



不動産業界の慣習を打ち破る 売却仲介専門の不動産会社



相原 中古マンションの売却仲介業務に特化している不動産会社そうですね。

高橋 一般的に、不動産の仲介業者というのは売買の両方に携わりますが、同じ業者が「高く買います」と「安く売ります」を謳い文句にしたとしても、そのふたつを同時に叶えることは論理的に不可能です。私は海外を行き来して現地の不動産業者に接するうち、そうした日本の不動産業界の矛盾点に疑問を抱いたのです。そこで、私はマンションの売り主様の利益を考えたビジネスモデルを構築し、売却仲介に特化した弊社を設立、事業をスタートさせました。それが、「マンション30」です。

相原 では、その「マンション30」について、詳しく教えてください。

高橋 国土交通省が設定している、不動産業界におけるマンション売却の仲介手数料の上限は「売却価格の3%+6万円」とされています。例えば、5000万円で売却されたマンションでしたら160万円程度になりますね。しかしこれは上限金額であるはずなのに、不動産仲介業の中では半ば定価のようになっています。そこで弊社では、マンションの売却金額がいくらであろうと、手数料は一律30万円に設定しました。

相原 では、マンションの買い手はどの



株式会社 ワンストップ

〒 272-0034
千葉県市川市川 1-23-8 3F
TEL 047-312-6301 / FAX 047-312-6330
URL <http://www.onestop30.co.jp>
MAIL e-info@onestop30.co.jp

Company data

代表取締役 / 宅地建物取引主任者

高橋 弘明

長年不動産業界に携わり、海外を行き来する中で、現状の日本の不動産取引事情に疑問を抱く。自身の考える理想のビジネスプランを考案し、(株)ワンストップを設立した。



ように採られるのですか？



高橋 国土交通省から指定を受けた不動産流通機構が運営する「REINS (レイズ)」というサイトに登録し、買い手を募ります。適正な市場価格での売買が行われますので、誰の目にも明らかな形で取引ができますし、我々もわずかな労力で仲介をすることができます。だからこそ、安価な手数料を設定できるのです。

相原 そのような価格を設定している同業他社は存在するのですか？

高橋 ありません。ですから、このビジネスモデルが成功すれば業界も大きく変わりますし、本来なら売主様が得べき利益も確保されるようになります。金融業界に外資系企業が参入して規制緩和が進みましたが、いずれは不動産業界も同じことが起るでしょう。弊社が、その先駆けになればと思っています。

相原 業界にとって、また社会にとって大きな変革となるでしょう。

高橋 こうした理念の賛同者を募りながらフランチャイザーとして加盟店を増やし、その先には上場という目標を設定しています。大きな目標ではありますが、成功させた時をイメージして週れば、やるべきことは見えてきます。それに、目標が大きければ大きいほど、ワクワクするじゃないですか(笑)。



Guest Comment

相原 勇 (タレント)

分かりやすく説明して頂いたことで、高橋社長が取り込まれる新たな試みの意義が私にも理解できました。新しいことへの挑戦は苦労も大きいですが、成し遂げた時の成果、そして充実感は格別のものがあるでしょう。変革者として、ぜひ新しい価値観を業界にもたらしてください。

