

特集 3

ソフィア スタッフインタビュー

今回の特集では、不動産業界に精通しているソフィアスタッフにお話を伺いました。ソフィアスタッフは、ロイヤル資産クラブで立ち上げ当初から「銀行（財務）取引のプロ」として紹介しておりました財務コンサルタントの横山秀明氏が立ち上げた会社です。横山氏自身は、現在、代表職を8年間大手不動産会社にお勤めだったご子息（横山剛司氏）に譲られ、それをきっかけに本格的に不動産業に注力されています。法人として財務コンサルは22年、不動産コンサルは21年の業歴・実績があります。

今回は、ロイヤル資産クラブ会員の皆様にお役に立つ不動産の裏話を交え、不動産でお困りの方が、その悩みを解消するための具体的な方法などを中心に現在代表職に就かれている横山剛司氏にお話を伺いました。

ソフィアスタッフは不動産の 提案型ビジネス

まず、当社（ソフィアスタッフ）がどのようなことを行なっているかをお話ししましょう。当社は現在不動産を生業にしているわけですが、いかに顧客のニーズを拾い出し、そのニーズに合った提案ができるか、また顧客が抱えている問題を解決できるかの提案型ビジネスを行なっています。

不動産取引で、「これを買って取ってください」というのは簡単な話です。「2,000万円でこの不動産を買ってほしい」という売り手側の要望があったとします。買い手側がいろいろと調べた結果、「1,500万円であれば買います」と言ったとします。このままでは折り合いがつかないので、1,700万

円で手を打ちませんかという話です。ただ、不動産取引はこんなに簡単にいかないのが普通です。不動産の場合には複雑な案件が本当に多いのです。

例えば、相続した不動産が借地で、借地の本当の持ち主（土地の所有者）が物納してしまったケースがありました。そのケースでは、相談者が借地上に建物を持っていましたが老朽化し、実際に使ってはいませんでした。相談は、「建物を直すのにもお金がかかり、壊すのにもお金がかかる、毎月借地代は支払わなければならないため売りに売れない」という内容でした。それに対して、当社は、「お客様が修理費用等を負担頂けるのでしたらいくつかの方法をアドバイスします。費用の負担ができなければ当社で買い取ります」と提案をしました。

このケースでの結論は、「買い取ってほしい」という話でしたので、当社が相当額で買い取り、解決しました。

このような特殊な不動産の場合、特にご年配の方は「子供たちに禍根を残したくない」ということで、少々値段が安くてもそのような不動産の整理をしてしまいたいという要望が多くあります。当社では、不動産の相談を受けた際に最終的には、その不動産を相当額にて買い取ることも行なっています。買い付け資金として手持ちキャッシュを潤沢に持っているわけではありませんが、ある程度の物件は即買い付け可能です。

不動産を単純に売買する中にもトラブルは潜んでいます。先に示していた「この値段で買います」という条件を、当日になってひっくり返すというようなケースも中にはあります。売り手が売却代金を当てにして資金繰りをしていたのに、この条件では買えませんと言われたため、それでも売却しなければならず買い叩かれたという例です。当社では、このようなトラブルの回避を最大の目的にしています。不動産取引は本当にトラブルが多いものです。それを顧客と一緒に解決していくのが我々の役割です。これから説明をしていきますが、当社では買い取りも含め、ありとあらゆる相談をお受けしています。そして、もちろん当社自身もそのようなトラブルを引き起こさないということに最大

の注意を払っています。

財務ビジネスでのトラブル解決

海外の不動産はいろいろ難しいのでどこまでご相談に乗れるかは分かりませんが、日本の不動産であれば複雑な案件でも解決する自信があります。もちろん、必要な場合には弁護士さんにご協力いただきます。それを可能にしているのは当社の2つの柱です。

先程も述べましたが、一つは売買などを含めた不動産ビジネス。そしてもう一つは財務ビジネスです。

財務を担当しているのは当社の会長（横山秀明）です。具体的な事例として、川崎市（神奈川県）の地主さんのお話があります。その方はアパートを5～6棟持っていました。本来は1～2棟建てれば良かったのですが、業者が儲けるために何棟も建てさせたわけです。そのアパートの価値が1.5億円なのに対して約3億円の借入金があり、毎月の家賃収入が200万円でした。これだけ見ますとそのまま保有されていても特に問題なさそうです。ただ、その方は税金を延滞していて、そのうえ、銀行から元金返済増額を迫られていました。大家さんとしては借金を息子の代に残したくありませんし、物件を売ってしまうとローンの残債がそのまま残ってしまいます。このケースで当社が行なったのは、まずその借入先

