

コンサルこそが「信頼」得る第一歩

コンサルを味方に!

不動産流通近代化センターの不動産コンサルティング技能試験が11月14日に実施される(申込受付は8月2日から)。同制度は不動産業が「コンサルの時代」と言われ始めた頃の93年度に発足。以来17年が経過し、今や業界を代表する資格として定着した感がある。資産デフレなどリスクの増大で、ユーザーが不動産の専門家としてのアドバイスを強く求めるようになったからだ。一方、不動産会社も地価や賃料の下落で、単なる仲介だけでは生き残るのが難しい時代になったことも背景にある。改めてその重要性を取材した。(本多 信博)

生涯の顧客になる可能性も

代 リッツェル・コンサルタンツ
表

武井 宣正氏

東急不動産と東急リバブルで、主に資産活用業務に従事。退職後に独立して今は不動産コンサルディングの仕事をしているという武井宣正氏の話をお聞き。

東京・赤坂、一ツ木通り沿いのマンションの一室にオフィスがある。

る。旧知の間柄ということもある。多忙にもかかわらず、にこやかに迎えてくれた。

専門スキルを持つ

「コンサルティングはもともと幅が広いから、自分の専門分野を

決めることが成功への第一歩」と武井氏は言う。その上で、自身の経験から、これからコンサルに携わろうという人に勧めるのが「相続」を切り口としたビジネスだ。例えば相続対策、借地の整理、事業受託など土地の有効活用。

相続対策について具体的にその中身について聞くと「相続対策と相続税対策は違う。相続税対策は税金をいかに少なくするかということ。それに対して相続対策は相

続税がかからないケースのコンサルだ」という。

死亡によって相続が発生しても、基礎控除などを利用すると相続税がかからない人が95%と大半を占めるのだという。

「この人たちに對する相続対策は、税理士の仕事ではなく、我々不動産業者の仕事になる。なぜなら、税金対策ではなく財産をどう

等価交換や事業受託などの土地有効活用の経験が豊富な武井氏



て住んでいた弟も相続財産の取り分は同じだから紛争になりやすい。こうしたとき、自宅が実際にいくらで売れるかが分かっている不動産業者が相談に乗れば、意外と安いいことが分かる。そこで兄の手元資金や畑など他の資産を弟に渡すことで自宅は売らずに解決の道が開ける。兄からは感謝され、コンサル報酬を得られることもさることながら、信頼されることで将来的な関係が築け、兄の相続対策の相談にもつながっていく」

視点を変える

通常の仲介業務をしている不動産会社でも、ちよつと目先を変えれば相続コンサルビジネスに入っ

ていけるチャンスはあると武井氏は言う。

「地主から借地権の底地の売却を依頼されても、そう簡単には売れない。もし売れても二束三文にしかない。それなら、そこで不動産業者がひと汗かいて、借地人と共同でマンションを建てれば、お互い所有権になって喜ばれ、建物を賃貸して、賃料収入を得れば数年で底地売却以上の収入が得られ、また建物を区分所有にすれば将来の遺産分割対策にもなり、その際の売却依頼にもつながる」

あとは、こうしたら普通の家庭でも相続が発生した時、そうした不動産の処理の仕方について相談に来てもらえる環境づくりを普段

からしておくかという問題なのだと思う。

武井氏は言う。

「不動産を売却してほしいというお客が来たとき『はい、分かりました』で済ましてしまえば、よくて仲介の仕事しか生まれない。そうではなく『どういふご事情ですか』と問いかければ、話は意外な方向に発展するかもしれない。つまり質問力が重要だ」

「その結果、仲介には至らなかつたとしても、そのお客にとつて最善の道をアドバイスしてやることができれば、生涯の顧客になる可能性がある。コンサルは結論を急がないビジネスと言つてもいいのではないか」

中小業者こそコンサルに挑戦を

都ハウジング社長

岡本 秀巳氏

京都市伏見区で「都ハウジング」という不動産会社を営む岡本秀巳社長は、一般社団法人「京都府不

動産コンサルディング協会」の理事長も務める。会員は現在32人で、毎月研修会を開き活発に活動しているという。

大手の進出に危機感

岡本氏によれば、京都は昔から

地元業者が強い土地柄だったが、近年は大手系が勢力を伸ばしているという。そのため地元の中小不動産業者の間には危機感が強い。それがコンサルという新たなフィールドに挑戦する気風を生んでいるようだ。特にリーマンショック後は売買の価格も下がり、賃料も下がっている。同じ手間をかけて仲介しても手数料は減ってくるので、経営がどんどん苦しくなっているのだという。

「そういう中で、契約という行為でしか報酬が得られない宅地建

京都府不動産コンサルティング協会理事長も務める岡本氏



物取引業の限界が見えてきたということだと思う。非契約行為でも報酬を得ようとすれば、それはコンサルしかない。大手にシェアを侵食される傾向は今後も続くと思うので、中小零細業者こそコンサルディングに力を入れるべきだろう」

「きちんとした成果物（書面による報告書など）を提出して営業収益を図るビジネスモデルを確立する。そのためには、このコンサルディングという市場を育てていくしかない」と我々は考えている」

日本人は情報に対して報酬を払う慣習がないので、コンサルをビジネスにするのは所詮無理という諦めムードもあるかもしれないが、京都では「仲介契約以外のところでも収入を図らなければ業としての不動産業が立ち行かなくなっている」（岡本氏）という危機感のもと、コンサルという可能性に必死で立ち向かおうとしている。

