

特別企画 課題解決による差別

公認 不動産コンサルティングマスター

少子高齢化や過疎化に伴い、空き家など従来の仲介業の手法だけでは売却や活用がままならない物件が増加しています。本座談会では第一線で活躍する公認 不動産コンサルティングマスター 4名が集まり、差別化戦略、地域との連携、そして情報発信の重要性などを語り合いました。彼らの積極的なアプローチと実践的な知見を紹介します。



木村 智憲

(株)アイ・ケー・システム
代表取締役



松尾 重信

(有)西都ハウジング



田中 裕治

(株)リライト
代表取締役



野上 真紀

野上不動産(株)
代表取締役

Q 皆さんのこれまでの経歴と、注力していることをお話しください。

野上 高校まで和歌山で過ごし、その後進学で和歌山を離れました。2022年にUターンするまで長く東京の不動産ファンドに勤めていました。Uターン後、仕事と趣味の海外旅行で得た知見を活かしたかったのと実益を兼ねて民泊を始めたところ、何もないところと思われていた和歌山の空き家が多い住宅街にも海外から観光客が来て、コミュニケーションを取り地域とつながっていけるということを実感できました。

現在は「HABi (ハビ)」というブランドで宿泊施設をシリーズ化し、空き家活用を始めています。他にも、不動産コンサルの知識を活かしてにぎわい創出も兼ねた事業を展開しています。

松尾 生まれてからずっと大阪で暮らしています

す。父の代から不動産業を営んでおり、設立から35年目です。私は30代で実家の仕事に就き、約13年になります。主に賃貸物件の管理や売買仲介をメインにしていますが、今後30年を考えたとき、地域の中で存在価値のある会社にと思い、少子高齢化時代のニーズに対応できる不動産会社を目指してきました。その過程で高齢者・外国人向けシェアハウスを運営したりしています。

空き家となった築60年ほどの木造2階建てアパートをリノベーションして作ったシェアハウスは、地元大学と共同で取り組み、国土交通省の「住まい環境整備モデル事業」にも採択されました。現在は、不動産コンサルティング協会に所属して空き家対策にも取り組んでいます。

木村 仙台生まれで高校まで地元で育ちました。東京の大学に進み、そのまま東京の不動産会社に就

化とブランディング 座談会



出席者間での質問に花が咲いた

職しました。そこはオフィスビルを所有するオーナー企業で、お台場での商業施設開発プロジェクトや、品川駅東口の再開発でのオフィスビルなど、複合施設のテナント付けを中心に行い、29歳で退職しました。

その後、1人で海外を半年ほど回った後、故郷の仙台に戻り、住宅系が強い地元の不動産会社に入りました。東京では商業施設中心の業務でしたが、その会社で住宅のことも学びました。2009年に、父親が創業した今の会社に入り、9年前に父の後を継いで代表になりました。当社は事業用不動産を扱うことが多く、事業用借地権での出店支援や病院・福祉施設などの用地紹介がメインです。

昔からの顧客である地主からの相談に応じてカウ

ンセリングをすることが多く、不動産に関する相談には何でも対応し、幅広く物件・案件を扱えるようになりたいと思い、不動産コンサルティングをはじめ様々な資格の勉強をしながら今に至っています。

田中 大学卒業後、大手不動産会社で10年間仲介をやっていました。自分で不動産を買って資産価値を上げて運用したいと思い独立しましたが、最初の仕事が栃木県那須の売れない土地の相談でした。「売れないなんてあり得ない」と思って売りに出したところ、200万円から始めても全然売れません。最終的に売れましたが、価格はわずか5万円でした。

売主がお礼として巨峰をくれて、それが「手数料より高い」と思い、そのエピソードをインターネットで流すと大きな反響がありました。「困っている人がたくさんいるなら誰かがやらないといけない」と思い、それがきっかけで売却困難な物件を取り扱う今の事業を始めました。

売れない物件を売る力や、売れないところに相場を作るのが面白いと思い、今では目標を「全国制覇」と掲げて取引を日本中に広げることにしています。売却困難物件を全国41都道府県で、契約につなげました。このほか、民泊など空き家活用も行っています。