銀行に返済額を当面現状通りにしてもらうための説明資料作成です。これは、普通の不動産会社ではできません。後述しますが、銀行の立場にも立って銀行がその借入金を継続して貸付けできる書類を作成しなければいけません。この書類によって、銀行からの借り入れをきちんと継続できるようにしましたので、当面はその不動産を保有頂くという解決法をとりました。引き続き空室率を引き下げることに注力したため、現在は落ち着いた生活をなさっています。ただ、いよいよ保有し続けるのがしんどいという場合には、今度はその物件を当社が買い取ります。または、その時の借入金の額によっては銀行にそのアパートを実質的に引き取ってもらうことも可能にできると思います。

当社は、どちらかといえば問題を抱えている顧客の方々を得意としています。例えば、競売にかけられそうだとか、競売にかけられてしまったとか、そういう事例に対しての解決支援に強い自信を持っています。トラブルにも責任をもって対処します。ただ、不動産では信頼関係が重要ですから、良い事だけを言うわけではなく、現実的なこともきちんと顧客に伝えます。その上で当社は「他の業者に聞いてみてください」と伝えることもあります。しかしながら残念なケースでは、そこで他の業者から

甘い話を聞いて、その話に乗せられてその業者とトラブルになってから泣き付いてきたケースもありました。いずれにしろ、不動産トラブルで悩み抜いた方が相談に来た場合には、案外すぐに解決できるケースが多いものです。今までの失敗により、私どもの解決策を理解し易くなっているからだと思います。

不動産の取引価格を知る

今度は、当社が売買する時のポイントや業界の裏話をお話しましょう。ここでは、中野（東京都）の売買事例をご紹介します。

このケースでは、当社が中野の100平米の土地を売る代わりに、お客様から保有している不動産を買い取りました。実際の売買の時に、様々な取引事例を見るのは当たり前ですが、業者しか見ることができない不動産物件サイトがあります。国土交通省傘下の「レインズ（REINZ）」という不動産情報ネットワークです。また、よく土日の新聞や郵便ポストに不動産のチラシが入りますが、もちろんそこに掲載されている価格で決まるわけではないのです。

ところがこの「レインズ」では、実際売買した金額を見ることができます。この実際の売買価格を参考に、日当たり、駅からの距離などいくつかの条件を数値化し、計算式に当てはめて不動産の価格を決めま

す。しかし、ここで気を付けなければいけないことは「レイズ」に掲載されている価格をそのまま信じることは危険だということです。実は業者が意図的に事例を作るケースがあります。高すぎるような値段で買い取ったふりをしたり（実際に売買行為が成立したのではないわけです）、また安すぎる値段の場合にはそれは登録しなかったりします。当社でも、特殊なケースのため、あまりにも現実とかけ離れた安い値段の一般媒介の場合は登録しません。このような値段の妥当性を見分けるのも、不動産のプロの目が必要です。ですから、「レイズ」の取引事例をすべて信用するわけにはいきませんが、一般に出ている情報よりもずっと参考になります。

さて、不動産の価格は大きくわけて3つあります。上限（自分が希望する価格）、相場、下限（相手が希望する価格）です。それを当社ではより細かな5つの価格帯で捉えています。「チャレンジ価格（お客様の言い値）」、「上限」、「相場」、「下限」、この4つまでで大体90%取引できます。ただ、まれに「これより下の成約価格」となることがあります。

この5種類の価格を踏まえて、時間と値段とどちらを重視するかでバランスを取りながら、それぞれ不動産取引を行なっていきます。

不動産会社の裏側、不動産取引の注意事項

ここで、不動産取引を行なう上で、ご注意頂きたいことがあります。それは、「媒介」と「査定」の関係です。まず査定では、一般の方はほとんどご存じないと思いますが、査定には簡易査定と実査定の2つあるということです。簡易査定は当社でも5分もあればできます。地方の不動産でも簡単に評価することができます。そして簡易査定は簡単な分、相当甘く評価します。一方で、難しいのは実査定です。実査定は現場に行かないとできません。実際、行ってみると対象物件の前に大きなビルがあり日当たりが悪かったりすることもあります。この実査定は、取引を行なう際には欠かせないものなのです。

ところが、不動産の仲介会社の実態は、媒介を取りたいので、ざっくりと売主の言い値で受けることが多々あります。2,000万円で売りたいという希望の場合、簡易査定を行なった上でほぼ言い値で引き受けるのです。しかも、できるだけ専任媒介という契約で取ってしまうのです。専任媒介を取ると、今度は別の仲介会社とのコンタクトが一定期間できなくなります。そういった場合、一旦言い値で受けてから2ヵ月ぐらいあまり真剣に営業活動をしないことも

