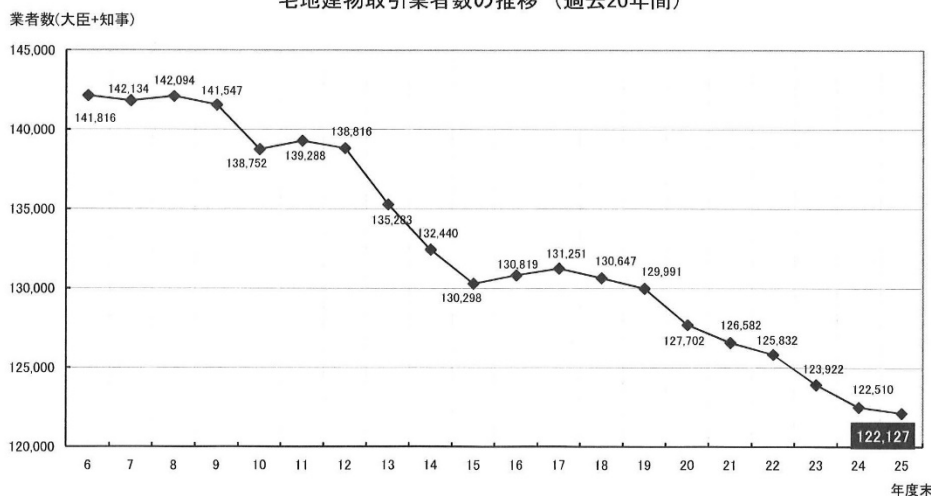


## (宅地建物取引業者の仕事)

下記グラフは、平成6年から平成25年度までの宅地建物取引業者の数を表したものになります。平成8年には約14万2千社であるのに対し、平成25年には約12万2千社であるので、20年間で2万社減ったこととなります。バブル崩壊以降の不動産価格の下落が大きな要因であると思いますが、合併や高齢化

宅地建物取引業者数の推移（過去20年間）



による廃業等もあるでしょう。

不動産業と言っても、扱うメイン商品は会社によって様々あります。売買しか扱わないところもありますし、賃貸しか扱わないところもあります。売買も自社で仕入れをして販売するのか、仲介をメインとするかに分かれます。賃貸の場合であれば大半の業者が仲介と管理の両方を行ってはおりますが、

力のかけ方は会社により様々です。もちろんその全てを扱っている業者もあります。それぞれの扱う商品による特徴は下記のようなものではないでしょうか。

リーマンショックでは多くの不動産会社が倒産しましたが、その大半はマンション販売業者や建売業者でした。仲介業者が倒産するというのはあまり聞きません。不動産価格は上がったりが下がり下がるので、高値で仕入れてしまえば、価格下落時には大きな損失を被ります。しかしながら、リスクが高い分、上手くいった時には利益も莫大になります。利益が大きいので、どうしても取り組みたい気持ちにはなるのですが、ひとたび、市況が悪くなれば、落ちるのもあつという間でもあります。

売買仲介業者は、自社で仕入れをせず、売買代金に対して一定の手数料を得ます。自社で仕入れをするわけではないので、価格下落のリスクは負いません。もちろん売買代金が高額なほど手数料は高くなりますが、自社販売を行っている業者と比べれば利幅は低いものとなります。

賃貸業者ですと、サブリース(借り上げ)を行っているところは、リスクが高いと言えますが、賃貸仲介や管理をメインに行っているところは、低リスクと言えます。しかしながら、賃貸仲介でいえば、最近では競争が激しくなっており、広告費が上がってしまっているため、利益が出しづらくなってきているのは事実であります。

弊社におきましては、賃貸仲介、管理、売買仲介をメインとして行っております。昨年のリ・エルダのオープンによりシニア方の住まい探しもメイン事業となっております。もちろん、その他のご相談にも対応できますのでお気軽に声を掛けていただければと思います。

塩田了文