

『実践 不動産流通』：2013年度版

～社会的認知度向上の成長産業で自らを高めよう～

【授業スケジュール】

回	月日	内容	担当
1	4月8日(月)	ガイダンス 総論・基本法令	谷中健太郎氏
2	4月15日(月)	コンプライアンス(法令遵守)・ビジネスマナー	谷中健太郎氏
3	4月22日(月)	不動産取引を行う顧客心理	谷中健太郎氏
	4月29日(月)	【昭和の日】休日	—
4	5月6日(月)	不動産仲介業務の基本(1)	土屋克己氏
5	5月13日(月)	不動産仲介業務の基本(2)	谷中健太郎氏
6	5月20日(月)	お客様からのレスポンスに対応する	森口昌彦氏
7	5月27日(月)	売却顧客との面談	森口昌彦氏
8	6月3日(月)	価格査定・売却顧客へ価格を提案する	森口昌彦氏
9	6月10日(月)	購入顧客との面談・相談	佐竹義男氏
10	6月17日(月)	物件案内前の準備	森口昌彦氏
11	6月24日(月)	購入顧客を現地へご案内する	佐竹義男氏
12	7月1日(月)	購入申込書の受領・住宅ローンの事前審査	佐竹義男氏
13	7月8日(月)	契約準備・物件調査	佐竹義男氏
14	7月15日(月)	重要事項説明書の作成と説明	土屋克己氏
15	7月22日(月)	売買契約と物件の引渡し	佐竹義男氏

【内容:詳細】(上記表の「回」の番号が下記の項目番号に該当する)

1. 2. 【ビジネス倫理・コンプライアンス(法令遵守)・ビジネスマナー】

不動産業界にとって「ビジネス倫理」は、古くて新しい、最も重要な課題であります。顧客の立場から考えれば、「信頼できる不動産会社による安心安全な取引」という切実な課題であります。加えて21世紀に入り、「コンプライアンス(法令遵守)」がグローバルな経営課題として急速に浮上してきました。

本講義は講師の約40年にわたる実務経験を踏まえ、実社会での成功を志す学生諸君に、ビジネスの基本、即ち極意への指針を示します。

3. 【不動産取引を行う顧客心理】

不動産という高額な商品を購入・売却される消費者が一般的に懸念される事柄、期待される事柄を解説します。そして、その上で消費者と接する不動産実務者が意識しておかなければならない心構えと目的について解説します。不動産営業の側面＝「接客業」、「サービス業」の観点で考えていきます。

4. 【不動産仲介業務の基本(1)】:街を知る。物件を知る

不動産という商品は「唯一無二」のもので、個別性の高い商品です。

物件そのものもつ特徴も価格や価値に影響を与えますが、取引対象の物件が存在するエリアの状況も価格や価値に影響を与えます。

このような独自性をもった商品を扱う実務者が物件や物件の存在する街を見る際の注意点について解説します。

5. 【不動産仲介業務の基本(2)】:集客活動・広告展開/お客様と出会うために

不動産という商品は特性(場所、価格帯、種別など)によって購入する顧客層が異なります。よって、商品特性を意識した広告の作成や集客のための活動も様々です。

また、購入顧客と出会うことだけでなく、売却顧客と出会う、物件の売却を任せていただくことも重要な業務です。購入顧客だけでなく売却顧客と出会うための集客活動・広告展開について解説します。

6.【お客様からのレスポンスに対応する】

広告や集客活動を実施することで、市場（消費者）から様々なレスポンス（反応）が発生します。大きく電話での問合せとEメールでの問合せに分類されますので、それぞれのコミュニケーションツールにあわせた対応とそれぞれの対応の目的について解説します。

7.【売却顧客との面談】

問合せをされてくるお客様は「買いたい」、「売りたい」に分かれます。

ここでは不動産を売却したいと相談されたときの対応方法について学びます。

売却の理由、希望の時期、売却後の住まい、希望する販売価格、残債の確認、希望する販売活動についてヒアリングを行い、売主様の状況にあわせた価格査定報告書を作成する前段階で確認しておくべきこととその必要性について解説します。

8.【価格査定:売却顧客へ売買価格を提案する】

売主様との面談で確認した内容を考慮しながら、価格査定報告書を作成します。

最終的な販売価格を決定するのは売主様になりますが、市場性が理解できなければ設定した価格が高すぎるのか、安すぎるのかわからず、売主様は価格の設定を誤ってしまいます。そのような事が発生しないようにするために、専門家である不動産実務者が価格査定報告書を作成し、売主様がマーケットを正しく把握したうえで販売価格を設定できるようにするための実務内容について解説します。

9.【購入顧客との面談・相談】

購入顧客からの相談に対応するための実務について解説します。

購入するために必要なことがらを買主様からヒアリングして、現在マーケットに存在する物件とのマッチングを行うためには、重要な事柄を確認する必要があります。

住み替えを検討している理由は、希望の予算は、資金計画は作成したのか、希望の時期は、間取は、種別は、新築か中古か、土地の広さは・・・などの必要項目を確認します。

10.【物件案内前の準備】

購入希望のお客様を現地へご案内をする前段階の準備について解説します。

想定される質問は、それらの質問に対する準備は、中古物件であればリフォームはなされているか、なされていない場合リフォームは必要か、その場合費用はどれくらい見積もっておくべきか、物件の引渡し時期は売主様の希望と買主様の希望と合致しているか・・・など、物件案内の前にはさまざまな確認事項や準備すべきことがあることを解説します。

11.【購入顧客を現地へご案内する】

買主様を現地にご案内して、実際の物件を見ていただく際の実務について解説します。

当日のスケジュールは時間配分は、現地へ持参すべきものは、それらの使い方と目的は・・・などについてです。また、購入後に知らなかった、気づかなかったというクレームが入らないようにするために、対象物件はもちろん、周辺環境も含めてご案内する重要性についても解説します。

12.【購入申込書を受領する:購入申込書の主旨と住宅ローンの事前審査】

買主様をご覧になった物件を気に入り、申込みをいただく場面について実務について解説します。購入申込書とは、申込書を提出したあとにすべきこと、住宅ローンを使用する方であれば、事前の審査の必要性を説明し理解を得ることなどについてです。

また、買主様から売主様へ価格の交渉が入る場合もありますので、その際の対応についても合わせて解説します。

13.【契約前の準備:重要事項説明書作成の為の物件調査】

買主様に提出いただいた購入申込書の内容で売主様の承諾がいただけたら、契約に向けての準備を行います。重要事項説明書を作成するという観点から、取り扱う物件を調査する必要性と調査のポイントについて解説します。

14.【重要事項説明について】

宅建業法 35 条に規定された書面（重要事項説明書）の目的と内容について解説します。

15.【売買契約と物件の引渡し】

宅建業法 37 条に規定された書面（売買契約書）の内容について解説します。

また契約から残金決済と物件の引渡しに至るまでの実務の流れについて解説します。

以上