

2023年5月23日号

不動産業 独立開業特集



目次

1. 後悔しないために意識すること.....3
株式会社 船井総合研究所
不動産支援部中古流通グループ中古リノベチームリーダー 山添俊介
2. ツールを賢く使いこなす.....7

後悔しないために意識すること

株式会社 船井総合研究所

不動産支援部中古流通グループ中古リノベチームリーダー 山添俊介

■ 不動産開業の魅力と注意点

・開業後の試練を乗り越える 3つのポイント

1. まずは事業計画を組むこと
2. ターゲットを明確にした集客
3. 意識したい重要な「行動量」

後悔しないために意識すること

不動産開業の魅力と注意点

新型コロナウイルスの影響も取り、全国各地で外出や旅行・インバウンドによる市場の回復が見られつつあります。そんな中、不動産市場は、新型コロナウイルスの影響も受けず、安定して市況が好調だったことはご存じでしょうか？ 不動産開業のメリットには、市況に強い・客単価が高い・在庫リスクがないなど、様々なメリットがあります。今回は、立ち上げる前に後悔しないよう事前におきたい開業後の注意点を伝えたいです。
(株式会社 船井総合研究所 不動産支援部中古流通グループ中古リノベチームリーダー 山添俊介)

開業後の試練を乗り越える 3つのポイント

1. まずは事業計画を組むこと

開業後の試練を乗り越えるには、3つ押さえておくべきポイントがあります。

開業後で一番避けなければいけないのは、当初の想定と異なり、開業後に事業が立ち行かなくなる、ということです。開業自体は、法人設立登記費用・宅建協会への入会金・宅建都道府県庁申請料・店舗の賃貸借契約の初期費用・その他備品等でざっくり最低200万円ほどはかかってきますが、他のビジネスに比べると、初期費用を抑えてスタートすることができるでしょう。

しかし、問題はここからです。開業したからには、毎月の地代家賃・光熱費や交通費・減価償却費・広告宣伝費、更には、従業員を雇った場合は、毎月の人件費もかかってきます。

事業は立ち上げてからが本番です。特に開業間もないころは、手元の運転資金が尽きないように資金繰りが最優先となります。その中でも特に気をつけなければならないのは、販促(つまり集客)計画です。

中小企業経営者の8割の悩みは集客と言われています。事業を立ち上げて地道に活動すれば何とかできるという思考ではなく、まずは、事業計画(特にどのように集客するか)を組む必要があります(※事業計画サンプルの図1)。

事業計画を組むことで銀行からの融資も得やすくなり、事業をスムーズに始めることが出来ます。事業計画を組む時のポイントは、少し「堅く、見る」ことです。

実際に始めてみないと分からないこともあり、夢の広がる計画を組む人もいますが、大切なのは、事業が始まってから確実に営業を続けることです。店舗出店など、特に出してから変えられない要素については、あらかじめ検討をした上で進められることをお勧めします。

The image shows a detailed financial plan sample table. It is organized into several sections, each with a title and a table of data. The tables have columns for months (1st to 12th) and rows for various financial metrics. The sections include:

- 事業計画 (Business Plan) - Overall financial overview.
- 不動産賃貸 売上計画 (Real Estate Rental Revenue Plan)
- 不動産賃貸 経費計画 (Real Estate Rental Expense Plan)
- 不動産賃貸 利益計画 (Real Estate Rental Profit Plan)
- 不動産賃貸 売上計画 (Real Estate Rental Revenue Plan) - Another instance.
- 不動産賃貸 経費計画 (Real Estate Rental Expense Plan) - Another instance.
- 不動産賃貸 利益計画 (Real Estate Rental Profit Plan) - Another instance.
- 不動産賃貸 売上計画 (Real Estate Rental Revenue Plan) - Another instance.
- 不動産賃貸 経費計画 (Real Estate Rental Expense Plan) - Another instance.
- 不動産賃貸 利益計画 (Real Estate Rental Profit Plan) - Another instance.

The tables contain numerical data representing projected financial performance over a 12-month period.

【図1】事業計画サンプル

後悔しないために意識すること

2. ターゲットを明確にした集客

不動産売買仲介の場合は、売主からの受託物件が集客の入り口になります。

売り主から預かった物件を自社サイトやポータルサイト・チラシ掲載などで告知し、買い主を見つけていく業務が必要です。新規開業をしたあなたが元々不動産業界経験者であれば人脈などを活かして売り主を探すことはある程度できるでしょう。

