

不動産会社が本当は教えたくない
失敗しないお部屋探しのポイント

特別に
教えてあげる♪



目次	-----	
1. 失敗しない不動産会社の選び方	-----	3
物件の契約条件はどの不動産会社も基本的には同じ！？		
不動産会社の営業形態別「メリット・デメリット」		
2. 良い営業マンに出会う事が良いお部屋に出会う事	-----	9
良い営業マンの5つの特徴		
3. ネット、店頭広告の嘘！？	-----	11
ずるをしている会社の特徴		
4. 図面でよし悪し判断、見極めるポイント	-----	13
図面を見る時の注意事項		
5. 内見学ではこれに注意！	-----	15
内見学で行うべき行動4箇条		
6. 早く申し込しないと他の人に取られます！って営業トーク??	-----	17
営業トークもあるけど早めに決断することが重要な理由		
7. 知っておきたい審査基準	-----	19
主に審査はどこがするのか？		
主に見る項目と詳細		
8. 無駄家賃を最小限に抑える方法	-----	20
家賃がかぶるのを防ぐ方法と引越しに最適な時期		
9. 参考にしよう！実際にあったこんなトラブル	-----	23

1. 失敗ない不動産会社の選び方



・物件の契約条件はどの不動産会社も基本的には同じ！？

賃貸物件を探すというと、10年くらい前までは、
住みたい町まで行き、足を使って探すのが主流でした。

なぜかと言うと、、、
両親の世代がその探し方で物件を探していたからです。

ですから、子供も同じように探すものというイメージを持っているため、
いろいろな地域に足を運んで探すケースが多いようです。

しかしながら、実は！？

不動産会社が本当は教えたくない
失敗しないお部屋探しのポイント

現在では、いくつもの不動産会社に行くことが
最も良い探し方とは言えなくなっているのです。

それはなぜでしょうか？

遡ることちょっと前。

不動産物件情報の登録と提供を行うレインズシステムを通して、不動産取引の透明性と、
適正・円滑・迅速な取引の実現を図ることを決めました。

レインズとは、Real Estate Information Network System
(不動産流通標準情報システム)の略称で、
国土交通大臣から指定を受けた不動産流通機構が運営している
コンピュータ・ネットワーク・システムの名称です。



指定流通機構の会員不動産会社が不動産情報を受け取ったり情報提供を行うシステムで、
会員間での情報交換がリアルタイムで行われます。

このシステムが出来てからというもの、自社でもっている物件情報は
基本的にレインズに掲載しようという決まりができました。

一度、不動産会社がレインズに物件の情報を掲載すると、
その情報は、日本中どこの不動産会社でも他の不動産会社と同じ条件で
検索でき、お客様にもご紹介できるというシステムなのです。

厳密に言えば、紙媒体情報（マイソクと言って有料のもの）は
昔からありました。

不動産会社が本当は教えたくない
失敗しないお部屋探しのポイント

しかし、この媒体は、
すべての会社が利用していたわけでは無いものでした。

では、なぜ『レインズ』というシステムができたのでしょうか？

それは、不動産業界を活性化させるためでした。

不動産の購入賃借をお考えの方に、不動産業界が把握している網羅的で最新の物件情報の
なかから検討し選択していただけるように。

不動産の売却、賃貸をお考えの方に、不動産業界全体が連携して買い手、借り手をお探し
できるように。

と。

例えば、昔は新宿で土地を持つてるオーナーが新宿で建物を建てた場合、
新宿の駅前の不動産会社に「この物件に人を入れてよ」と依頼をしていました。

ですが、その不動産のオーナーからすると、
紹介してもらえるのはその不動産会社だけです。

つまり、その不動産会社の力（営業力・財力・宣伝力）によって
自分の投資した物件の入居率が左右されてしまっていたのです。

そうなったら、その不動産オーナーにとっては
一社のみ依頼をするということはリスクとなっていました。

管理を受けた不動産会社も、なかなか入居者を決められない場合、
オーナーとの関係が悪くなる上に、自分たちにも管理料が入ってきません。
その状況を打開するために、広告宣伝費をより使う必要がでてきます。

