



正直不動産 特別対談

「不動産流通システム(REDs)」社長

「正直不動産」原案者

深谷十三 × 夏原 武

FUKAYA JYUZO

NATUHARA TAKESHI

なぜ、不動産業界には“千三つ”と言われるほどに、嘘や不誠実がはびこるのか。そこには、消費者と業者の間にある圧倒的な情報格差以外にも、意外な事情がある。

不動産業者が業として当然の成功報酬を得るためには、消費者から可能な限りの儲けを搾り取って補わないと経営がなかなか成立しないという現状があるというのである。

では、消費者が報われる不動産業界になるためには、どうすればいいか。『正直不動産』原案者・夏原武氏が、新しい不動産仲介モデルで消費者に寄り添う業界の革命児・深谷十三氏と語り合った。

コロナ禍にかこつけて 囲い込みを強化

夏原 深谷さんを最初に取材させていただいたのは、『正直不動産』の連載が始まった直後のことでしたね。

深谷 もう3年前になりますね。つまり連載が3年以上続いているということになります。素晴らしいですね。

夏原 それだけ不動産業界はネタが尽きないということです(笑)。

深谷 それは言えるかもしれませんがね。最近も新たな囲い込み(※1)の口上が流行っているんです。以前は買い手が現れても、「商談中です」などとウソをついて購入申し込みを断るのが定番だったんですが、今は「売り主様が医療従事者なので、コロナ関連で忙しく連絡が取れないんです」と言ったり、売り主に対して

(※1) 囲い込み：売却の依頼を受けた不動産業者が、自社で両手仲介を実現したいなどのために、他の不動産業者からの買い主紹介を意図的に制限すること



夏原 武 NATSUHARA TAKESHI

作家、漫画原作者。1959年生まれ。裏社会などをテーマにノンフィクションを執筆。著書に『バブル』、など。漫画原作作品に、『正直不動産』のほか、ドラマ化・映画化され小学館漫画賞を受賞した『クロサギ』、『任侠転生-異世界のヤクザ姫-』など多数。

「うちはPCR検査を受けている客しか紹介しません。他の不動産業者の客は安全面で保証できませんよ」などとコロナ禍にかこつけて囲い込みを強化したりしていますね。

夏原 客と不動産屋の情報の非対称性が、そういった詐欺まがいのことがまかり通ってしまう要因のひとつですね。

宅建業者のイロハのイとも言わなければならない。しかし、宅建士でない営業マンが説明を行ったり、説明を端折^{はしよ}ったりしても、知識がないエンドユーザーは、そこに疑問を持つことすらありません。

夏原 重説の際、最初の数行だけ読み「ここは、こういった関係のことが書いてあります」「あくまで何か

深谷 まさにそうですね。やはり不動産の売買など、通常は生涯で

そう何度も行うものではないかもしれません。属性にかかわらず、ほとんどの方が不動産関連の知識がありませんからね。例えば契約の際は宅建士が重要事項の説明を行い、最後に重要事項説明書と契約書に記名して判子を押す必要があります。これは

あったときのためです」などと言って端折るのが常套手段^{じょうたうしゅど}ですよ。

深谷 ええ。いかに重説を早く終わらせるか競っている業者もあります。言い方は悪いですが、不動産業者からしたら知識のないエンドユーザーは赤子のような存在なんです。ですから私が読者の方にお勧めするのは、不動産屋に相談する際、最初の雑談中に「『正直不動産』という漫画をいつも読んでるんですよ」と話すこと。それだけで、「この客は一定の知識があるんだ」と伝わりプレッシャーになります。

われわれ消費者の意識改革も必要

深谷 ただ、私も不動産業界の人間として、囲い込みや両手仲介^(※2)などの裏側にある事情もわからなくはないんです。実は、みなさんが想像する以上に不動産会社の経営は厳

(※2)両手仲介：売買の依頼を受け、相手方を他の不動産会社を介さずに見つけ、依頼元と相手方の両方から仲介手数料をもらうこと



FUKAYA JYUZO 深谷十三

株式会社「不動産流通システム (REDS)」代表取締役。1964年生まれ。家電店の営業マンから、昭和63年に不動産業界に転ずる。平成20年、21世紀に相応しい不動産仲介モデルを目指して不動産流通システム (REDS) を設立。