あります。その上で、専任媒介の契約期限が近づいてきますと「私たちも頑張っていますが売れませんね」と言って、例えば、「今度は1,800万円で」と売りやすい新しい値段を引っ張り出したりするのです。そこで初めて積極的に営業を行ない、売りやすい価格で売っていくのです。ひどいところだと、最初の2,000万円の段階ではまったくチラシ広告などの営業活動をしなない会社もあります。平然と「一所懸命売ろうとしています」と言いながらです。仲介会社は、まず媒介がほしいのです。上司からの指示は「媒介を取れ、媒介を！」です。ですから、これを知った上で、業者を活用しないといけません。これが仲介会社を使う際に気を付けなければいけない落とし穴です。

値段を本当に知りたい場合は、買取価格の明示をしてもらうのが良い方法です。これですと、業者が最終的に買い取りをしなないといけないわけですから、様子が違ってきます。そこで、低い値段が出てきたり、業者から「それでしたら専任媒介をください」と言われたりと、不動産取引の実態が見えてくるのです。チャレンジ価格の言い値で決まることはほとんどありません。時々、切羽詰っている買い手がチャレンジ価格で買うぐらいです。

このような不動産の価格差が生じるのには理由があります。特に不動産は売主の思

い入れのあることが多いため、売り手側ではなるべく高く売りたいのです。「こんなに良い物件が、こんなに安いはずがない」と。ところが、買い手側はなるべく安く買いたいのです。しかも、その物件に思い入れはありません。このように買い手側はシビアな目で見えていますから、皆様が不動産を売買される時も、一度シビアな目でご自身の不動産を見た上で、交渉に臨まれると良いかもしれません。当社でも買取価格などを出す時は、なるべくお客様の立場で値段を出すようにしますが、それは真剣に査定をした後での価格です。

結論として、売買のコツは、なるべく適正価格で売り買いをするということです。欲張らない方が結局上手くいきます。「高く」「早く」というような矛盾した行為は避けた方が良いです。「早く」は比較的希望に添えますが、「高く」の場合にはなるべく時間をかけたほうが良いです。不動産の売買は確率論です。

お任せください！ 不動産の 一括管理

当社では通常の管理ビジネスも行なっています。実際の例ですべて弊社にお任せというものは、マンションの一棟管理（建物管理・収入管理）です。当社から入金が遅れている入居者に督促し、すべての方に入

金をして頂いてから大家さんに振り込みをします。この振込金は修繕積立などの諸経費もきちんと差し引いてからの振り込みです。この場合、当社にご負担いただくコストは家賃全体の5%~6%ぐらいです。もちろん、一棟管理ではなく空いている部屋だけのお任せでも構いません。

大家さんの一番のメリットは、マンション管理のわずらわしさからほとんど解放されることです。そして、それ以外にも、税務調査があまり来なくなるという意外なメリットもあります。第三者が管理することで、家賃などの申告数字に信用力が付くためでしょう。

このような管理ビジネスを行なう場合、手数料収入を増やすために、当社自身が一所懸命満室にするように努力しますから、家賃収入が増えることもあります。15室ぐらいの個人事業主の場合には、1~3室ぐらい簡単に空いてしまうことがあります。これを満室にできれば大家さんの不動産収入はアップするのです。その他にも、当社では、その物件の価値を維持するだけでなく向上させる努力として修繕を引き受けますが、その際には当社が信頼しているお付き合いのある専門業者に低価格で行なってもらうことができます。個人で修繕するよりも、適切な内容を格段に安く行なうことができます。

銀行（員）の心理を理解して 取り組む財務相談

今度は不動産・財務についての話をしましょう。特に当社の強みは、銀行取引の支援ができるという点です。まず申し上げることは、銀行取引は人脈頼みで行なうわけではないということです。銀行が貸したくなるような書類作成、これが一番重要です。もちろん嘘をついてはいけませんが、ありのままでおかつ、銀行が安心して貸したくなる、応援したくなるような書類を作成するのです。

当社の創業者は、大手都市銀行に長年勤め、本店営業部や業務推進本部という銀行の中核部門にいましたから、銀行の内情をつぶさに見てきています。すなわち「銀行員の心理」に大変よく精通しています。不動産業界では珍しい経歴ですし、その点が当社の特色となっています。

前述しましたように、取引は心理戦でもあります。不動産ローンを抱える大家さんで資金繰りに困った方がいれば、銀行も困っているのです。借り手に延滞されても困りますし、倒産されたらもっと困ります。一方で、バブルの時は一人の融資担当者が賛成すると融資ができましたが、今は一人でも反対すると融資ができないような時代になりました。このような銀行の状況、立

