

## 特集 ワンストップ解決をめざして

### 異業種有資格者18名が結集

# 変わり行く社会・時代のなかで 不動産業を社会に誇れる業種にしたい

—横浜でNPO法人が「Alliance-連帯」を合い言葉に活動—

NPOヨコハマ総合不動産コンサルティング協会 理事長 田中 久之

## ★はじめに★

～バブル盛衰時代を超えて～

バブル期初頭の十数年前、とある銀行家たちと口論したことを思い出します。

「銀行支店用地購入目的とはいえ、札束の威力で当時坪30万円の駅前の土地を100万円余りで購入し、人為的に相場をつり上げるような銀行の行為は、天にツバをするようなもの。いつかこの見返りがくるでしょう。」との私の忠告に対し、その銀行責任者の方は、「正当な業務であり、土地相場が値上がりして何が悪い。これからも値上がりは続きます。」と返答したのです。

その結果、バブル最盛期には「東京都の土地総額で、アメリカ合衆国が4つ買える。」といった、壮大な話になってしまったことをご記憶の方もおられるでしょう。

夢の21世紀(?)を迎え早5年目。

これら無責任な銀行家たちと組んで、ツバを浴びた関連業界と不動産取得税・登録免許税等々の収入で一番恩恵を受けた国と地方公共団体も、長く続いたバブル崩壊の時代から少しずつですが、落ち着きを取り戻そうとしてきています。

そのような状況下の平成16年9月、私ども総勢18名の国家資格者が参画し、「特定非営利活動法人(NPO)ヨコハマ総合不動産コンサルティング協会」を正式に発足させました。

## ★不動産関連有資格者で NPO法人を横浜で結成★

その構想の発端は、理事長を務めることになった私が、不動産業を開始した4年程前に遡ります。

### 1 まさか不動産業を開始しようとは

2001年夏までの約30年間、私はまったく畑違いの「国際海運同盟」という海運会社の世界的組織に従事し、その間、外国生活を通じてわが国の異常な不動産価格の高騰と、ヨーロッパ諸国等と比べその関連業界の社会的信頼度の大きな違いを痛感しておりました。

その私が、まさか将来、「不動産業」を開始することになるとは、当時、夢にも思っていませんでした。

故あって前職を辞し、不動産業に従事する旧友の薦めもあり、宅建主任者、続いてマンション管理士試験と続けて合格し、その勢いに乗じて横浜で宅建業を開始したのが、4年前でした。

したがって、私の「不動産業としての考え方・アプローチの仕方」は、従来の業者の方々とは若干異なっているといえそうです。

### 2 不動産業に信頼される組織を作りたい

～友を得てNPO法人を設立～

横浜に在住して半世紀、その間にできあがった人脈などから、ごく自然に周りから「これが

らの不動産業は、単に売買・賃貸の仲介だけではない。不動産に関連する幅の広い分野をワンストップで解決する信頼のできる組織作りを」との声が起こり、それに共鳴した仲間たちが次第に集まり、前記の「NPO法人」発足となった次第です。

### 3 活動開始の第1歩は相談会から

平成16年6月の神奈川県当局へのNPO法人設立申請時にも、「画期的な組織ですね」と鼓舞され、同年9月に横浜市、神奈川新聞社等の後援で実施した「第1回不動産問題なんでも相談会」を、NPO法人の名のもとに成功させることができました（当日の相談案件25件、後日その経緯が神奈川新聞紙上で報告されたことによる追加相談が28件）。

それら合計53件の相談のうち、会員へ「業」として引き継がれた案件が、11件に及んでいます。

また、「業」までにはいきませんでした。横浜市旭区での大規模土地開発事業に関する地元住民からの相談に対しては「住民運動の進め方」を伝授し、横浜市当局及び理解のある地元選出議員さんなどを巻き込み、一旦許可されていた土地開発行為の内容を一部、地元住民の意向に沿った方向に変更させることに成功しています。

### 4 チームを組んで問題解決

相談内容では、不適切な工事を行なう建築業者、アパートの入居者不在、相続関連問題などが上位3位を占めますが、顕著なものとして、一部悪質な不動産業者と司法書士が組んで行なった委任状偽造などによる不当な土地所有権移転行為があり、現在当会の弁護士、司法書士、土地家屋調査士がチームを組んで、事態の解決に向けてことにあたっています。

## ★ 組織構成は18名の 国家資格所持会員 ★

～今は無報酬、でも将来は必ず～

### 1 18名の仲間が結集して

私ども「ヨコハマ総合不動産コンサルティング協会」という組織は、現在、社会保険労務士、不動産鑑定士、司法書士、融資の専門家である元都市銀行支店長、元裁判所執行官、防火管理者、税理士、宅建主任者、土地家屋調査士、弁護士、一級建築士、マンション管理士、管理業務主任者など、18名の国家資格所持会員で構成されています。

また、これからは組織の趣旨を理解していただけの健全な建築・リフォーム業者など、ハード系の会員獲得が必要となっています。

### 2 今の運営原資は入会金と年会費が中心

組織の運営原資は、入会金と年会費、それに組織の活動を通じて「業」となった場合に、組織に対して支払われるコミッションで賄われています。

理事長を含め、現在のところ事務局運営経費＝人件費などは、通信費などの実費以外、無償奉仕です。

しかし、将来的には正当な報酬等、事務所運営への必要経費が賄える組織に、会員全員で育成する考えです。

### 3 なぜ、NPO法人なのか

この組織をNPO法人化した理由は、「ヨコハマ総合不動産コンサルティング協会」の名称独占のためです。会員全員が、この名前にゾッコン惚れ込んでいます。

もともと、若干長い名称なので、その略称として「Alliance—連帯」を採用し、通常はそれを使用しています。この略称の謂われは、昔から「3本の矢」で語られているように複数が連

