

何故、今、この時代に



不動産会社様用

不動産割賦売買なのか

- 1 長引く不況により、年々住宅着工戸数は減少の一途をたどっています。
- 2 将来不透明の中で、住宅ローンを組みたくない消費者が増加している。
- 3 収入(所得)における生活環境が圧迫され、住宅購入が難しい時代になっている。
- 4 経済不況の中、破産、事故歴のある消費者が急増している。(属性低下)
- 5 旧態依然のビジネスモデルが慢性化し、市場の硬直化を招いている。

こんな時代だからこそ割賦売買は重要な役割を担います

不動産割賦売買におけるQ & A

Q1 不動産会社として責任は問われるの？

仲介に入られる不動産会社様は何ら責任を問われることはありません。また、個人間売買の場合、瑕疵担保責任を問われることはありません。

Q3 すごく面倒で難しそうだけど大丈夫？

公正証書の起案、作成等は当協議会が全て請負います。不動産会社様には、売買契約書並びに重要事項説明書を作成して頂ければ結構です。

Q5 売主(地主)には どうやって承諾してもらえるの？

基本的に、公正証書の強制執行認諾をご理解頂くことが肝要だと思われます。また、当協議会の専門スタッフが売主様に直接ご説明させていただきます。

Q2 割賦売買なんてやったことないけど大丈夫？

当協議会がすべてコンサルティングさせて頂きますので問題ありません。売主様、買主様の双方に契約前に直接ご説明させていただきますのでご安心下さい。

Q4 割賦期間が長いので その間に問題が起きたら？

すべての当事者間(売主様、買主様)でのトラブルや問題が発生しても、当協議会が介入し、調停、仲裁の便宜を図ります。公正証書にもその旨が明記されています。

Q6 どうやって買主を見つけるの？ 募集の方法は？

買主様をお探しする方法は色々あるかと思えます。例えば、HP(インターネット)、広告ちらし(単独、合同)、DMなどです。また当協議会のHPもご活用頂ければと思っております。

一般的な消費者の潜在的賃貸心理

- 1 資産にならない家賃はもったいない、バカバカしい、意味がない・・・と思っている。
- 2 今の生活がいっぱいであり、住宅ローンを組むことが怖い。
- 3 将来時に収入面やリストラに不安があり、住宅ローンを組むのが怖い。
- 4 家族の教育環境や友人関係等の理由で、土地付き一戸建てを持ちたい。
- 5 個人信用情報に問題があり、家が欲しくてもローンが組めない。



上記のようなエンドニーズは、相当数に上ると予想されます。

割賦(月賦)支援制度の利用対象者(一般個人)

- 1 諸事情により、住宅ローンが組めない、又は組みたくない方。
- 2 自営業等で申告額が低い、又は申告していない方。
- 3 自己資金並びに頭金がない、又は少ない方。
- 4 外国人、又は日本国籍の無い方。(永住権の無い方は除く)
- 5 高齢者、又は年金生活者及び障害者年金受給者等の方。



上記属性の消費者が、市場に参入することでマーケット全体が広がります。

割賦(月賦)支援制度の発展性及び可能性

住宅ローンが組めない方でも家を買う！持てる！という夢が生まれる。

住宅購入を諦めていた潜在購入層の市場参入が期待できる。

不動産(投資用、実需、有効利用等)の活性化が図れる。

市場経済、地域経済の振興に大きく貢献することが可能。

住宅・建設・不動産業界に大きな経済効果をもたらす可能性がある。



不動産会社様(販売・仲介)のメリット

- 1 正規仲介手数料が取れます。
- 2 銀行審査、決済がない為、契約時が入金(仲介手数料)となります。
- 3 なかなか売却が難しい物件も、格段に売却の可能性が高まります。
- 4 原則、現況有姿売買なので、実測、リフォーム、修繕を行う必要がありません。
- 5 公正証書の作成並びに、契約期間中の管理は当協議会が行います。

3%+税

新しいビジネスモデル **割賦(月賦)制度** が
ビジネスシーンを大きく変えます！