特集 初めての

インタビュー！　現場のリアルな声をご紹介

地域課題の解決や不動産ニーズの多様化に対応できるものとして、不動産コンサルティングに今、大きな期待が寄せられています。

社会貢献とビジネス拡大の両面でその可能性を感じ、ぜひ取り組んでみたいと考えている皆様。

皆様が培ってきた傾聴力やコミュニケーション能力、そして人間力を存分に生かして、『最初の一歩』を踏み出してみませんか。

仲介業のその先へ

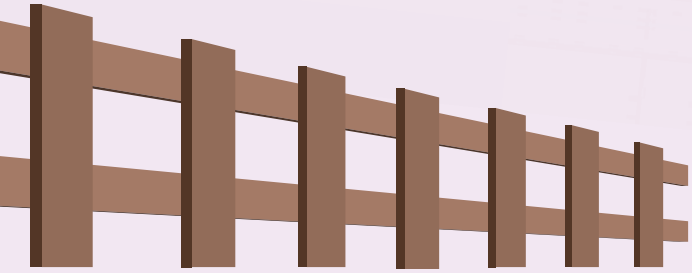
不動産コンサルティングをもっと活用していこうという機運が高まっていますが、宅建業に携わる方の中には、この分野を今までなんとなく避けてきた、という方がいるかもしれません。あるいは、仲介業の「＋α」のサービスとして捉えている方が多いかもしれません。

しかし、相続対策、空き家対策、既存ストックの有効活用等、不動産に関する相談は今後ますます多様化・複雑化し、その数も増えていくでしょう。

これからの時代、不動産コンサルティングがこれまで以上に必要とされるのは明らかです。もはや仲介業の「＋α」のサービスでは収まらず、コンサルティングを独立した形で提供するようになるのではないでしょうか。

宅建業者が増加し続けている今、他社との差別化、地域によっては取引の減少への対応策として、仲介業だけにとどまらず、積極的に不動産コンサルティングを行うことが、皆様のビジネスをさらに拡げ成長させていくための重要な道筋になるでしょう。

不動産コンサルティング



最初の一歩はなぜ難しい？

不動産コンサルティングに取り組む必要性はわかっていても、「実際に事業として行うとはどういうことなのだろう」と、漠然とした疑問を感じる方も多いと思います。

不動産に関する相談というと、基本的に受け身で考えている方が多いようです。媒介業務の相談の中で偶然出てくるものであり、話が合ったときにその内容に合わせてその都度必要なことを考えて対応する、というイメージがあるのかもしれません。

また、業務の流れやそれに伴う報酬受領のイメージが掴みにくいのかもしれません。仲介手数料とは別に報酬を受領することに躊躇する気持ちがあったり、そもそも、自分のスキルに自信がない方もいるかもしれません。

本特集の目的

本特集は、まだ事業として不動産コンサルティングに取り組んでいない方たちが、「やってみよう！」という第一歩を踏みだすきっかけになればと思い企画しました。

初めに、実際に業として不動産コンサルティングに取り組んでいる方たちへのインタビューを紹介します。実体験に基づいたリアルな声から、事業を始める上での心構えや報酬に対する考え方などを深く掘り下げていきます。

▷不動産コンサルティングを始めたきっかけ
▷事業開始時の不安やハードルの乗り越え方
▷報酬に対する考え方

次に、形式的側面からの理解も深めていただくために、不動産コンサルティングに関する知識や心構えなどを改めて確認します。

はじめの一歩

不動産コンサルティングの必要性はわかっているものの実際に取り組むところまでいっていない、という皆様、時代は皆様がコンサルティングを行うことを求めています。

ぜひ、この特集をきっかけとして、はじめの一歩を踏み出してみましょう。

まずは、お二人のインタビューをご紹介いたします。

インタビュー　その１

福祉に強い不動産コンサルティングを目指しています。

（株）コンサルタント 代表取締役／公認 不動産コンサルティングマスター

髙野（たかの） 朝琴（あさこ） さん（京都市）

実家の不動産業の仕事を小さな頃から身近で見聞きしながらも、顧客を引き継ぐことなく新たに起業してゼロから不動産コンサルティングをスタートさせた髙野さん。事業を軌道に乗せるまでの苦労や得意分野づくりについて伺いました。

（取材・文／不動産流通推進センター、小原哲治）

●きっかけは父の一言から

父も祖父母も不動産業を営んでいましたが、父が現役の頃まで報酬と言えば仲介手数料のみでした。

この業界で仕事をしようと思い父に相談したとき、「これからの不動産業界は右から左に物件を動かすだけではなくなる。お客様から相談料をいただく時代になるだろう。不動産コンサルティングか司法書士の資格を持ってこの業界に入ったほうが良い」とアドバイスをもらいました。すでに宅建士とマンション管理士の資格は持っていたので、新たにファイナンシャルプランナーと公認不動産コンサルティングマスターの資格を取得しました。つまり、私は初めから不動産コンサルティングを目指してこの業界に入ったのです。

最初は管理会社のM&A、賃貸事業部の立ち上げ、債務整理を行う会社に勤め、業務経験を積みました。生前から父は新しい時代になるので新規で会社を立ち上げた方が良いと言っていたこともあり、父が亡くなってからは顧客を引き継ぐことなく自分の会社を起業することにしたのです。

●最初は不動産以外のコンサルティングも

ゼロからのスタートでしたから、とりあえず売り上げを確保しなければ生活も成り立ちません。最初は不動産に限らず、事業助成金のコンサルティングやファイナンシャルプランニング、確定申告のサポートなど何でもやりました。たまたま前職で知り合った方から「京都で士業の交流会をするので手伝ってほしい」と誘われたことで弁護士さんや税理士さんとの交流ができ、経営者の会に入ったことで人脈が増え、コンサルティングの仕事も次第に増えていきました。現在でも特に広報活動はせず、仕事関係や知人からの紹介でコンサルティングの仕事をさせてもらっています。

●特色は福祉×不動産

不動産業界に入る前にIT講師を務めていたことがあるのですが、その際、パソコン通訳や簡単な手話を使い聴覚障害者のサポートに携わっていました。その経験から、聴覚障害者の方を事務職で雇用したり、京都市の障害者雇用のアドバイザー等を務めたりしていました。

その後、自社でも障害者を支援する事業に３年ほど携わり、障害者や高齢者などへの公的制度の紹介、就職や住まいの斡旋などに取り組んできました。その経験と知識を活かして、福祉に強い不動産コンサルティングを目指しています。

ハンディキャップがあるために困難な事情を抱えているご本人やそのご家族は多くいらっしゃいます。そうした方々の不動産に関するお手伝いをするときに大切なのは、現状の課題を解決するだけでなく、将来にわたる生活設計も一緒に考えることだと思います。例えば、特別支援学校を卒業後にどのような制度を使えば独立した生活ができるのか、行政のどの窓口に相談すれば良いのか、もし収益物件をお持ちなら誰にどれくらいの収益が入るようにすれば安心した生活が送れるのか、そうしたアドバイスをしていきたいと思っています。

●賃貸収益をハンディのある娘様に

経営者の会で知り合ったカフェのオーナーから「家のことで困っているお客様がいる」と紹介されてコンサルティングした方がいます。ハンディキャ