1. ブランディングへ独自性發揮

田中氏——腹をくくり利他の精神で

Q ブランディングで心掛けていること、不動産に絡んだ何かを得意分野にするために取り組んでいることについて教えてください。

田中 私の場合は「不動産×交流」だと思います。山梨県忍野村で旅館業をし、羽田空港のある東京都大田区で特区民泊（売却済み）、さいたま市で

住宅宿泊事業法に基づいた通常民泊をやってきました。宿泊業をやると交流が生まれますし、清掃など付随する仕事も生まれます。

また、横浜市神奈川区では空き家をDIYして子ども食堂を運営しており、そこで子どもたちと親、地域の方々との交流が生まれています。空き家活用という観点からこういった活動をすると広がりが出てきます。全国で取引していると、例えば鹿児島の農家の方が子どもたちにサツマイモを寄付してくれた

り、山形の農家はサクランボを寄付してくれたりと、交流から助けられることもあります。

Q 売却困難物件について、どのように物件を見極めていますか。

田中 「ビジネスになるか」という視点だと、普通に値段の付く「売れる」物件ばかりになってしまいます。私の場合は、他の不動産会社では売れなくて困っている不動産所有者の方を救済する方法として関わっています。「ただでもいいから手放したい」けど「手放せない」というジレンマを抱えている方に対応しています。

売主には交通費を負担してもらい、買主からも仲介手数料の最低料金である33万円をいただくようになっていますが、実際に動いている時間を考えると報酬は割に合いません。そこはある程度腹をくくって「(続けていれば) いつか良いことがある」という利他の精神でやっています。実際、10件のうち2~3件は数年後に「相続が発生しました」とのことと、良い立地の土地を売ってほしいと言われることもありました。また、こういった活動をしていることで、会社が認知されるというメリットもあります。

Q 物件一つひとつの中身ではなく、将来性や売主との交流、自社の信頼度の向上なども含めて判断されているのですね。

田中 はい。例えば29社に断られた、静岡県東伊豆町の温泉付き別荘の案件がありました。1円で買えても150万円の温泉権利料がかかり、使っていなくても毎月3万5,000円かかるという物件でした。「御社でも扱えないということでしたら、御社が30社目になりますよ」と言わされた時に、「30社目にはなりません。必ず売却します」と引き受け、遠方の1円物件にもかかわらず現地販売会を15回ほど行い売り切りました。

木村氏——聞く力とわかりやすく伝える力

Q 木村さんは不動産コンサルティングのための知識を広げることに注力されているそうですね。

木村 私が日頃心がけているのは、不動産に関するご相談を顧客から相談されたら、絶対に自分で答えられるようにするということです。なるべく幅広い分野で対応できるようにしています。

自分では特に意識していないのですが、顧客に説明した後に「非常にわかりやすい」と言われることが多いです。銀行や弁護士から同じ内容の説明を受けても、専門用語が多くて理解しづらいようですが、私は相手の話を聞きながら極力わかりやすく説明することを心がけています。それが結果的に強みになっていると思います。

また、仙台で30年以上続いている異業種交流会に参加し、様々な分野の方との交流から知識や経験の幅を広げるようになっています。地域密着の一環でありますね。

Q 聞く力とわかりやすく伝える力が強みなのですね。ヒアリングの際に特に気をつけていることはありますか。

木村 先入観を持たずに話を聞くということを心がけています。専門家は自分が正しいと思って仕事をしがちですが、必ずしもそうではないと思います。相手の話によって初めて気づくこともありますし、自分の経験はたかが知れているので、聞いた話から自分もステップアップしていくという気持ちで対応しないと、頭打ちになってしまうと思います。

松尾氏——課題解決のアイデアと企画力

Q シェアハウスの開発について、松尾さんは元々高齢者や外国人向けの住まいに興味があったのですか。

松尾 最初からそういうことがしたかったわけではなく、空き家になった古い木造アパートをどう活用するかというアイデアの一つでした。当社が管理している賃貸ワンルームマンションでは、認知症の方のトラブルや高齢者の孤独死といったケースもありました。外国人も多く住んでおり対応していますが、一般的には高齢者も外国人も住むところが見つけにくいという課題があります。それはワンルームマンションという区切られた空間で生活するから