TM FUDOSAN / OWNER SUPPORT

不動産屋さんは儲かるの？

仲介報酬と事業にかかる費用を考える

株式会社TM不動産



仲介報酬と利益は違う

成約して得る報酬から、事業の費用がかかります

売上

取引が成立した場合に発生する報酬。

費用

人件費、事務所、広告などを考慮。

※ 物件や契約、状況により、内容や費用は異なります。

成約までには時間がかかる

営業や調査をしても、必ず成約するとは限りません

準備

物件の調査や、取引先との調整。

競争

複数の会社が同じ物件を扱うことも。

※ 物件や契約、状況により、内容や費用は異なります。

売買の報酬を確認

金額は取引条件により異なります

確認

依頼前に報酬額、消費税、業務範囲を確認。

取引

売主・買主それぞれとの契約を確認。

※ 物件や契約、状況により、内容や費用は異なります。

1億円の売買仲介の例

元記事の報酬額を、条件を明確にして見てみます

片方から

取引額1億円（税抜）の場合、報酬上限は税込336万6,000円。

両方から

双方から上限額を受け取ると税込673万2,000円。報酬額は契約で確認します。

※ 物件や契約、状況により、内容や費用は異なります。

市場環境も影響する

金利や購入時の費用が変われば、判断も変わります

買い手

融資条件や、必要な自己資金。

物件

価格、賃料、維持費や将来の修繕。

※ 物件や契約、状況により、内容や費用は異なります。

業務の形はさまざま

元記事では、仲介以外の事業にも触れています

例

相談、勉強会、会員向けサービスなど。

確認

何を提供し、どのように費用が発生するか。

※ 物件や契約、状況により、内容や費用は異なります。

依頼先を選ぶとき

費用と合わせて、説明の内容を確認

業務

調査・募集・契約までの担当範囲。

報告

進捗や、条件変更の共有方法。

※ 物件や契約、状況により、内容や費用は異なります。

家主が把握したいこと

大きな報酬だけで業務の良し悪しは判断できません

比較

報酬とサービス内容、実際の対応。

契約前

不明な点を確認し、納得して依頼。

※ 物件や契約、状況により、内容や費用は異なります。

物件に合わせて、一つずつ整理する

気になることは、お気軽にご相談ください

賃貸経営のご相談

株式会社TM不動産　072-344-9350

受付時間 9:00〜17:00

元記事を読む　コラム一覧　サービス一覧　お問い合わせ