技能者資格を活用

岡本社長の名刺の肩書には八代

表取締役Vのあとに八不動産コンサルティング技能者Vの文字が明記されている。「制度発足当初に期待された「士資格」にはなり得ていないが、そのことを嘆くことよりも不動産流通近代化センターというれっきとした機関が運営する資格をどう活用していくかが大事」という岡本氏の言葉は、こうした時代だからこそ重みを感じる。では、実際にはどのような案件でコンサル報酬を得ているのだろうか。岡本氏はまず、社内の事例として以下のようなケースを挙げた。

①一団の土地の固定資産税評価を利用形態の工夫と分筆によって引き下げることに成功②借地人から土地を明け渡してもらい、そこに子供の自宅を建てたいという地主からの相談に対し、まず借家（5軒）を管理受託し管理者の立場から交渉し、更に借地人にも長期対応で実現した③債務整理のため所有していた複数の不動産を処分したいという相談だったが、2つあったアパートを1つに集約し

最善の道をアドバイス 研鑽積む努力が重要

空いた方を更地として売却することで高く売ることになった④相続・贈与に向けて不動産の事前整理を行った——など。

ただ、現実の報酬金額については「まだまだ少ない」（岡本氏）という。

しかし岡氏はこうも言う。「たとえそれが1万、2万円でも、自分が専門知識を使ってやった仕事に対し、菓子折りではなく、お金で評価してもらえた意味は大きい。あとは様々な機会に自己研鑽してコンサルティングの腕を磨き、評価を上げさせていけばいい」

これからコンサルを始めてみた

根強い「サービス感覚」

「コンサルの質を高めていくことこそ重要」と語るのは、福岡の有力不動産会社である三好不動産の三好孝一副社長。

「コンサルに関し、本来はフィードバックとして明確な形で取りたいところだが、日本ではなかなか難しい。

いと考えている不動産業者に対するアドバイスを聞いてみた。返ってきた答えは次のようなものだ。

「コンサルといっても実際に我々がやる業務は建物管理をしなから借家人と親しくなるとか、土地家屋調査士に頼んで分筆をするとか、路線価をにらみながら土地の評価を下げる方法を考えるとかいうことなので、普段している仕事とあまり難易度が変わらない。ただ、成果が出るまでには半年とか1年はどうしてもかかる」

前出の東京の武井氏が言う「コンサルは先を急がないビジネス」という言葉にも通じるところだ。

コンサルは独立業務

また、「コンサルの結果、仲介に流れていくこともあるわけだが、コンサルフィーをもらうためには、2つの業務を明確に分ける勇氣を持つてもらいたい。『ここまではコンサルです』と。そこで改めて媒介契約を当社としてもらえるのか確認すべきだ」とも話す。

弁護士のように前もって着金を受領するのは不動産コンサルの場合難しいという。だから、コンサル業務が終了した段階で、一定の成果を確認してもらい報酬を受領することになる。

「コンサルは地道な努力を続けていってこそ、新しい道が中小零細業者にも開けてくる」

そう語る岡本氏の顔は、穏やかだが自信に満ちているように見えた。不動産コンサルティング技能者一人ひとりがその目標に近づくことができたときこそ、コンサルティング技能者の資格も大きく飛躍することになるのではないか——岡本氏は最後にそう語った。

報酬より、コンサルの質極める

三好不動産副社長

三好 孝一氏

一般的にはサービスで行われている場合が多いために、フィーを取るところには頼まない傾向もある。従って、いわゆるただ働き、もし

くはコンサルから発生した仕事のことで見えない形で取らざるを得な

くなるのが現状だ」

「相続に関しては、何をどうす

るかの相談や、対策に関するコンサルに対してフィーを頂いている。実務段階ではコンサルタントがコ―ディネーターとなつて、弁護士・司法書士・税理士、不動産業者などに指示を出して作業を進めていく」

同社は相続対策以外でも、収支が回らない物件の再生、資産の整理、建築など様々な相談に応じている。

しかし、それらの多くは通常の売買や賃貸、建設などにつながる一連の作業として行われる。その場合にはコンサルテイング業務だけを切り離すことが難しいという。「相手が当社へ通常依頼している業務内容とは別の相談と思ってくる場合は、フィーの発生もある程度予想してくれている。しかし、



相続対策のコンサルは報酬を得やすいという三好氏

入口が賃貸や売買の場合には我々もその延長でコンサルしてしまうのでコンサルフィーは取れていない」

「やはり、コンサルは賃貸・売買などにつないでいくための道具として、サービスで行うことになりがちだが、より良いアドバイスをするので、確実に業務の拡大、顧客からの信頼アップにはつながっている」(三好氏)

不動産業がコンサル化

こうした現状から見えてくることは、独立業務としてのコンサルも、結果的に仲介や建設につながるコンサルも、その重要性は同じだということだ。後者にしても、もしそのレベルが低ければ仲介などの仕事は依頼されないだろう。

要は顧客の信頼を得る第一歩が△コンサルVの時代になったということだ。仲介、分譲などすべての不動産業務が「コンサルテイング化」していると言い換えてもいい。

顧客のニーズも「不動産取引に

際しては信頼できる専門家のアドバイスによって、どうするか判断したい」というところに重心を移しつつある。だとすれば、報酬の問題はコンサルの質を極めた先に自ずと見えてくるのではないだろうか。