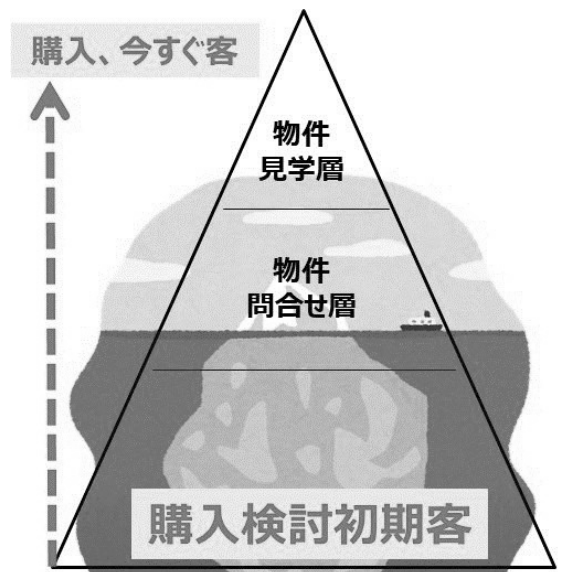
しかし、事業を拡大し、新たに従業員を雇う場合にはそうはいきません。特に、3名以上の営業スタッフが必要な段階になると、収益を安定的に上げ続けるための仕組みづくりが必要です。いかにして集客を成立させるか、また手前の、いかにして物件の仕入れを成立させるかを見極めることが、成功の第一歩と言えるでしょう。

集客を成功させるには、「誰を」ターゲットにするかを決める必要があります。

同じ物件購入客でも「購入検討初期客」「物件問合せ層」「物件見学層」に分けることができ、前者は母数が多く、後者はより購入について具体的に検討している傾向にあります。

例えば、「購入検討初期客」は、名前の通り特定の物件での購入を決めていない、資金計画もまだしたことがないなどの顧客です。そのため、「資金計画」「物件探し」「はじめての……」などのキャッチコピーがついたチラシやサイトでの告知が刺さりやすくなります。「物件問合せ層」に対しては具体的な物件、「物件見学層」に対してはモデルハウス集客など、それぞれに属性に応じて打つ手立が変わってきます。

このように物件やビジネスの戦略に応じて、打つ手立が異なってきますので、販促活動を行う前に今回の販促はどのターゲットの販促かを明確にする必要があります(※ターゲティングサンプルの図2)。



【図2】ターゲティングサンプル

後悔しないために意識すること

3. 意識したい重要な「行動量」

事前に計画をしたとしても、開業をしてすべてが想定通りいくとは限りません。

「想定以上に集客できない」「人の採用が進まない」「仕入れが思うようにいかない」など、常に課題を抱えながら軌道に乗るまで走り続ける必要があります。

そんな時に大切なのは、早期に次の正しい手を打つことです。

開業をして間もなく人手の少ない時は、毎日の業務(営業活動とは限らない)に忙殺され、気が付けば次の家賃支払いの時期が来る、ということがあります。

逆に、業績の良い企業ほどPDCA(年次・月次・週次・そして毎日)サイクルを綺麗に回すことができます。営業活動は土日に行くことも多いので、まずはミーティングや数字の計測で週次でのサイクルを綺麗に回すことをお勧めします。

週次で振り返りを行う際に必要になるのが、KPI設定です。KPIというのは、重要業績評価指標の略で、簡単に言えば、業績を上げるためにどの数字(架電数・ポスティング数など)を強化するのか、ということです。

不動産業(特に賃貸や売買仲介業)は、労働集約型ビジネスと言われており、営業担当者の人数と会社の業績は比例します。そして、営業活動で最も重要となるのは、今も昔も営業担当者の「行動量」です。

「行動量」を増やし、売上を上げ、「営業担当者の人数」を増やすことが会社の業績に直結します。シンプルな話ではありますが、やり方の手前にこの原則があることを忘れないでください。

最初は代表1名からスタートすることが多いので、「行動量」については問題ないことが多いでしょう。しかし、従業員を採用するとすると、「人を動かす」が必要になります。いかにしてモチベーションを維持しながら「行動量」を担保するかが事業を継続させる上で重要になってきます。

以上、不動産事業を始めてから数年先のことまで記載しましたが、日ごろ不動産事業をされている企業のコンサルティングをしている中での気づきを今回まとめました。

不動産業界はコロナの影響もなく安定しており、特に都市部を中心に物件の価格は年々上昇しており市況も活性化しています。

私のクライアントでも、新たに不動産開業をされて業績を伸ばしている先がいくつもあります。人の動きが活性化してきた今こそ、不動産開業をきっかけに新たなチャレンジを始めるのはいかがでしょうか？



コロナ禍も不動産市場は安定市況が続く
(写真はイメージ)