そこまで広告費を使ってしまうと、
もしかしたら、管理料が入っても収益が出せない可能性もあります。

そうすると不動産会社にとっても大変なリスクとなります。

また、不動産を探す側としても、その物件を紹介してもらうには、
その不動産会社に行かなくてはならないという手間が発生します。

不動産会社が本当は教えたくない
失敗しないお部屋探しのポイント

この状況を解決すべく開発されたのが
『レインズ』というシステムなのです。

物件を紹介している不動産会社は、契約形態にもよりますが、
基本、レインズに掲載しなくてはいけないという宅地建物取引業法の規定があります。

また、その情報は形態によって違いますが、
情報を手に入れてから何日以内に掲載しなければいけないという決まりもあります。

不動産を依頼された不動産会社からしても、レインズに掲載しないと
自社だけで入居者を探さないといけないため、大抵の場合は掲載をします。

レインズに載せた不動産は、宅地建物取引業者であれば
そこに掲載されている条件でお客様にご紹介ができます。

ですので、極端な話、新宿にいても北海道の札幌のワンルームを
探してくれと言われた場合、探すことが可能なのです。
※但し、遠方では内見のための交通費がかかるのでなかなかできませんが（笑）

オーナーさんは自分の物件を日本全国の不動産会社で
紹介してもらえるとという利点があり、その結果、入居率もすぐ上がります。

また、管理している不動産会社も、すぐ入居者が決まれば
オーナーより手数料がもらえ、管理料も入ってくるというメリットがあります。

レインズの情報は、東京都内の物件の約8～9割が掲載されていると言われております。

ですので、「うちの会社だけしか持っていない物件ですよ」というのは
実は、ほぼ70～80%が営業トークなのです。

それでは、どこの不動産会社に行っても一緒なのか？
答えは、レインズを使えるのであればどこでも一緒です。

では、不動産会社は全て同じなのでしょうか？
そんなことはありません。

実は、不動産会社は3つのパターンの組み合わせでできています。

・不動産会社の営業形態別「メリット・デメリット」

不動産会社というと、大きく3つのパターンに分かれます。
それは、物件の「仲介」・「管理」・「オーナー」の3種類です。

① 仲介・管理・オーナーを兼業している不動産会社

仲介も管理もオーナーでもある不動産会社です。
メリットはその不動産の持ち物件であればちょっと安くできるかもしれないという点です。
デメリットは自社物件に入って欲しいという思いで
公平に情報を出さない可能性があります。

ですので下記の様な特徴がある場合があります。

- ・ 自社物件をゴリ押しする
- ・ 公平に紹介してもらえない
- ・ 幅広く他地域の提案ができない

また、審査にワンクッションがなく、
オーナーの資産を守るために管理に入っているので立場がオーナー寄りであり、
受付の段階で入居の審査が落ちる可能性もあります。

② 店舗を構えていない管理・オーナーを兼業している不動産会社

この不動産会社の特徴としては、店舗を構えておらず
物件を借りたい人との接点を基本的に求めているというところです。

町とかで管理募集などの張り紙を見ることがあるかもしれませんが、
それがこの不動産会社の特徴でもあります。

物件を借りたい人向けに広告もしていません。

不動産会社が本当は教えたくない
失敗しないお部屋探しのポイント

ですので、物件を借りたい人もなかなかたどり着けないし
不動産会社側も求めているという形態になります。

メリットとしては、その不動産会社にたどり着ければ、
その管理物件であれば少し安くなるかもしれないという点です。

デメリットはそもそもお互いが求めている。出会えない。という点です。

この不動産会社は、仲介専門の不動産が取引をする不動産会社と考えてください。
こちらでもその場で審査という可能性があります。

③仲介専門の不動産会社

ターミナル駅前にあるような不動産会社がこのパターンに多いです。

デメリットは紹介できない物件が稀にある。
どこの不動産会社も一緒のデメリットを持っています。

メリットは

- ・ 幅広い地域を網羅している
- ・ 色々な物件を公平に同条件で幅広く紹介できる
- ・ 情報量が凄い
- ・ 審査に関しては入居者側の立場となってアドバイスしてくれる

