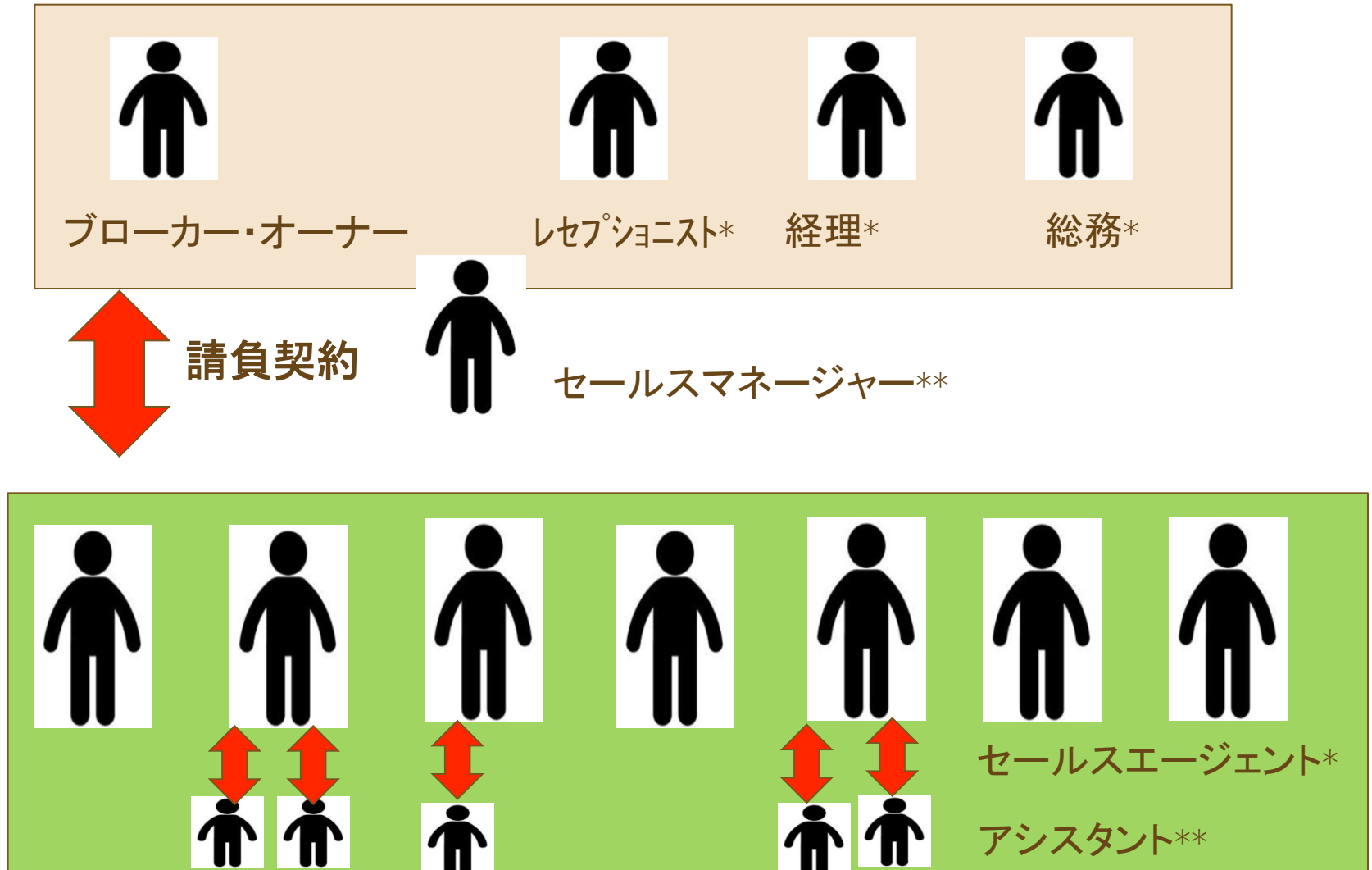


一般的な米国不動産業者法人の構造



* 通常は固定給

**固定給ないし歩合給

女性の活躍が圧倒的な業界

女性はリアルター全体の57%

女性経営者は52%

経営専念は経営者全体の44%

営業担当者の67%は女性

女性マネージャーで販売しているが53%

女性マネージャーで販売していない 58%

ブローカーオーナーとセールスマン年収

経営専念しているリアルター年収 \$62,800

販売兼務する経営者年収 \$66,300

自分の特性によって選ぶ

セールスパーソンを継続したい人
ブローカーオーナーになりたい人

ブローカーオーナーの関心事

経営計画作成 Business Planning

人材発掘 Recruiting

教育研修 Training and Education

社会貢献活動 Community Contribution

M&A戦略 M & A Strategy

経営計画作成

経営計画

マーケティング手法（次ページ表）

その数字への落とし込み*

セールスパーソンの各自売上**

セールスパーソンの採用戦略

* 米国は各種市場データが整備されているので経営計画立案しやすい

** 同じく非常に計画立案しやすい

マーケティング、ニッチマーケット

- 1 地域を絞ったファーミング
- 2 人脈のファーミング
- 3 売主直売り物件 (For Sale by Owner)
- 4 リゾート物件 (別荘)
- 5 人種別の顧客層
- 6 独身で一次取得層
- 7 シニア層 (ベビーブーマー)
- 8 高額物件購入者層
- 9 一次取得層
- 10 マンション購入者層

人材発掘をいかに進めるか

人材発掘

業界内から？

異業種から ？ （次ページ資料参照）

セールスエージェント前職内訳

不動産営業に入る前の前職	%
マネジメント/ビジネス/金融	19
営業/小売り	15
管理職	9
教職	7
なし(不動産業が最初の職)	6
工務店	4
ヘルスケア	4
建築	4
コンピュータ	3
製造業	3
行政関連	3
その他	23

教育・研修をいかに行うか

教育研修

初動期間が一番厳しい。どう支援？

各種研修

メンター制度

コーチング

月例営業会議

リアルター協会での教育研修活用

フランチャイズ組織での教育研修活用

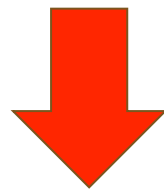
社会貢献活動への熱心な取り組み

地域のボランティア活動

教会活動

全国的なNPO活動

商工会議所 等



地域のマスコミへ発信
ブログ発信

M&A戦略の立案と実行

M&A

他のブローカーオーナーとの人脈作り

営業地域を広げる場合

自分の事業を売却する場合

事業継承

親戚・縁者（事業継承）

親しい業者（M&A）

一般的な米国不動産業者法人の構造

ワンストップサービス

Escrow Title Insuranceをグループ会社として併設するケース多い。

本来はRESPA(*Real Estate Settlement Procedure Act*)=不動産取引手続法にて禁じられているが、例外条項として認める州がほとんど。但し、不動産顧客のみ顧客対象。(例: Controlled Escrow Company)