

不動産業を「問題解決」型へ

ビジネスを深め チャンス広げる

コンサルへの道とは

不動産流通近代化センターの09年度不動産コンサルティンク技能試験が11月8日に実施される。受験申込受付期間が9月10日までと迫ってきた。「コンサルティンクとは問題解決を売ること」と言われ、不動産を取り巻く環境が大きく変わる中、不動産業のコンサルティンク化が必至となっている。そこで、これからの不動産業務にコンサルティンクはどうかかわるのか、コンサルティンク技能試験に挑戦する意義は何かについて、既に不動産コンサルティンクを実践している技能登録者である2人の専門家に語ってもらった。

——きょうは不動産コンサルティンク業務と不動産流通近代化センターが実施している「不動産コンサルティンク技能試験」について考えてみたいと思います。まず、福田さんが技能試験を受けたきっかけは。

福田 いずれコンサルタントとして独立しようと思っていましたから、やはり肩書きとして使いたいと思いました。

——ハウスメーカーから独立した動機は。

福田 ミサワホームで資産家向

けに土地有効活用提案をしていました。その中で、会社の商品だけを売り込むことに限界を感じていました。完全に中立の立場でコンサルティンクをするには、独立するしかなかったわけです。

——佐藤さんとコンサルティンクとの出会いは。

佐藤 技能試験第1回合格者です。全国宅地建物取引業協会連合会の上級アナリスト業務をしていて関係でコンサルティンク資格ができるという情報を早くから入手していました。

——その時はもう不動産業務にコンサルティンク能力が必要になると予感していたのでしょうか。

佐藤 福田さんと同じで、普通の不動産業務の中に何となく限界を感じていました。ただ「売った、買った」で終わってしまうことに對する物足りなさのようなものです。

——具体的には。

佐藤 不動産という商品は売ったあとのフォローが大事です。それと同じように商品化の「前」というか、原点を知っておくことも

特別座談会

神奈川県不動産コンサルティンク協議会重務理事
明正ホーム代表取締役

佐藤 明三郎氏

福田財産コンサル
代表取締役

福田 郁雄氏

コーディネーター
本紙論説主幹

本多 信博

出席者

必要だと感じていました。例えば畑や山林を宅地にする時には農地法上の手続きも重要ですが、境界の問題とかいろいろあるわけです。そこで、より広い分野であるコンサルティンクの世界に入ろうと思いました。

得意分野が人脈作る 福田氏

——福田さんは不動産コンサルタントという仕事をどう見ていますか。

福田 資産家の代理人として資



佐藤 明三郎氏

産家に役立つ提案をしていく「プライベートバンカー」と同じだと思えます。数億円以上の金融資産になれば総合的運用方針が必要になります。同じように不動産という資産を最も有効使用していくためのアドバイスをする専門家が必要です。ただ、得意分野というのはあった方がいいと感じています。私の場合は相続、投資、建築コンサルになります。

——得意分野を持つべき理由は。福田 私の場合は相続に強いということがきっかけでお付き合いすることになった資産家や専門家

が多いです。もちろん、それ以外の分野についても浅くてもいいので幅広く知っておくことが重要です。

——佐藤さん、先ほどの続きになるかも知れませんが不動産業者にとつてのコンサルテイングをどう見えていますか。

佐藤 仲介も含めた売買業務とコンサルテイングとの境目、そこをはっきり区分けできないところが悩みだと思います。具体的にはコンサルテイングをした案件で結果的に仲介にも介在したとき、仲介手数料もとつていいのかどうか

という問題があります。

——独立した業務として成立するのであれば、書面などの成果物があるかどうかなど、国土交通省の基準があつたように記憶していますが。

佐藤 もちろんありますが、消費者にはほとんど周知されていないことが問題です。コンサルテイングという概念はだいたい理解されてきていると感じますが、フィーをもらうのは難しいですね。

——コンサルと仲介とを端的に分けることはできませんか。

佐藤 ひとつの例えですが、売った買ったではなく「今は買わない方がいい」とか「今後も売らない方がいい」とかいうアドバイスが成り立つのがコンサルだと思います。

——分かりやすいですね（笑）。福田 資産家の立場に立つと、土地活用は「売る」「建てる」「貸す」「何もしない」の4つしかありません。だから、仲介というのは売るといふ結論が出たときだけの話になります。不動産をめぐる業