不動産を探す時はこのパターンの不動産会社が一番おすすめと言えるでしょう。

①～③の見分け方はなんですか？と聞かれることがよくあります。

わかりづらいですけれども、

- ・ 駅前の明らかに古くやっている不動産会社と大手不動産は①のオーナー・管理などすべて
やっている不動産会社
- ・ ②店舗を構えていない管理とオーナー業のみ管理している不動産会社は表に出ていないのでそもそもわからない

不動産会社が本当は教えたくない
失敗しないお部屋探しのポイント

とされています。

2. 良い営業マンに出会う事が良いお部屋に出会う事



不動産会社で良い物件を紹介してくれるかどうかは担当する営業マンが大事になってきます。

膨大な情報があるので、人によっては1000件くらい希望にヒットする場合があります。その中からその人に合ったものを提供できるのかは営業マンとの相性次第です。

・ 良い営業マンの5つの特徴

① 誠実で一生懸命であるか

これは当然なことですが、まずは基本的な事として記載しておきます。

② 内情を話してくれる

不動産会社にとって、一見都合が悪いように言いたくない部分でもあるところを言ってくれる。

例えば、不動産会社がどこも同じ情報・条件を持っているというような前述をした話を話してくれるか。

③価値観を共有しようとしてくれるか

条件を言って、「はい、そうですか。」とその条件を一生懸命探してくれる人は一見よさそうですが実はよくない営業マンです。

なぜかというと、人によって価値観が違うからです。

今住んでいる状況・過去の状況を聞き、その人の価値観を自分の価値観に合わせてくれる人はいい物件を紹介してくれる営業マンです。

今の状況を詳しく聞いてくれる人・更には本質と建前は違うのでそこをわかってくれる人が良い営業マンです。聞き上手で質問上手な営業マンであるかが重要なのです。

④今の仕事など身の回り雇用形態などを事前に聞いてくれるか

仕事・収入・雇用形態・保証人さんの有無などを聞いてくれる営業マンはいい営業マンです。

最終段階に入った時にその人の状況を聞いたとして、審査が通らない場合があります。それは借り手にとっては大変無駄な時間となってしまいます。

⑤フィーリング

最後はフィーリング。

これは直接営業マンに会って、フィーリングが合うか合わないかを確認しましょう。

3. ネット、店頭広告の嘘！？



・ずるをしている会社の特徴

現在、不動産業者界限では、来てもらった者勝ちというのがはびこっています。

ご来店いただければ、その人の希望に添った条件の家があるかないかわかりますし、あれば紹介することができるからです。

そういう状況なので、みなあの手この手で集客をしています。

正当法でやっている不動産会社とちょっとずるをしている不動産会社があります。ずるをしている不動産会社は非常に多いです。

例えば…

- ・インターネットでもう決まっている物件を人気で問合せがあるという理由で一年以上新着で更新し載せ続ける不動産会社。
- ・賃料・所在階をあえて間違えて掲載している。

不動産会社が本当は教えたくない
失敗しないお部屋探しのポイント

などです。

ただ、最近は厳しいので行政から注意を受けることもあるので慎重です。

最近よくある事例では、物件を力のある不動産会社が自分たちで借ります。
それをオーナーさんから転貸し、自分達が貸主となり半額で貸し出します。
10万円の物件であったら5万円の物件として出します。

お客さんはそれで飛びつきますが、図面の端っこの方をよく見ると
小さく3ヶ月の定期借家と書いてあったり、
3ヶ月後には元の値段（10万円）になりますなど書いてあります。

当然、借りに来た人が3ヶ月後に恐らく飲めないであろう条件が書いてあります。
実際、こういった吊り広告は1~2割はある状況です。

更に言ってしまうと、4割~5割くらいはネットに載っている時はすでにもうない物件です。

ネットに関しては1回掲載したら掲載出来る期間があり、
確認したときに空いていれば広告媒体のルール（会社によって違う）では、
広告掲載してOKなのです。

1週間~1ヶ月とその物件を掲載できる期間は不動産会社によって違います。

それぞれお金を払って物件を掲載しており、
掲載するのも図面引いたりで手間がかかります。

手間かけて掲載したものが掲載した日に決まりました。ということもよくあることです。
そういう場合は手間をかけた分もあるのでそのまま掲載します。

正当に広告をしていても最新情報ではないということもあります。
真面目にやっている不動産会社でも、
成約済み物件が一週間ぐらい新着として掲載されることは良くあります。

