

行動力 × ニューノーマルな 不動産仲介

私が担当します！

不動産は「資産」であると同時に「住まい」です。

不動産売買は、売主様と買主様の「想い」をつなげるということ。

私はこれまで、なにかを「売る」というより「繋ぐ」ことを得意としてきました。

しかしときに、不動産業界の仕組みによって不可抗力的に

売主様、買主様の「想い」が妨げられることもあります。

私はこの「仕組み」に疑問を抱き、売主様、買主様の想いを

しっかりと繋げられる不動産仲介をすべく、HCS不動産を設立いたしました。

これまで培ってきた「行動力」、そして新しい不動産仲介の

仕組みをもってして、あなたの「想い」を繋げます。

D a i s u k e T a n a k a

ハウズドゥ南与野店
HCS不動産株式会社

代表取締役

田中 大輔

大学時代に法律を学び、宅建資格を取得。
東証一部上場企業勤務を経て、27歳のときレストランビジネスで起業。
その後、レストラン売却事業を開始し、
売却した店がどんどん進化していくことにやりがいを感じるように。
2021年、38歳でさいたま市中央区に
HCS不動産株式会社を設立し、代表取締役に就任。

住まいのすべてを、スマートに。

HOUSEDO



売りたい人と買いたい人を繋げる…
これができない仕組みとは？

「どれくらいの期間で売れるだろうか？」

「いくらで売れるかな？」

初めての不動産売却に際し、不安と期待が入り混じったお気持ちなのではないでしょうか。

不動産には、定価がありません。いつ売れるか？いくらで売れるか？は、買主次第ともいえるでしょう。しかし、購入の意思を示してくれた人を不動産会社の独断で退けられてしまったら……？売れるはずだった時期と価格で売却することはできません。

実は「不動産会社の独断で買主が退けられる」ことは、決して少なくないのです。

これまでの不動産取引では、往々にして「不動産会社都合」による買主の選別が行われてきました。買主の選別を行う理由は、不動産会社が仲介手数料

を2倍受領するため。他国では

法律で禁止されているところも

ありますが、日本では、同じ不動産会社が売主、買主の仲介を

することが認められています。これを「両手取引」といいます。

とはいえもちろん、大々的に「買主を選別しますよ」と言い切る

不動産会社はいません。ただ実際には、仲介手数料の料率の上限が物件価格「約3%」という

中二つの不動産取引における仲介手数料率の平均が4%、

5%……という不動産会社は多く存在しています。これは、

両手取引を意図して行わないことには出ない料率です。

つまり今の日本の不動産業界は、売主と買主の想いがつながりにくく、透明性・公平性が極めて低いと言わざるを得ないのです。

不動産業界の常識を、変える

HCS不動産は、他社と協力してあなたの不動産を売却します

弊社設立の理由であり、ミッションとしているのは、今の不動産業界を変えること。私たちは会社の独断で買主を選別することなく、むしろ他社と協力して買主を探していきます。両手取引に持ち込もうとする考えは、一切ありません。買主を選別する不動産会社の多くは、他社に対して自社物件の広告活動を禁じます。それは、他社で買主を見つけてしまえば売主からしか仲介手数料が受領できないからです。不動産会社は、いまや日本に12万社以上。いくら大きな不動産会社でも、1社で販売活動をしているのは、12万社を味方につけて販売活動する会社には敵いません。弊社HCS不動産

は、売却を応援してくれる全ての不動産会社に対して広告活動を承諾しています。それは、間口を広げ、広く販売活動を行うことこそが売主様にとって最善の売り方だからです。早期に、できるだけ高価格で。これは、不動産を売却される全ての方の希望でしょう。買主の立場からしても、同様のことがいえます。なぜだかよくわからない理由で買いたい物件が買えない……誰よりも好条件で買うと言っているのに買えない……こんなことがまかり通っていいはずはありません。売主様、そして買主様の利益を守り、「想いを繋げるため。私たちは、これまでの不動産取引の仕組みを壊していきたいと考えています。

圧倒的売主目線宣言

どこまでも誠実に、あなたの不動産売却に向き合います！

査定額

市況

売却方法

どんなことでも
お気軽に
ご相談ください！

競合情報

売却時期

お買い替え

ハウドゥ南与野店 HCS不動産株式会社

〒338-0012 埼玉県さいたま市中央区大戸6丁目12-12

TEL.048-767-8455 FAX.048-767-4155

https://www.housedo-hcs.co.jp/