場も分からないといけません。ですから、銀行取引を行なう場合、その銀行員の立場になって、銀行の心配事も解決してあげる必要もあるのです。「すぐには倒れませんよ」という証明（書類提出で）をした上で、「あまり厳しい回収を続けると倒産してしまいますよ」と話し合いに臨みます。その場合、「①さらに資金を貸してほしい」「②金利を下げしてほしい」「③一旦返済をストップしてほしい」と3つぐらい要望をします。すると、大抵どれか1つは要望を飲んでくれます。そしてこの一連の話し合いは、他の銀行に安易な肩代わりなどを打診するのではなく、すでに借りている取引銀行と行なうことが大事なのです。取引銀行は決して敵ではありません。ビジネスの強力なパートナーなのです。

取引例を一つ上げてみますと、法人で2億円、個人で5,000万円の住宅ローンで同一の銀行から借りていて、銀行に返済を迫られたケースです。この場合には、個人の物件をその方のご子息に売り、そのご子息が他の銀行からの住宅ローンで支払うという手段を取りました。現在、一部の金融機関ではこのような親子間の売買に融資をすることも多くなっているのです。すると、その銀行では法人を含め2億5,000万円だった貸付が2億円になり、銀行員には5,000万円を不良債権予備軍から回収した

ということで二重丸がつくのです。しかも、当社が提案しての手続ではなく、あくまで銀行員が考え提案して5,000万円回収したという形にするのです。銀行員の顔を立てる訳ですから、その後の取引で、銀行が好意的な対応をしてくれるようになります。これは一般的に「協調的交渉」と言われる方法の応用です。個人の住宅ローンは、事業資金借入より比較的簡単に銀行から借りられますので、これらも当社で、きちんと借入ができるように段取りを取って差上げます。そのためには戦略的な基礎データの作成ができることはもとより、銀行取引に精通していないとまず無理です。

このような銀行交渉は取引銀行が1行の場合には、比較的容易にできます。しかし、2つ3つの銀行が絡まっている場合、どちらの銀行の顔も立てながら公平にという作業は容易ではありません。その点、当社として20年以上培ってきた銀行取引のノウハウが決め手となるのです。

不動産・財務でお困りの方は ご相談ください

以上が当社のビジネス例ですが、いわゆる提案型ビジネスが主体となっています。地方の方より首都圏の方に対する方が、スピーディーに十分な対応が出来ることとなります。首都圏であれば、当社が普段やり

取りしている不動産会社を活用したり、当社自身で買い取りしたりと、柔軟に対応できます。機動力の面でも、土曜日にお話を頂いて、「ではすぐに見に行きましょう」とすぐに現地を調査し、翌週月曜日には何らかの回答ができます。もちろん、地方の方にも一定額の着手金を頂いての出張であればどこにでも伺ってお話をお聞きし、お話に添ったご提案ができますが、地方出張は交通費、宿泊代等かなりのコスト負担になります。

一方、地方でも限られた相談はお受けできます。単純に売りたいという相談、セカンドオピニオンとしてのコンサルティングまたは財務相談です。財務相談は前述しましたが、銀行の融資を継続又は今まで以上に柔軟な対応をしてもらえよう書類を作成したりすることです。

また、相続対策に関しての不動産アドバイスもできます。皆様は相続対策で税理士の方に相談している方がほとんどだと思います。しかし、気を付けて頂きたいことは、私どもから見ても素晴らしい先生が多数いらっしゃる反面、一部の税理士さんは必ずしも味方ではないということです。相続税の報酬は相続財産の多寡によりますから、相続財産などは多い方が税理士さんのビジネス上では良いのです。しかもご年配の方の中には、税務署に顔を向けた税理士さん

もいます。国のために多く税金を納めてもらうことを使命のように感じている税理士さんに当たると、お客様は不運です。そのような相続対策での不動産に関するアドバイスや財務相談に関してなら、当社は全国どこでも力になれます。

会社として20年以上培ってきた銀行と不動産取引のノウハウを活用すれば、ほとんどの不動産・財務のお悩みを解決できますから、お悩みの方は当社までご相談頂きたいと考えています。既に不動産業者さんや税理士さんと長年お取引をされている方も、セカンドオピニオンとしての活用をお勧めいたします。

本人がどんなに行き詰っていると感じていても、必ずより良い解決方法はあるものです。特に不動産・財務は多様な解決策が引き出せる世界です。解決への道筋は限りなくあります。一度ご相談ください。必ずお役に立てると確信しています。

話し：ソフィアスタッフ 横山剛司

**聞き手：(株)日本インベストメント・リサーチ
ファイナンシャル・プランナー
(2級ファイナンシャル・プランニング技能士)
稲垣則義**

なお、具体的にソフィアスタッフに相談したいという方は、まずロイヤル資産クラブまでお問い合わせください。