ですので新着と書かれているものは大体新着ではないので
「新着」という言葉には注意しましょう。

4. 図面でよし悪し判断、見極めるポイント



・ 図面を見る時の注意事項

図面は営業と思って作成していることが多いのでいいことばかり書いてあります。
都合の悪いことは字がめちゃくちゃ小さかったりします。

(実際に見て頂くと本当にそうなのです)

それを前提に見てみるといいです。

例えば、図面で騙されがちなのが、
畳数が書いてなかったりすること。

ですので

図面は必ず平米数で見ることが重要です。

平米数というのは図面のマンションであれば
壁の中心から内側の使える部分を指しているのです、
廊下がやたら長いところと、廊下が全然ないところにおいて 20 平米であれば
廊下がないほうの 20 平米の方が広く住居面積も広いのです。

あと、同じ 20 平米でもバス・トイレ洗面 3 点セットと

不動産会社が本当は教えたくない
失敗しないお部屋探しのポイント

独立式の 20 平米だとすると後者の方が設備はいいけれど
住居部分としては狭くなってきます。

そういうところで見極めた方がよいでしょう。

畳数表示は大きく書いているところが凄く多いのが実情です。

これは入居者や不動産会社に対してのオーナーからの営業・見せ方のひとつだからです。
よく見えるよう掲載し、実際内見に行ってみると同じ 6 畳でもまったく広さが違うという
ことはよくあることです。

- ・畳数や広さに惑わされない。
- ・平米数と間取りでしっかり判断すること。

徒歩時間も営業なので少なめに書いているところもあります。
また、方角も南向きだからと言って日当たりが良いとは限りません。
ですので、

- ・地図をみて近隣の建物、物件までの道のりを判断すること。

が重要です。

5. 内見学ではこれに注意！



・内見学で行うべき行動 4 箇条

① 徒歩

車で内見に行くのは楽ですが車だと実際の徒歩時間・町の雰囲気がわからないので行く時は徒歩をおすすめします。

- ・自分がよく使うであろう最寄りの駅より家まで歩く。
- ・ヒール履いている人は内見時もヒールを履いてくる。

※ただし、数件内見学する際は、歩きやすい靴をお勧めします。

車でいきましょうとおすすめする営業マンは楽ではあるけどあまりよくない営業マンです。車で行くと後々住んでから気づき失敗したとうことがあります。

② 建物内の張り紙

マンションの状況が張り紙によってわかることがあります。

紹介している中で近隣はどういう人が住んでいるのか？という個人情報には現在教えることはできません。

こればかりは運ということになります。

隣の人が変な人ということも、ごくたまにありますが防ぎ用がありません。が、確率論としては、リスクがないマンションか張り紙を見てみましょう。どのような張り紙なのかでそのマンションの状況を知ることができます。

③ 壁

壁は叩くと大体薄いか厚いかわかります。

近隣と隣り合っている部屋であれば絶対音はします。

ですが、その音の大きさがどうなのかは壁でわかる。

近隣との音の問題を考えているアパートは、隣り合っているところは収納・洗面・キッチン・お風呂など壁一枚じゃないような設計をしています。

音が気になる人は壁を叩いてみてもいいと思います。

④ 冷蔵庫や洗濯機がおける幅かどうか

内見で舞い上がってしまい幅を気にしない人がいます。

ですが、大きめの家具を持っていく場合は内見の際に確認すべし！

家の中に入らず捨ててしまうという事態も起こってしまうのでそれを防ぐことができます。

6. 早く申し込しないと他の人に取られます！って営業トーク??