しい。大手さんでも苦戦しているのが実状です。

夏原 バブル期のように、午前中に買った土地を午後売って数千万円の儲けなんて時代ではありませんからね。

深谷 ええ。もちろん消費者置き去りの両手仲介という行為を、私はいちと言っているわけでは決してあり

ません。両手取引は禁止している国も多いですし、今の日本の状況は、

言うならば交通事故の加害者と被害者の間に一人の弁護士が入って解決するようなものですからね。

夏原 まさに利益相反。ルールを変えていかないとイケませんね。

深谷 さらに現在の不動産屋のビジネスモデルは、成功報酬という側面

があります。どれだけの時間や労力をかけても、商談がまとまらなければ1円にもならない。「これだけやったのだから元は取らないと」となってしまう

土壌が、そもそもあるんです。

夏原 確かに賃貸の場合でも、何件物件を紹介して内見しても、決まらなければ報酬は発生しません。それで

は、「今日、決めましょう!」とな

って当然。弁護士に支払う着手金のように、例えば先に5千円支払うことで何件でも内見できるというような料金システムが必要でしょうね。

深谷 その通りだと思います。

夏原 深谷さんは、以前から消費者の目線に立ち、今おっしゃった「両手仲介の禁止」だけでなく、「仲介手数料の自由化」「レインズ (※3) の一般開放」などの必要性も提案されていますよね。

深谷 はい。宅建業法で仲介手数料の上限は、3% + 6万円と決まっています。もちろん法律が決まった当時は、消費者を守るために上限を決めなければいけなかったのでしょう。しかし現在、仲介手数料の上限があることで、「できるだけ儲けを出すために両手を目指さない」と、逆に消費者の首を絞めることになってしまっています。今の時代、仲介手数料を自由化して、もし暴利

(※3)レインズ:「Real Estate Information Network System」の略。公益法人・不動産流通機構が運営する不動産物件情報のネットワークシステム。レインズを利用できるのは、指定流通機構に会員登録をしている不動産会社だけ



をむさぼる不動産業者が生まれたとしても消費者は見抜きます。消費者をもっと信頼して、仲介手数料を自由化すべきだと思いますね。

夏原 上限が設けてあるがゆえに仲介手数料と呼ばず、アドバイス料、コンサルタント料……名前だけ変えるなど、どうにか抜け穴、抜け道を探して稼ごうとする業者がはびこっているわけですからね。顧客が満足するサービスを提供すれば、仲介手数料が5%でも客は来ます。反対に

雑なサービスであれば、手数料がいくら安かろうと客は来ませんからね。ただ、同時にわれわれ消費者の意識改革も必要です。完全に政府の失策ですが、長くデフレ社会が続いたことで、国民の多くは物の値段、サービスの対価、手数料などは下がるものだという意識が働いている。値段が上がるという発想がないのは怖いことです。安さが何より優先では未来がない。物価が上がらなければ給料も上がりませんからね。

深谷 おっしゃる通りです。

夏原 最後にレインズの一般開放についてですが、不動産仲介業者しかレインズを見られないのはエンドユーザー（末端消費者）との情報の非対称性を増長させているので、私も一般開放するべきだと思います。

深谷 例えばアパートを借りようとしてA不動産に行っても、B不動産に行っても、物件は大体同じということを知らない消費者も多いですか

らね。不動産屋に貼り出される情報は、レインズに登録されているものが大部分。それなのに、「この物件は当社だけが…」などと、あたかも自社が優位な立場にあると誤認させ営業を始める不動産屋も多いです。

夏原 レインズを一般開放すれば、そういったことがなくなるだけでなく、誰もが幅広く売り出し中の物件を検索できたり、購入希望物件を専任媒介している業者へ直接アプローチでき、より取引がスムーズになり、業界の活性化にもつながるはずですからね。

**大切な人が家を売買するとき、
自分が働く会社に託せますか？**

夏原 ここまでわれわれの対談を読んだ読者の中には、もしかしたら深谷という男は自分も不動産業界の人間のくせに、何を綺麗事ばかり並べているんだと思っているかもしれない



せんね。

深谷 ハハハハハ。

夏原 実際は深谷さんが社長を務めるREDS（不動産流通システム）は、基本的に両手仲介を行わず、仲介手数料を割り引くなど正直営業をしつつ順調に成績を伸ばしていますよね。