ツールを賢く使いこなす

■ 多彩な業務支援メニュー用意

全宅連の宅建協会会員業務支援ツール「ハトサポ」

- ・DX化を実現「ハトサポBB」
- ・幅広いサービスがそろう
- ・サービスを合理的に享受

ツールを賢く使いこなす

多彩な業務支援メニュー用意 全宅連の宅建協会会員業務支援ツール「ハトサポ」

不動産業では、独立開業よりもむしろ会社を継続し、安定して経営していくことこそが難しい、といわれている。営業活動はもちろんのこと、最も煩雑な書類作成などの実務に加え、日々更新される法令への対応、そのほか様々な業務に忙殺され、「本業」に手が回らないという本末転倒な事態を招くことすらあるのだ。公益社団法人全国宅地建物取引業協会連合会（以下、全宅連）では、協会の加入者に対して事業を継続しやすいよう、業務支援のメニューを多数用意している。主要なツールは、会員業務支援サイト「ハトサポ」だ。

DX化を実現「ハトサポBB」

「ハトサポ」は、流通から書式作成、契約、文例集やテンプレート、Web研修などがパッケージングされているサービス。会員になると1企業につき1つのIDが与えられ、マイページから各サービスを利用する仕組みだ。

主なサービスのひとつが不動産情報流通システム「ハトサポBB」(図1)。

これまで主軸だった一般向けサイト「ハトマークサイト」から、不動産業務のデジタル化を入り口から出口まで一気通貫で行えるシステムへとリニューアルされた。

特筆すべき機能は、会員間(BtoB)の物件情報サイト「ハトサポBBサイト」。全国10万社のネットワークを誇るハトマークの会員同士の物件情報を効率よく公開・収集して、紹介につなげることができるよう、図面の自動作成や画像の簡易編集、リーフレット作成などさまざまな機能が付随している。

物件データの登録・公開を行う物件登録システム、Web上で内見予約や申し込み、家賃保証会社の審査まで行い、民間ポータルへワンストップで出稿も可能(出稿は有料)、そのままレインズにも飛ばせる。

つまり、FAXや電話のやり取り、書類の訂正や再入力など煩雑な作業がいらなくなり、情報公開から入居審査までの一連の作業が格段に効率化される仕組みだ。

The screenshot shows the HatoSapo BB interface. At the top, there's a navigation bar with 'HOME', '物件検索', and '検索条件設定' (Search Conditions) for '売買物件/一戸建て/エリアから/東京都'. Below this is a search bar with '物件検索一覧 (売買物件/一戸建て/エリアから/東京都)' and a '検索結果一覧' button. A filter bar contains '検索条件を更改', '同条件で成約物件検索', '検索条件保存', and 'マッチングに登録'. The main content area shows search results for '中古一戸建' (Used Single-Family Home) in '品川区上大崎1丁目' (Shinagawa-ku, Uemazaki 1-chome). Two listings are visible: one for '上大崎一丁目RC戸建 4LDK' priced at 21,000万円, and another for '品川区西大井1丁目1-1' priced at 15,000万円. Each listing includes a floor plan image, location details, price, and a '詳細を見る' (View Details) button.

(図1) 「ハトサポBB」のサンプル画面。
シンプルなデザインに色分けなどの工夫で、直観的に使える仕様になっている

ツールを賢く使いこなす

また、宅建業者にとって最も神経を使う作業が重説や契約書等の書類作成業務だが、「Web書式作成システム」(図2)を使えば簡単に書類を作成することができる。

クラウド型なので専用のソフトは不要。データはWebサーバ内に保管され、書式間での共通項目は自動で連動される。「これまでワードやエクセルで重説をつくるのに費やしていた時間がおそらく半分以下に短縮できる」と、全宅連事務局。こちらは、入会希望者にも2週間のお試し期間が用意されているので、活用されたい。

契約書の作成が終わったら、次は契約の締結となる。

「ハトサポサイン」は、昨年の宅建業法の改正で可能となった電子契約を提供するシステム。高い国内シェアを誇るGMOサインとシステム連携しているが、会員なら月額使用料が無料で、使用した分だけ利用料を払う方式。ハトサポBBとWeb書式作成システム、ハトサポサインの3つのシステムはすべて連動しているため、物件情報の公開から契約締結までの一連の作業を一気通貫で行うことができる。

近年、不動産業界でもDX(デジタルトランスフォーメーション)が叫ばれているが、デジタル技術を活用してビジネスをよりよく変革させるといふその趣旨に、ハトサポのサービスは合致している。



(図2) 「Web書式作成システム」の重要事項説明書の作成画面サンプル。
空欄を埋めていくスタイルで使いやすい

ツールを賢く使いこなす

幅広いサービスがそろろう

もちろん、これ以外にも手厚いサービスが多々用意されている。

例えば「法令改正情報」は、最新の法令新設・改正等の情報や各種通達や告知などを掲載。情報が最も早く、かつ簡単な解説付きで、20年前からのデータがアーカイブされている。