・営業トークもあるけど早めに決断することが重要な理由

昔は営業トークの名台詞でありましたが、今は見に行く途中でなくなったり、申込時に1分の差で埋まってしまうこともよくあることです。

その理由としては『レインズ』で同じ物件の情報を各不動産会社が紹介しているからです。

見極めは難しいですが、いいと思ったものは早めに決断することがいいと言えます。インターネットも普及し、早めの決断ができる時代になっています。

昔は色々な不動産会社を見て、これでいいのか・まだあるんじゃないのかと他に期待してしまっていました。

不動産会社が本当は教えたくない
失敗しないお部屋探しのポイント

不動産会社側も何件も回るであろうということを予測していたので営業トークとして使用していたこともあります。

今は、しっかり情報を事前に集められるのでその中でいいものがないといけない。
その中で決めなければいけない。

見に行っていていいなと思ったら躊躇する理由はありません。

というのを理解していけば決断も早くなるし取られることもありません。

厳密に言えば、毎日新着情報は入ってきます。

ですが、引越しの締め切りが決まっている人に関しては
新着は毎日出てくるが、即入居・内見できる物件でなければいけません。

明日出てくる情報は、今まだ住んでいる家の情報。
新着情報として出せる物件は、解約を出して解約が受理された状況となった時です。

その物件に住めるようになるのは、
約1ヶ月後などの状況で引越しの締め切りが決まっている場合は間に合いません。
そのことを理解していれば締め切りが決まっている人は今ある情報を精査して見に行くことが鉄則となります。

中には内見できる状況にならないと情報として出さないオーナーさんもいますので
いつ空くのか聞くことも重要となります。

7. 知っておきたい審査基準



・主に審査はどこがするのか？

審査は十人十色でそれぞれ基準が違います。

どこがするのか？オーナーが審査するのか？と思っている人が多いのですが代表的なものをご紹介します。

審査をするのは

- ・オーナーのみ
- ・管理会社
- ・管理会社+オーナー両方
- ・保証会社

上記4パターンで審査の基準は違いますが、主に見る部分は一緒です。

・主に見る項目と詳細

①仕事の内容

不動産会社が本当は教えたくない
失敗しないお部屋探しのポイント

②雇用形態

③年収

審査の基準は正社員・社会保険を持っていること・月収が家賃×3.5倍というところがポイントとなってきます。もしくは、家賃×3.5倍×12ヶ月をして年収。月々が少なくてもボーナスなどでその年収に行けばよいとされています。

各不動産会社によって基準はありますが、最低、家賃の3.2倍・3.3倍ないと、どんな職業でも審査が落とされるということは往々にしてあることです。

物件にもよりますが、3.5倍でも仕事内容、勤続年数、雇用形態などで審査が通らなかったりします。安全ラインとしては3.5倍と思って下さい。

他にもカード審査をする会社もあれば、犯罪歴まで調べる会社もあります。

8. 無駄家賃を最小限に抑える方法



・ 家賃がかぶるのを防ぐ方法と引越しに最適な時期

ここで一番失敗してしまう人が多いです。

無駄家賃＝空家賃。

引っ越す時に家賃が被らないように気をつけましょうということです。

計画的な人ほど空家賃を払ってしまう人が多いです。

計画的な人ほど早め早めに動くことが多いのですが、早めに行った分、営業トークなどにやられその場で契約してしまうことがよくあります。

大体一般的に、申込から家賃発生まで平均的に2～3週間くらいです。

そこをポイントとして抑えて貰えれば空家賃を発生させないようにできます。

ですが、例外として、申込入れて5日後には家賃発生というところもある。

こればかりはオーナーの意向となりますので仕方ないと思って下さい。

また、その逆に1ヶ月待つてくれるオーナーもいます。

現状としては、今1ヶ月待つてくれるオーナーはほとんどいないと

思ったほうがいいでしょう。

4月1日から部屋に入りたい場合2月末～3月上旬くらいに申込をすればちょうどいいと言えます。なぜかと言うと、万が一審査が通らなかったときも他の物件を探すことができるからです。

