

主婦でもできる！

住宅売買仲介 
スペシャリストへの道

装幀 溝上なおこ

■ 目次

第1章 いでよ、不動産レディ……………9

不動産仲介は家を媒介として人と人をマッチングする紹介業……………10

近代化が後れている不動産業界を変えようとする業者も現れた……………12

不動産業は主婦の仕事。男性よりソフトな女性にこそふさわしい……………16

家を買ってもらってお礼を言われる、こんな嬉しい仕事はない！……………19

アメリカでは不動産業界で働く人のうち実に女性が6〜7割……………21

不動産営業の仕事なら、子どもがいてもフレキシブルに働ける……………25

がんばればがんばっただけ売上が上がり、収入が増えるのも魅力……………28

第2章 とことん稼ぐ 河本美也子さん……………31

ハウズドゥで働く人、誰もが挙げる憧れの名前 京都の河本さん……………32

出血多量で分娩台上、点滴輸血しているときも会社から電話が……………	35
営業のコツはいらんこと言わずに、思ったことをスバツと言うだけ……………	38
お客さんと話さないと勘がにぶる。だからスランプのときこそがんばる……………	41
この仕事で今、自分が必要とされていることが、まず嬉しい……………	43
年収は1200〜1300万円。でも収入よりも休みが大事……………	46
一歩会社を出たら仕事のこととは全部忘れる。とにかくメリハリが大事！……………	50
女性たちよ、つらくても仕事で泣くな！涙を武器にせず、勝負して……………	52

第3章 経営者になる 溝保 正世さん……………

弱冠20歳で創業。建築・インテリアデザインの仕事をスタート……………	56
女性だから、若いから、とにかく実力をつけるしかなかった……………	60
不動産と建築。家を買う上で不可分の二つの分野を手がけるのが強み……………	62
理念は「輝け人生、輝け仕事」。仕事から学び、輝く人生を送りたい……………	64
若い社員は母親のように指導する。信頼される人間になってほしいから……………	68
結婚しても出産しても働き続けた。今はすべてが楽しい思い出……………	71

第4章 子育てしながら 藤原まゆみさん …………… 79

ライフステージに合わせて働ける不動産の仕事を女性にすすめたい……………	73
お客様とともに成長し、ステップアップしてこられたのが私の幸せ……………	76
事務職から営業職へ。とまどいながらも仕事のやりがいを感じて……………	80
責任は重いけれど、マイホームの夢のお手伝いができるのは喜び……………	83
困難に直面しても決してあきらめない。挽回を目指して行動あるのみ……………	85
働いていないと死んでしまう！それほど仕事が好きなんです……………	88
妻、母としてだけでなく、一人の社会人として必要とされたい……………	91
右手で料理、左手で営業の電話。フル回転で仕事と主婦業を両立！……………	93
夫、姑の理解と協力、子どもたちの応援があるから、がんばれる……………	95
ともに苦勞をして成約に至ったお客様とは今や「ママ友」……………	99
女性にとって不動産の仕事はメリット大。どんどん仲間になってほしい……………	101

第5章 地元で働く 濱島ゆかりさん……………105

- 関東で働いたのちに帰郷。ここでもやはり不動産の仕事がしたかった……………106
- 社内にはまだ少ない若く独身で働く女性のモデルケース的存在を目指す……………109
- 持てる物件はお客様にすべてお見せする。それがハウズドゥのやり方……………112
- 目標に到達できなかつたら反省材料を見つけ出し、次につなげる……………116
- お客様に接するときには決して壁を作らず、自分をさらけ出す……………118
- 同性のお客様に安心して親近感を持ってもらえるのが女性営業の強み……………120
- コミュニケーション能力や責任感が磨かれ、成長できる不動産営業の仕事……………123

第6章 憧れの仕事につく 水野雅恵さん……………127

- 自ら家を探す中で芽生えた、楽しそうな不動産の仕事への憧れ……………128
- 今も気持ちは家探しをしていた昔のまま、お客様と同じ目線で……………131
- 初めて契約が取れたときのすごい達成感は今も忘れられない……………133
- 数年ぶりでも相談の連絡をくださるお客様の存在が本当に嬉しい……………135
- 辛かった思い出も、今となれば反省と成長のためのよき勉強……………139

クレームから一転、新築の受注へと挽回した嬉しいできごと……………141
 女性の強みを発揮できる不動産業界へもっと飛び込んでほしい……………144

第7章 人生経験を武器にする 猪狩 広美さん……………147

今も初めてのお客様に会うときは、心がとてもワクワクする！……………148
 年齢を重ねたからこそ、お客様の心に響く言葉で語ることができる……………152
 お客様へのアドバイスも年長者ならではの現実的な実感を込めて……………154
 「もう少し若ければ」が本音だけれど、いつか宅建にも挑戦したい……………156
 この仕事にはお金には換えられない、大きな喜びと感動がある……………159
 友人が少なかった自分に、たくさんの人との嬉しい絆が芽生えた……………161
 茶道と華道から学んだ「ひと息置く」ゆとりを仕事にも生かして……………164
 「こんな年齢の私でもこれだけできる！」。そうみんなに伝えたい……………167

第8章 主婦でもできる不動産ビジネス……………169

家族の暮らしと心の営みがある、ホーム。その中心には女性がいる……………170

- 強い想いでチャレンジすれば、こんなに面白い仕事はない！……………172
- くじけそうになったときも、想いを共有し合う仲間と支え合って……………176
- 正社員をあきらめていた女性も不動産業界でならきつと夢がかなう……………179
- 年齢も経歴も関係ない。あなたも輝いて生きたいなら、チャンスは今！……………181

第1章

住宅売買仲介業界は女性
住の戦力を求めている

いでよ、
不動産レディ

❖ 不動産仲介は家を媒介として人と人を「マッチング」する紹介業

あなたは不動産というものに、どんなイメージを持っているだろうか？

「いつかはほしい、夢のマイホーム」を思い浮かべる人も多いだろう。また「高くて、なかなか手が出ない」ものの代表格として憧れつつ、ため息をつく人もいるかもしれない。いずれにしても「我が家」という不動産は誰にとっても大切な宝物。そして一生に一、二度あるかないかの最も大きな買い物でもある。

その一世一代の不動産購入の場で大きな役割を果たすのが不動産の売買仲介業者である。これは文字どおり、不動産の売買物件を仲介する業者。他人や他社が所有する新築や中古の戸建て・マンション、土地などを仲介（紹介・斡旋）することが仕事だ。簡単にいえば、不動産物件を売りたい人と買いたい人を「マッチング」するということ。たとえば、3000万円の家を売りたい人（または会社）と、2500万円の家を買いたい人（または会社）を同じエリア内でマッチングし、結びつけるわけだ。

この場合、マッチングの成功のために大切なのは言うまでもなく、まず双方にとって魅力ある不動産物件であることだ。その次に重要なのは、売り主・買い主双方の情報をスピーディーに