務のほんの一分野に過ぎません。

——仲介だけをしているのは少しもつたない感じがしますね。

福田 一言でいうと、コンサルは「問題解決」です。そのため「企画力が売り」ということになります。つまり「ソフト」です。不動産をソフトでとらえると、今より何倍ものビジネスに広がるといふことです。

佐藤氏 主任者資格だけでは

——佐藤さん、地主などの資産家は不動産会社に相談に来てくれますか。

佐藤 残念ですが来てくれません。そこが不動産コンサルテイング技能登録者のPR不足だとも思っています。不動産にかかわる士業には弁護士、司法書士、土地家屋調査士、不動産鑑定士、建築士、公認会計士、税理士という7つの資格がありますが、最近では1人でこれらの資格を2つ以上取得する人たちが増えています。ニーズの多様化に応え、業務範囲を広げる



福田 郁雄氏

ために必要なことなのでしょう。そういう厳しい時代ですから宅建主任者も同じことが言えるのかもかもしれません。少なくともコンサル技能登録者の資格は必要な時代になったということでしょう。

——8つめの資格に「コンサルディング技能登録者」が入るべきですね。

佐藤 そうです。私は不動産コンサルディング業を展開するため専門資格者による「ファイブメメンバーズ」という組織をつくっています。そこでの私の立場は「不動産屋」ではなく、まさしく

不動産コンサルタントです。

——福田さん、不動産会社に産家が相談にきてくれるようにするにはどうしたらいいですか。

福田 まずは不動産コンサルディング技能登録者の資格をとることでしょう。私が弁護士やほかの資格者とお付き合いするときに技能登録者の資格は大変役立ちます。特に初対面のときはそうですね。コンサルタンの仕事は基本的には紹介です。宣伝してどうのこうのというものではありません。人脈と信頼関係の積み重ねしかありません。そのとき紹介する方はコ

ンサルタンの実力は知っていませんが、それでも技能登録者の資格があった方が先方に紹介しやすいですよ。

——紹介してもらえようなコンサルタントになる資質はなにかありますか。

福田 経営感覚だと思います。そのためには不動産市場を見る目を養うことが重要です。不動産コンサルタントになるのに法律や税金の知識が第一義的に必要なのはありません。マーケティングが読めなければ「対処の仕方」が判断できないわけですから。法律や税金のことはそのあとに出てくる問題です。

佐藤 紹介してもらおうようになるには、やはり「信頼」しかないと思います。

私はいま、相模原市の住宅審議会会長をさせていただいています。が、それもコンサルの仕事を積み重ね、一事業者としてだけでなく学識者としても認めていただいた結果です。

福田 技能登録者資格をとること

とも確固たる信頼を生みます。不動産コンサルタントは不動産経営コンサルタントです。「不動産」という冠をはずしてもいいくらいです。経営コンサルタントですから資格が必要なのは当然なのです。

——地主などの資産家にコンサルディング技能資格があるということをもっと知ってもらうためにはどうしたらいいでしょうか。

佐藤 近代化センターがいろいろなPR活動を行っていることはもちろん知っています。それは少し視点の違うことですが、コンサル技能資格を不動産業の世界から切り離すことも必要だと考えています。宅建主任者が取る資格というイメージが強すぎます。司法書士や行政書士がチャレンジしてもいいわけです。最近は士業の方で宅建主任者資格を持っている方は多いですから、そういう人が技能登録者資格もとるようになれば、世の中の周知度がアップしてきます。

福田 私は不動産業者の方々にコンサルタントという仕事の魅力

楽しさ、やりがいをもっと知ってもらえればいいと思っています。そのため今春から「住宅新報」に「稼げるコンサルタントになる方法」というタイトルで連載しています。これを読んだ読者の中から一人でも多くの人がコンサルタントへの道を歩みだしてもらえればと願っています。

——具体的なコンサルの成功事例を紹介して下さい。

佐藤 敷地が狭いために経営難に陥っていた乗馬クラブがありましたが、1800坪の隣地が偶然相続で出てきました。ただ、その隣地は農地でしたのでそのまま取得することができない。そこで乗馬クラブの用地として活用するため農地法上の手続きをしてから取得するお世話をしました。農地を

乗馬クラブに使うためには放牧地という形で申請する方法などがあります。敷地が広がると預かる馬の数を増やせるので経営は安定します。

福田 子供がいない90歳近いおばあちゃんがいて、相続対策を相談されました。相続人は兄弟しかいません。おばあちゃんは現実に自分の面倒をみてくれている兄弟の中の1人に大半の資産を譲りたいのですが、法定相続だと資産がバラバラになってしまう固定資産税も払えなくなってしまう状況でした。そこで公正証書で遺言書をつくり、資産を残したい兄弟の子供（姪）に全部を遺贈することにしました。この方が相続税も減らせるし、財産もバラバラにならない。そのかわり、他の兄弟には資産を有効活用した中から毎月30万円ずつ払っていくことで納得してもらいました。