可能性としては、家賃発生が早まる場合もあるがそこは借り手の判断となります。

どうしても空家賃を払いたくない！という人は中旬くらいに申込をしましょう。

でも、審査が落ちた場合や締めが迫っている場合は皆さん切羽詰まってしまうものですので余裕をもって上旬に申込することをおすすめいたします。

それでも心配な方は空家賃発生でもOKということを前提に

引越しの1ヶ月以上前には決めてしまいましょう。

また、引越しシーズンを逃すといい物件はありませんというのは営業トークです。

これをしっかり教えてくれる営業マンに出会いましょう。

来店したら、誰にでも「今が一番いい時期に来ましたね。」という不動産会社もいます。

「この時期逃すと次の時期はこうなりますよ。」という時期トークがあるところもあります。

どの月にきても「この時期が一番いいですよ」というトークが用意されている不動産会社もあります。

実際、1月～3月は物件がたくさんですが、オーナーさんの条件交渉が難しいのと競争が激しいので引越しシーズンでの引越しはあまりおすすめしません。

引越しシーズンに併せて建てる新築などはなくなってしまうこともあります。それ以外は心配ないと言えます。

いい物件が出るか出ないかを除くとあまり人が引っ越さない時期はお勧めです。梅雨時期や真夏は、オーナーとの賃貸条件交渉が効く時期です。こんな時期はキャンペーンを行うことが多いです。

繁忙時期だから絶対埋めたい！というのでキャンペーンを行う不動産会社もいるので一概には言えないですが、交渉してほしいという方は繁忙時期以外の引越しを狙いましょう。

9. 参考にしよう！実際にあったこんなトラブル



**Case01：申し込み時に申込金を払った。後で申し込みを撤回したら、申込金は返さないと
言われた。**

入居の申し込みの際、不動産会社に3万円を申込金として払いました。しかし、その後申し込みを撤回したら、現地に案内するなど手間がかかっているから、申込金は返還できないといわれました。

申込金（預かり金）は必ず返還されることになっています。

申込金は、申込順位を確保するための証拠金などとして授受されるものですから、預かり金とみなされ、契約が成立しなかったときには返還されます。この事例のように、入居の申し込みの段階では、契約が成立していないと考えられますので、申込金は返還されるべきです。

申込金をめぐるトラブルは多いことから、どうしても申込金を不動産会社に預ける必要が生じた場合には、預けるだけのお金であることを明確にするため、領収書ではなく預り証

を発行してもらおうようにしましょう。

その際、預り証には

- いつまで預けるのか
- どのような名目で預けるのか
- 預けておく期間が過ぎた場合には必ず返還されること

を明記してもらいましょう。また、お金を預ける相手の会社、担当者の記名・押印を依頼し、預けた日付も記載してもらおうとよいでしょう。

Case02：隣室からの音がとてもうるさくて寝られない。

入居してみたなら、隣の人が夜中までテレビを大音量でつけていたり、友人を呼んで騒いでいたりして寝られないほどです。

管理会社あるいは貸主から注意してもらいましょう。

賃貸物件の貸主には、入居者に対して貸した建物を使用、収益させる義務があります。しかも、ただ貸して使わせるというだけではなく、住宅の場合には貸主は入居者に最低限安心して生活できる環境を提供する、という義務も含まれていると解釈されます。

隣室の音がうるさく、安眠できないような状態は「最低限安心して生活できる環境」とは言いがたいと考えられますので、貸主は夜中に騒ぐ入居者にその行為を止めさせる義務があると考えられます。また、貸主が入居者の管理を管理会社に委託していた場合、委託業務の内容によっては、管理会社にもその義務があると考えられます。いずれにしても、管理会社あるいは貸主に相談して、注意してもらおうように依頼しましょう。

Case03：入居後に自分の部屋に誰かが入ってきた。

部屋に帰ってたら、誰かが入った形跡がある・・・との話を稀に聞きます。

昔は「入居者が入れ替わる都度の鍵交換」というものをしていませんでした。身元が判っているし、それまでの付き合いで「(以前の入居者が原因での) 犯罪や事故は起きないもの」との判断と、家主さんの負担を抑えるためでした。しかしながら、昔と比べて「入居者の防犯(安全)意識」が高まっていて、ちゃんと鍵交換することがあたりまえとなっています。ですが未だに、鍵を交換しない不動産会社もあるので必ず確認しましょう。

あとがき

『不動産会社が本当は教えたくない失敗しないお部屋探しのポイント』を最後までお読みいただき誠にありがとうございました。

さて、いかがでしたでしょうか？

本冊子の内容は、これまで弊社にご来店いただきましたお客様に、必ず話している内容をまとめたものです。というのも、お客様に絶対に引越して失敗して欲しくないという弊社の想いがあるからです。これらを参考にしていただければ、必ずお部屋探して失敗はしない筈です。

是非、本書の内容を参考にして頂けますと幸いです。