

# URBAN-REPORT

<http://www.urbankk.co.jp>

発行人 ㈱アーバン企画開発 三戸部 啓之

## 不動産コンサルティングについて

私は、コンサルティング事業部に所属しております「山田」と申します。日々どのような活動を行っているのか、例を交えてご紹介させていただきます。仕事の分野で言えば、「不動産売買」、「建築提案」、「造成計画提案」、「外構工事提案」、「総合コンサルティング」となります。これだけで言うと簡単ではありますが、仕事の入り口は「困り事」や「他社の安易な提案」から始まります。



### 不動産売買

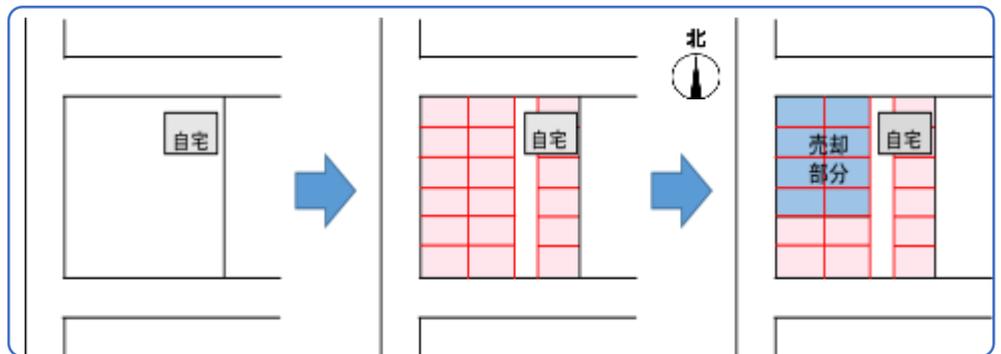
例えば、不動産売買に関しては、「相続」による土地売却ですが、まあ巷の不動産屋は、言われるがままの土地の売却に専念します。これは誰でも出来ることです。依頼を受けたら流れ作業的に「土地の情報を開発業者に流すだけ」、「価格を出して貰うだけ」の受身の会社が非常に多いのが現実です。特に地元の古い業者は、特定の癒着関係でいつも同じ所にしか紹介をしないので、本来高く売れる不動産が、本当に妥当だったのかどうか？分からないまま売却されています。

私がいつも念頭に置いているのは、「その方の立場になって、プロとしての意見を出す事」を考えて営業しております。口で言うのは簡単ですが、実行するかしないかで、売主様の未来が変わってしまいます。自分自身も言い切った以上、どんな困難に当たったとしてもその壁を乗り越える知恵を絞り、結果を出さなければならないと自身を追い込みます。

従って、自分が売却する方の立場になれば、「先祖代々残して来た土地だから少しでも残したい、もしくは、売却するのであれば出来る限り高く売却したい」と思う筈です。

その為にどうするか？「全部売却しなくても、一部残しても良いんじゃないか？」と、所有地全体の開発計画を立てて、無駄が無く、価値が高まる様に知恵を絞ります。また、隣地との境界線が入り組んでいる様であれば、互いに良くなる交換の提案を作ります。

あくまでも一例は分かり易く記載しておりますが、ご相談頂く物件の内容により作戦の立て方は変わって来ます。最大のミッションは、売主様のメリットを最大限に引き出せるご提案を行っていると言う事です。



### 建築提案

建築屋は建築してナンボの世界です。(業界の方には耳が痛いかもしれませんがご容赦下さい) 従って、ゴール(建築受注)に向けてまっしぐら！受注を取る為には、必死です。ここでどういう事が起こるか？

特に広い敷地をお持ちの方のお宅ですと、建築屋は、造成等が伴わない建て易い立地での提案を仕掛けます。所有者(建築主)からしても、ほぼ建築コストだけで済むので、収支は一見良く見えます。しかしながら、将来相続などが発生し一部を売却しなければならないとなった際、もしくは敷地の一部に子供や孫の家を建築しようとした際に、先に建築した部分が障害となり、残りの土地の計画が成り立たない事や無駄地が多く発生してしまうケースを良く目にします。

将来こういうケースに陥らない様に、今回計画をした場合の全体の土地の将来設計を検証する為、敷地全体計画の立案を行い、それに基づいて、「今回はどこに建築したほうが良い」、「将来的に親族にどの範囲を残す」、「相続時にはどの範囲を売る」などのご提案を行っております。

土地は作り出す事が出来ない限られたものですから、不動産、開発、造成、建築、相続と全般に亘って知識を持っている人に相談しないと痛い目に合ってしまう。

## コンサルティング全般

ご所有されている土地で、所有されている方も気付いていない事実があります。

一見、道路があるので何の問題も無く、すぐに建築出来ると思っていた土地が、実は道路ではあっても、「建築基準法上の道路」に接道してなくて、実は建築出来ないという土地があります。既存の建物が有る（有った）から大丈夫、問題無しとはならない事があります。ここ最近で2例ほど携わりました。

一つ目は、永年「畑」で使用されていた土地であり、周辺には建物が建ち並び、如何にも直ぐに建築出来そうな雰囲気です。抵当権も設定されている事から金融機関も調査を行った上で設定しているのだろうとも思いながらも、まずは現状の把握に入ります。古い街の為、土地も入り組んでいることや隣接の開発などがあり、権利関係から始まり法令上の制限の調査を行いました。ここで分かったのが、どう見ても先の「建築基準法上」の道路に確かに接してはいるが、間口が足りないぞ！と。（建築基準法では、敷地の前面道路は原則4m以上で接道間口は2m以上無いと建築の許可を受ける事が出来ません。）

二つ目は建物が建っている土地でしたが、行き止まりのドン突きの土地であり、何か臭うものがあり先例と同じく調査を進めた所、何と虚偽の申請で建築されている事が判明しました。

こういった不動産の調査では、建築確認当時の書類を取得すると、実にいい加減な内容で申請されています。いわゆる虚偽の内容で許可を取り付けているのです。今の時代では考えられないことです。

それぞれ置かれている状況は違いますが、ゴールは「どうやって建築出来る土地にするか？」です。

まずは現状の把握から、仮説を何通りか立ててから、次にその検証に入ります。

解決をする為には、大概その土地とその所有だけで完結することは無く、行政との折衝、第三者からの協力を得る事が必須となって来ます。特に行政からのお墨付きを貰うには、第三者の実印と印鑑証明書の協力を求めなければならず、この辺の折衝方法についても吟味する必要があります。

紙面の都合から結論だけを記載しますが、完遂に至るまでは様々な紆余曲折がありました。それぞれご相談から約1年半～2年を掛けてようやく双方とも建築出来る土地にする事が出来ました。

我々不動産屋は、これからの時代、不動産のみならず、様々な事を勉強しそれらを活かした、地主様、オーナー様を始めとするステークホルダーの皆様役に役立つ存在として居なければならないと強く感じております。以上、私が行ってきたコンサルティングの一例ではありますが、「どんな困難な問題でも、考え抜くだけ考え抜いて、情熱を持って行動すれば必ず道は開けて来る」をモットーに活動しております。

「あの会社に任せているから大丈夫」と言っても最終的に動くのは「人」です。知識だけを蓄えても、それを活かして経験をしなければ絶対的な自信は養えません。

不動産の売却、活用、建築、造成、外構工事など是非ともご用命下さい。（セカンドオピニオンでも結構です。）