——コンサルは不動産をめぐるビジネスの幅を格段に広げていくものであることが分かります。

佐藤 無限といってもいい。福

田さんと同意見で「コンサルは面白い」の一言につきます。人生そのものです（笑）。乗馬クラブの隣の地主さんは長男が相模原市の、しかも私がよく出入りする開発指導課に勤務しておられ、前から面識がありました。不思議な縁が作用するものです。



本多論説主幹

——近代化センターの「不動産コンサルディング技能登録制度の活用実態調査」によると、コンサル技能を日常の業務で活用している業者は全体の63%にも達しています。そのうちコンサル報酬を受領したのは4割弱。これをどう見るかですが…。

福田 たとえ報酬はとれなくてもコンサルをすることで感謝してもらうことができ、本業の不動産

業につながっていくケースは結構あると思います。

佐藤 都道府県別だとコンサル技能を業務で活用している割合は神奈川県が88%で全国1位。神奈川県不動産コンサルディング協議会のメンバーが常日頃啓蒙活動をしている成果だと専務理事の私としては自信が持てましたし、誇りに思います。

——協議会ではコンサルの重要性をどう説いているのでしょうか。

佐藤 一番の問題は人口減少でしょう。取引件数は減少してくるだろうし、価格も下がってくる。利益を上げていくには取引1件当たりの中身を濃くしていくしかない。

福田 今までは不動産を所有していることに価値がありました。これからは「利用価値の時代」になります。そうした価値の大転換に対応していくためには、コンサルディングを導入するしかありません。

——どういうことでしょうか。

福田 たとえば高齢の地主さん



佐藤氏



福田氏

だと土地を守るという発想が強かったが、息子の若い世代は利用してこそ価値があると考ええる。だから、先祖代々の土地でも賃貸住宅に向かない土地は売却して、駅前

の土地に買い替える。相談を受ける不動産業者も、そうした価値観の大きな変化が起きていることに気づかないと依頼者のニーズに答えられないことになります。

——これからコンサルティング技能試験を受けようとしている人たちに何かアドバイスはありますか。

佐藤 取引主任者の資格だけで満足しないでほしい。取引主任者証の更新は5年ごとですが、不動産にかかわる専門家は常に最新の知識を要求されますので、コンサルティング技能試験というワンラ

ンク上の勉強をすることは、その意味でも意義がある。私の知り合いで70歳近くになる先輩が毎年コンサルティング技能試験に挑戦しています。その人がこう言います。「おまえ、俺をバカにするな。おまえより俺の方がよっぽど勉強しているよ」と。その通りだと思います。

福田 コンサルを進めていく過程で不動産業者と共同事業をすることが多いですが、勉強をしている業者だと話がスムーズに行きま

す。たとえば地主の土地を業者に売却するにあたって私が入札の仕方や条件を指示するわけですが、その意味を即座に理解して協力してもらえます。その時の市場情勢や経済状況で入札を効率的に行う仕方が変わるからです。

福田氏 感謝されて収入3倍 60歳過ぎて分かる面白さ 佐藤氏

——最後に、少し夢のある話を
お話ししたいのですが。
福田 不動産コンサルティング

の資格を取るとは今の収入を2倍、3倍に増やしていくためのスタートになると思います。高収入をとれる資格だからこそ世の中の信頼が得られるということも言えるわけです。しかも、コンサルタントは依頼者から「ありがとうございませぬ」と感謝されて報酬がもらえる仕事です。素晴らしいと思いませんか。そのためには、試験に合格してからも更に経営コンサル、マネジメントの勉強と人脈づくりなどやるべきことがいっぱい待ち構えています。それでも、やりがいのある仕事です。

佐藤 コンサルを目指すのは若い人に限らないと思います。私自身50歳を過ぎてから試験に合格しました。そして本当にコンサルが面白くなったのはアラ還（60歳過ぎ）の今です（笑）。ボランティアではないですが、コンサルは自分の知識や経験を役立たせてもらったその延長線上に報酬があるような気がします。

——いいお話をありがとうございます。
ありがとうございました。



座談会を終えて記念撮影（東京・市ヶ谷の不動産流通近代化センターで）