

# ①わかりにくい ??? 不動産業界のしくみ

不動産会社には、業界用語でいう『元付』業者と『客付』業者があります。

『元付』とは、売主と媒介契約を交わしている仲介業者(不動産会社)  
物担、物元ともいわれます

…………… 売主サイド、買主サイド

『客付』とは、公開されている情報を基に購入者を探す仲介業者。  
客担ともいわれます

…………… 買主サイド

不動産業者と売主との関係は、広告等に必ず書いてある『取引態様』でわかります。

『売主』とかいてある場合は、売主が直接に客を探す場合

『媒介(専属)』… 専属媒介契約(全てを1社に任せる場合) 『元付』

『媒介(専任)』… 専任媒介契約(1社との契約+売主も客を探せる場合)

『元付』

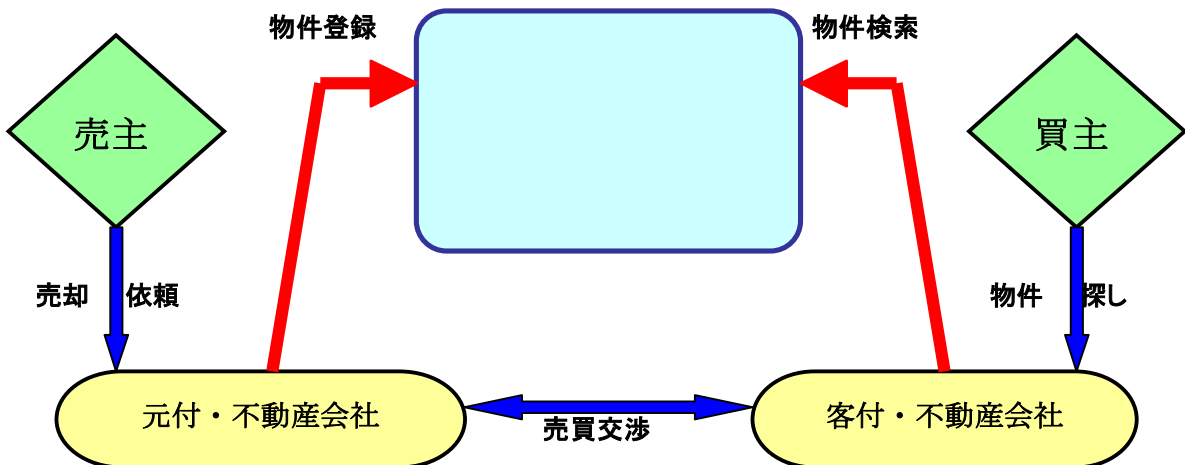
『媒介(一般)』… 一般媒介契約(複数の不動産会社と契約できる場合)

『媒介』あるいは『仲介』… 売主との媒介契約がない『客付』の場合。

売主は、不動産会社(元付)に物件の売却を依頼します。不動産会社が物件を査定し、売主と売却(希望)価格を設定します。

※

売主と『専属・専任媒介』契約の場合、『レインズ(指定流通機構)』に物件情報を登録しなければなりません(一般媒介の場合は任意)。



『客付』業者も、間接的にレインズから物件情報の大部分を入手しており、購入希望者(買主)を探すことが出来るわけです。

物件の売買が成立すると、『元付』業者は売主から、『客付』業者は買主から仲介手数料を受け取るようになります

買主はどちらから購入しても、支払う仲介手数料は同じということです。

元付業者が購入者を探せば、両方から仲介手数料が入り、旨みが増すわけです。

『客付』業者は、売主の意向を考慮しないで、買主サイドに立った情報提供が行える点で、いわゆる『バイヤーズ・エイジェント』と言えます。

※レインズ(不動産会社が、に中古物件や土地情報を交換するための不動産情報ネットワークの一つ。

「Real Estate Information Network System」を省略して「REINS(レインズ)」と呼ばれる。旧建設省がスムーズな取引を促すために作った機関で、正式には指定流通機構という。全国に4つのグループがある。レインズの会員会社は、売却依頼を受けた物件主情報を各地域の本部に登録するなどの義務がある。)