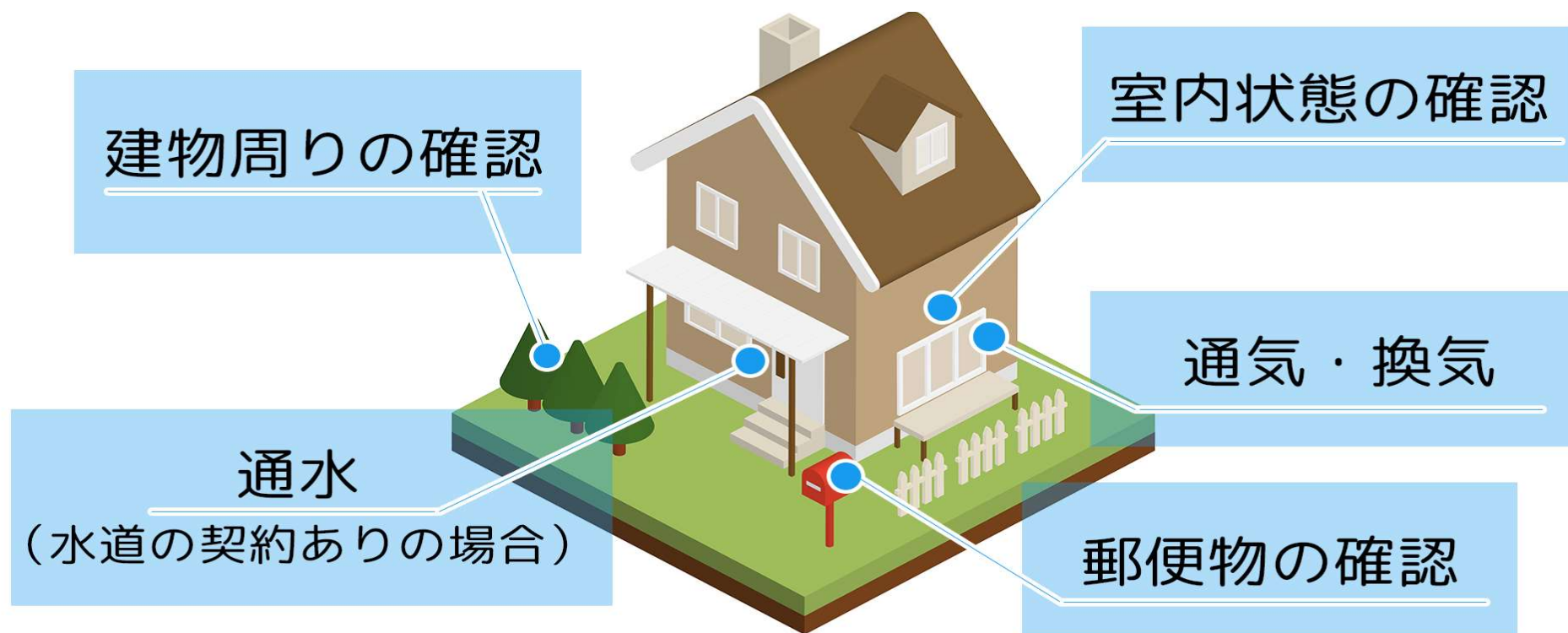
- 漫画「正直不動産」  
⇒NHKでドラマにもなった





# 空き家管理サービスについて

# 空き家の管理サービス



# ワーク：空き家の管理サービス

空き家の管理を受けるメリット



空き家管理を受けるデメリット

# 空き家の管理サービス

## 空き家の管理を受けるメリット

- 資格が要らない
- 不動産売却をしようと思った時に声が掛かりやすい  
→バックエンドが大きい
- 作業内容が複雑ではない
- スケジュールが調整しやすい
- アウトソーシングやパートにも頼める業務



## 空き家管理を受けるデメリット

- 建物や動産を壊してしまった時の保証
- 貴重品の盗難を疑われる
- 近隣からのクレームを受けることがある
- 蜂や害虫に出会うことがある
- この業務だけでは単価が低い

# 空き家管理サービスの価格

## 空き家管理サービスの価格

- 戸建てとマンションで少し変える
- 月に1回か2回
- 植栽の伐採や草むしりは別途オプション

### 一般的な目安

月1回	5,000～10,000円
月2回	10,000～15,000円

# 空き家管理サービスのツール類

---

## 空き家管理サービスのツール（kintoneにて保管）

- 空き家管理サポートマニュアル
- 空き家管理業務委託契約書
- 空き家管理作業資料一式



# 事例ワーク

---

## ①不動産の相談

お母様	85歳	2022年11月に他界（実家は東京都足立区）
長女	50歳	横浜市在住
次女	47歳	名古屋在住

### 【相談内容/長女より】

昨年12月にお母さまが亡くなりました。金融資産はあまりなかったが、母が住んでいた自宅がある。父は5年前に亡くなっており、その時は父から母に名義を変えておらず、今も父名義のまま。自分も妹も自宅はあり、売って現金化することで話がついている。

### ポイント

- 次女は、両親との思い出がある家なので、1周忌が終わるまでは売りたいと思っている。
- 長女は、頻繁にはいけないので、空き家が1年くらい続くのは大丈夫か？と心配。