帯した場合、①一人の力の数倍の威力が発揮できること、②どのような業種でも「それは私の仕事。他は知りません」では、せっかくのビジネス・チャンスを逃す結果となること、③不動産関連業においても、異なった資格者が連帯することによって、ビジネス・チャンスの窓口を拡充すること等にあり、その思いをこの略称に託しています。

現在、私どもの横浜だけでなく、全国各地で異業種交流が盛んに行なわれている事情も、この辺にあるのでは、と思っています

#### 4 われわれの行動理念と入会資格

各会員の職域業務遂行には、当然のことですが「不正不許、明朗会計、責任と実行、そして社会貢献」を、その行動理念としています。

会員資格として原則、国家資格保持者以外の取り決めはありませんが、上記の行動理念遂行には、個人による意思決定が可能であることが重要な要素となってきますので、組織の稟議を必要とする大会社の社員や役員がその立場のまま入会することには、無理があるでしょう。

したがって、ほとんどの会員は、それぞれ独立した業務を遂行しています。

#### 5 業務獲得の保障はないけれど

無料相談会、その他ホームページなどを通じて、確実に各会員に満遍なく業務が回ってくるという保障はありませんので、会の活動にすべてを頼るというわけではなく、会員が独自の事業を行ないながら、この会の活動に参加しています。

ちなみに、平成16年9月の無料相談会の結果、業務となり得た案件は弁護士、司法書士、不動産鑑定士、不動産仲介業者の4業種に偏っていますが、事後に行なわれている相談案件の分析と意見交換会、親睦会などによって会員間の信頼性と知識の向上が進み、結果として会員同士の直接の情報交換と業務依頼が増しています。

#### 6 複雑な案件は対策チームで

日常の相談業務は事務局で受け付けますが、その場合の初期相談は無料としています。

ほとんどの場合、その場での適切なアドバイスで解決していますが、特殊案件になるとそれぞれの専門職種へと引き継がれ、複雑な問題は事務局が中心となり、関連職種による対策チームが結成されます。

それらの情報は、すべて全会員にMLとファックスで知らされます。

相談案件が業務としての範疇に入る場合には、必ず事前にその旨と、必要経費を相談者に明示することとしています。

### ★ めざすは、不動産業を 社会に誇れる業種に ★

#### 1 常に研究と努力を重ねて

不動産業は、いうまでもなく莫大な資産・金額を動かす職種でもあり、社会の信頼なくして行なえる業務ではあり得ません。

単に、「仲介手数料が稼げるから」といったような安易な考え方に流れやすいこの業界に新風を吹き込もうと、当協会では「不動産に関するすべての案件」に責任を持って迅速に対処すべく、今後も研究・努力を続け、「不動産業を社会に誇れる業種」にすることを目的に、活動を続けていくつもりです。

#### 2 変貌を遂げる社会・時代のなかで

どのような業種においても、旧態依然とした考え方では、いつか行き詰まる場面に出会うことと思います。

不動産業においても、土地を所有しているだけで利益の出る時代は終わったこと、住宅については、すでに量から質の時代へと変化していること、IT技術の進歩で不動産登記手続関連書類の作成行為等が電子的方法へと変革するこ

と、などの認識が求められます。

都市部においてのマンション住民の増加と、それを適切に管理運営するための国と地方公共団体及びマンション管理士等、民間団体による政策の進展、平成17年度開始のペイオフ対策への取り組み方、近く大規模な地震で首都圏の住宅が大きな被害を受ける場面の想定など、種々の新しい動きに対応できるよう、日頃から行政とも連携を保つ必要もあるでしょう。

### 3 資格取得に安住することなく

若い世代は職住近接、退職後の一時期は地方の自然の中での生活を楽しみ、老いたのち再度都会生活に戻るなど、一生の生活状況に応じて自由に住居を替えられる仕組みを育成することによって、今後減少が予想される不動産流通市場の拡充も図れるでしょう。

そのためには、不動産売買と登記等に係わる諸経費の削減等を考えねばならないかも知れません。

さらに、今後予想されている住宅ストックの増大に対応するためには、モーゲージバンク、住宅ローンアドバイザー制度や正確な建物の格付け機関の育成などが、重要な課題となってくるでしょう。

単に、何らかの国家資格を取得しただけでそ

の業務に安住することなく、不動産関連全般の一つとして、このような問題への研究参画も、私たちの協会は考えています。

新しい動きでは、住宅ローンを銀行などの金融機関に頼るだけでなく、不動産業界独自の融資システム設立の検討も行なわれているようです。

## ★まとめとして★

～外に向けて、そして切磋琢磨を～

最後に一言、このような国家資格を取得したら、また取得しようと準備されている方々も、できるだけ広く外に出ることをお勧めします。

同じ資格者の同期合格者の会を設立し、参加を呼びかけるのも一案です。

そのなかから信頼できる仲間が生まれ、その先に繋がっていくでしょう。

国家資格取得者はエリートです。その知識を就職や自己啓発に用いることも必要ですが、時代のニーズに適合させるためには、さらなる切磋琢磨が必要とされます。殻に閉じこもることなく、勇気をもって外に出ましょう。

運命はおのずから開けます。

\*