現代はインターネットでさまざまな情報が簡単に手に入る時代だが、間違っただけの情報も氾濫している。一次ソースである省庁のデータは検索がしづらく分かりにくいのが難点だ。その点、ハトサポの情報はフリーワードや年度で検索でき、PDFデータ化されているため使いやすい。うまく使いこなせれば、非常に大きな武器になるデータベースだ。

また、eラーニングや社内研修に使えるのが、いつでも閲覧することができる「Web研修」動画。内容は不動産の実務に関するもので、例えば、今なら法令改正や電子契約、インボイス制度などその時話題の内容を取り上げている。一つの動画に対してそれぞれPDFの資料がついており、それを見て確認しながら視聴。見終わった後に簡単なテストがついている動画もある。一般の視聴者には動画のみ閲覧可能なIDを発行し、有料で開放しているものだが、もちろん会員は無料だ。

更に、ユーザーから好評を博しているのが「不動産取引に関するご相談」。宅地建物取引に詳しい弁護士による法律相談のほか、契約書式相談、顧問税理士による税務相談など、無料で各種電話相談を実施している。

専門的な内容だけでなく、ハトサポの使い方に関する相談やエクセルの使い方、パソコンの操作などについても教えてくれるという親切ぶり。月・火・木・金が実施日で、去年は9000件もの相談があったそうだ。

開業したものの、住宅ローンや保険など不動産に関連する様々なサービスにどうアクセスすればいいか困った場合には、ハトマーク支援機構の会員業務支援サービスが便利だ。顧客に紹介することで割引やあっせん手数料などが受けられるもので、現在民間企業36社と提携している。前述した保険やローンのほか、家賃保証会社、価格査定システム、建物状況調査等、宅建業に必要なサービスは網羅されており、ハトマーク会員であれば、誰でも、また、全国どこでも対応できるところが強みだ。そのほか、ダウンロードして使えるワードやエクセルでの契約書式、顧問弁護士監修のもとにつくられた「特約・容認事項文例集」、書式についての解説書など会員限定の出版物を安価で手に入れることができるなど、幅広いサービスがそろろう。

現在、10万社の会員の月間利用者は、3万9000社。「すべてを使いこなせればかなり便利はずなので、ぜひ使い倒してもらいたい」と、全宅連事務局。

ツールを賢く使いこなす

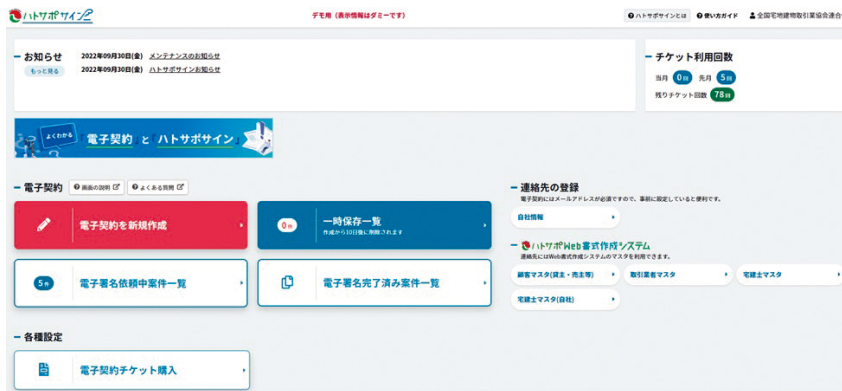
サービスを合理的に享受

宅建業者は、比較的開業が簡易で開業率も高いとはいうものの、実際に会社を継続させていくとなると様々な困難に突き当たる。

もちろん、それを乗り越えるたびにスキルアップできるのだが、どうしても効率は落ちがちで、その間に顧客を逃してしまうなど損失を出す恐れもある。そのような事態を避けるためにも、便利なサービスを導入することは重要。宅建業者を取り巻くサービスは多々あるが、全宅連のハトサポはその全てが網羅されていることが大きい(図3)。

サブスクなどさまざまなサービスに対して、デジタルネイティブは、「多少コストがかかっても時間短縮になる」、「全体でみれば結局こちらのサービスの方が得」というように、費用対効果や合理性で選ぶ傾向が強い。

ハトサポのサービスは、それぞれ単体でならばほかにも見られるものもあるが、それがパッケージングされているため、会員ならばすべてを享受できるというところが大きな強みだ。コスパやタイプ、合理性で考えるなら、是非、利用したいサービスだといえる。



(図3) ハトサポサイン電子契約サービスも用意されている

本資料掲載の写真・イラストおよび記事の無断転載を禁じます。

株式会社住宅新報

Copyright © JUTAKU-SHIMPO, INC. All rights reserved.

〒105-0001 東京都港区虎ノ門三丁目11番15号 SVAX TTビル 3階

 **住宅新報**