



ビジネス 支援コーナー

不動産ブローカーの役割と 上手なブローカーの使い方

TriStar Associates LLC
沖川泰子 / ローハン賀代子

今回はアメリカでの不動産ブローカーの役割と上手なブローカーの使い方について、お話しさせていただきます。（*本紙 2004年 11月号、2005年 8月号に商工業不動産取引のプロセスについてご寄稿頂いております）

不動産取引のためのライセンスとその種類

不動産取引には州のライセンスが必要です。ライセンス取得後も、毎年フォローアップの勉強をし、1年おきに試験を受けてライセンスの更新をするよう義務づけられています。Brokerと Sales personのライセンスがあります。

ライセンス取得後はほとんどのブローカーが専門別に別れて仕事をします。

大雑把に分けて Residential(住まい)、Retail(店舗)、Commercial / Industrial(オフィス、倉庫工場)の3つの専門があります。それぞれ専門外の情報、知識には通じていないので、用途により専門のブローカーを使うことが大切です。

不動産ブローカーの役割

- ・ 売り手または家主の為に働くブローカー (Listing agent)
- ・ 買い手またはテナントの為に働くブローカー (Tenant representative)

日本では一人のブローカーが買い手(またはテナント)と売り手(または家主)の間にたつて取引をする

こともあるようです。しかし米国ではふつうは、買い手(またはテナント)のブローカーと売り手(または家主)がそれぞれのエージェントをたてて取引します。もし一人のブローカーが双方の間に立って取引しなくてはならない事態が発生した場合は、ブローカーは買い手と売り手にそのことを説明して、書面で双方から承認を得る必要があります。

なぜこのように誰が誰のエージェントであるかを明確にする必要があるのでしょうか。それはエージェントはそれぞれのクライアントに忠誠を尽くすということが法律で定められているからです。エージェントは自分のクライアントの利益を推進し、守ることが義務づけられているからです。ですから基本的には一人のエージェントが買い手またはテナントと売り手または家主の双方の代理人になることは出来ないわけです。

買い手またはテナントが For sale や For lease の看板を見てそこに直接連絡しますと、売り手または家主のエージェントに直接コンタクトしたことになりますから、これは買い手の利益を守ってくれ、買い手の為に働くエージェントがいないということになります。ぜひ買い手、テナントも自分のエージェントを通して物件を見たり、交渉なさることをお勧めします。

どのブローカーもすべて同じ情報

米国では基本的にはどのブローカーも同じ物件情報を持っています。ある会社が家主または売り手とリスティング契約を結ぶと、(ある特定パーセンテージの手数料を条件として、リースなり売却することを一任されること)即座に同業他社に知らせて、買い手やテナントを連れてきてくれるよう協力を要請します。不動産開発会社も自社の手持ち物件をブローカー業界に絶えず知らせて、協力を要請しています。すべての物件がデータベースで管理され、同業他社のブローカー達が同じデータベースを使っています。ですから、どのブローカーも同じ物件情報をもとに働いていますので、信頼できる一人のあるいはひとつの会社に一任するだけで 市場の物件情報はすべて入手できます。

Exclusive Right to Represent

これは、あるひとつの不動産取引に関して、買い手またはテナントが、一人のブローカーに一任することです。どのブローカーも同じ物件情報を持っていますから、複数のブローカーを使わなくても、物件情報は漏れなく入ります。複数のブローカーを使うと、いたずらに混乱とトラブルを招き、家主側も、はたしてどのブローカーが本当のエージェントかわからなくて、真剣な値段の交渉に応じしてくれませんし、場合によっては交渉自体を始めることが出来ません。ですから経験と実績があり、信頼できるブローカーをひとり選んで、一任するのがアメリカのふつうのやり方です。

ブローカーの手数料

米国ではブローカーの手数料は、基本的には売り手または家主が払います。取引終了後に売り手または家主は Listing agreement に定められた手数料を Listing agent に支払います。Listing agent は、買い手またはテナントのエージェントとその手数料を折半します。ですから、買い手またはテナントが自分のエージェントをたてないで直接に売り手または家主側のエージェントと交渉しますと、そのエージェントは折半するべき手数料が全額自分に入りますから喜びます。しかし買い手またはテナント側は自分側の利益を推進し守ってくれるエージェントを使わなただけ不利になりこそすれ、得になることはありません。手数料がどこから出るかにかかわらず、それぞれのエージェントはそれぞれのクライアントに忠誠を尽くす義務があります。



TriStar Associates LLC

企業専門の総合不動産ブローカー会社

業務内容：

- ・ オフィス、倉庫、工場などの不動産物件の売買、賃貸の仲介、交渉
- ・ 商工業用土地の売買
- ・ 建設、改築、増築のコーディネーション
- ・ 賃貸契約の延長の交渉
- ・ 不動産投資

会社概要：

商工業不動産業界でそれぞれ 1978年、1985年、1993年よりの経験を持った3人がパートナー形式で会社設立したのが1998年。それ以後引き続き、JCCC会員会社を中心に多くの日系企業の社屋の新設、移転、拡張、売買、賃貸のプロジェクトをこなした経験と実績を持つ。

弊社の特長：

- ・ 業界トップの長い経験と実績からくる強い交渉力
- ・ 3人のパートナーが協力し、それぞれの強みを生かしたサービス
- ・ きめ細かく、小回りのきくサービス

弊社は企業用不動産専門です。1978年よりの経験と、多くの日系企業のオフィス、倉庫、工場などの新設、移転、売買、リースなどのお世話をしてきた実績があります。どうぞ企業の不動産に関しては TriStar Associates にぜひご相談下さいませようお願いします。日系企業が業種別に、どのような場所でどのような物件をお探しのなのか、長い経験からよく理解しております。また経験と実績からくる強い交渉力で、御社の時間とお金を無駄にしないような取引をさせて頂きます。

ご相談は沖川泰子またはローハン賀代子まで、日本語でお気軽にどうぞ。

yokigawa@tristarassociates.com

kohan@tristarassociates.com

電話：847-690-0910

Web site: www.tristarassociates.com