

## ヤフー VS 不動産業界

ヤフーがソニー不動産に出資するかたちで、2015年7月に資本業務提携を締結し、同年11月に『おうちダイレクト』というサービスを提供しました。このサービスは、個人の売主が仲介業者を通さず、自分で不動産価格を決めて売り出せるというサービスです。実際、まだ利用者数は少ないようですが、当然成約時に仲介手数料はかかりません。買い手はというと、全てソニー不動産の仲介という事です。

この件に、不動産業界が大反発しております。2015年10月にはFRK(不動産流通経営協会)が、ヤフーとの提携を解消しております。FRKとは、主に大手不動産業者(三井のリハウスや住友不動産販売等)が加入する会員組織になります。弊社であれば、全国宅地建物取引業協会連合会(全宅連)ということになります。ヤフーとの提携解消とは、ヤフー不動産に会員の物件情報を提供しないという事になります。そしてここに来て、弊社が加入する全宅連も2月下旬で物件情報の提供を取りやめる方向との事です。

FRKと全宅連が不動産業界という事になりますが、言い分とするとポータルサイトの中立性を訴えております。ポータルサイトであるヤフーが、ソニー不動産に出資しているわけですから、当然、親会社であり不動産会社とも言えます。営利企業であるが故、ソニー不動産の利益が上がれば、当然それは親会社の利益でもあります。実際に、上記『おうちダイレクト』のサービスにおいては、買い手の仲介はソニー不動産しか行えません。

ちなみに、弊社は、ヤフーと直接、掲載の契約を締結しているので、物件情報がなくなることはありませんが、FRKと全宅連の物件情報が仮に、ヤフー不動産から消えると、その数は数万件という事になります。私はよく、物件をお探しのお客様に、ヤフー不動産を見とけば間違いありませんと言っていました、訂正しないといけません。

不動産業界には数多くのポータルサイトがあります。そしてヤフー不動産も大きなポータルサイトの内の一つであります。また不動産情報だけでなく、日本で一番見られている総合ポータルサイトであります。その強さはやはり、不動産に特化しているポータルサイトとは一味違うと思っております。

不動産業界はと言いますと、非常に保守的で閉鎖的です。しかしながら、ものすごい力を持っているのも事実であります。この戦いがどのような顛末になるのか、非常に興味があります。新しい力(価値観)が古い力に勝てるのか、見守りつつ、私見については、次のニュースで書きたいと思っております。

別件ですが、平成28年度税制改正大綱において、空き家の発生を抑制するため、相続等で取得した空き家を、耐震改修か除却を行ったうえで譲渡した場合に、3000万円の特別控除が適用できるようになりました。今までであれば、原則、譲渡所得金額の20%を税金として払わなければならなかったのが、大きな改正と言えます。

塩田了丈