深谷 ありがたいことで、3年前にお会いしたときと比べ、社員は3倍近く、売り上げは4倍になりました。当時、店舗は秋葉原だけでした。

が、今は渋谷に支店ができ、横浜支店を準備中です。

夏原 コロナの影響で苦戦する不動産屋が多い中、REDSの好調の理由はどんなところにあるんですか？

深谷 ひとつは、われわれの営業マンは全員が宅建資格持ちで、平均年齢も他社より高いベテランが多く、専門知識と経験を持ち合わせているということでしょうか。また、囲い込みを伴う両手仲介をやっていないので、買いたい方にはできるだけ安く買えるよう、売りたい方にはできるだけ高く売れるように努めることができます。こういった部分が評価していただけた結果なのではないかと思います。お客様で、お客様に新たなお客様を紹介していただけることも非常に多いんです。

夏原 営業マンは他社からの転職組も多いとのことですが。

深谷 ええ。私は自社でも他社でも営業マンと話す機会があると、「も

し自身や両親、兄弟、親友が家を買ったり、売ったりするのなら、自分の勤めている不動産会社に託しますか？」ということを聞きます。「何を綺麗事を」と鼻で笑う人もいますが、中には、その問いに「はい」と答えられず、考えた末に、うちに転職を決めてくれる営業マンがいるんです。

夏原 つまり、大切な人の家の売買を自社には任せられないと考える営業マンが多いということですね。

深谷 そうです。もちろん会社の利益を優先するという話では全くないんです。ただ売る場合でも、買う場合でもお客様のことを全く考えず、自社の利益だけを追求した結果、どうなるか？ バッチリ儲けて取引が終わったとします。何も知らないお客様が何かのタイミングで会社に電話をしてきたとき、担当者は「バレた」と居留守を使ったりするわけです。「そんな働き方で本当に

いいのか？」ということです。まさに『正直不動産』の主人公・永瀬財地のようにウソをつかず、お客様に真正面から向き合う。だからこそ紹介も増えているんだと思います。

夏原 居留守を使う不動産屋の営業マン、本当に多いですね。契約が成立したら、「はい、サヨナラ」というスタンスの人が多すぎる。それを咎めたら、「お客様とは一期一会。契約の席で一度お会いすれば十分」と開き直っていました。おいおい、それは一期一会の誤用だろ、と。

深谷 理想を言えば、自分の仕事が社会の役に立ち、さらに自分も潤う。そういう職場であるべきですね。

夏原 そうですね。金になればいいとだけ考えている会社は、客だけでなく社員も大事にしませんからね。今、勢いがある某不動産会社なども新卒を何百人採用し、夏には数人しか残らない。そんな社員を使い捨て

にするようなやり方では、いずれ立ち行かなくなるでしょう。

深谷 私もそう思います。やはり営業マンも会社も、正直で誠実であるべきです。そのためにも、『正直不動産』を消費者以上に、業者が読むべきだと私は思います。

先日も全日本不動産協会で法定研修会というものがありました。これは業界関係者であれば受講すべき内容ののですが、実際のところ、いつも参加者はまばらです。これにも、プロとしての意識の高い当社では、営業マン全員が受講しました。

『正直不動産』でも描かれていましたが、4月には民法の改正もありましたから、今まではなかった新たな問題が今後発生します。

夏原 常にアンテナを張らないと、不動産業者自体が時代に追いつかれない時代ですね。

深谷 そうなんです。『正直不動産』で以前取り上げられていた、「賃貸

契約の場合、仲介手数料は賃料の1か月分というのは、本来は貸主、借り主がそれぞれ0.5か月分ずつ支払うもの。借り主の了解があった場合のみ1か月分を借り主が負担することが可能」というエピソードがありましたよね。

お恥ずかしい話ですが、私はこれを忘れてまして、漫画を読んで改めて思い出しました。これを読んでドキッとする不動産業者も多いことでしょう。さまざまなトラブル回避のためにも不動産業界の人間こそ『正直不動産』を読むことをお勧めしますね。

夏原 ありがとうございます。作品内で永瀬には正直営業で引き続き頑張らせますので、ぜひ深谷さんは現実社会で正直営業を続けてください。

深谷 はい。お互い、少しでも消費者のお力になれるよう、これからも頑張りますよう。