

コンサルタントの視点 ～戦略のキモ～

No.31 損だらけの不動産関連ビジネスにおける成功条件は



株式会社フローク・アドバイザー

代表取締役社長・不動産鑑定士 成田 隆一

ディレクター・不動産鑑定士 長井 稔

「不動産業界は常に損をしてきている」

ずっとそう思ってきました。そのために、実は顧客貢献ができにくくなっており、潜在顧客の方々もずっと損をしてきているのです。

今回は、不動産関連ビジネスを長年手掛けてきた我々が持っている問題意識を発信し、顧客貢献と事業者（不動産会社、不動産関連士業、その周辺の税理士業、弁護士業など）のビジネスチャンスについて思考を巡らせてみたいと思います。

➡ そもそも不動産関連ビジネスとは？

不動産は、人のあらゆる活動に必須のものです。人が生活するための住居、働くためのオフィス、外食、物を買うための店舗、物を運ぶための物流倉庫。最近では、リアルからバーチャル空間へ移行というような言説もありますが、人がリアルで存在し続ける以上は、不動産がこの世から無くなることはあり得ません。このように考えると、不動産関連ビジネスは、提供方法に変化こそあれ、この世から消えてなくなることのない鉄板ビジネスであると言えます。

ここで大事なことは、不動産とは、不動産関連ビジネスに従事している人はもちろん、それ以外の人にとっても大きな関心ごとであるということです。そして、それ故に誰もが信頼できる不動産のプロフェッショナルに相談したいと潜在的に思っているのです。

➡ 相談できるプロがない？

しかしながら、世間一般の不動産関連ビジネスに対する視線は冷たいというのが現実です。「不動産屋」という不動産業界を揶揄する言葉がありますが、素人であればあるほど、「高いものを無理やり買わされるのでは？」「不動産屋に騙されるのでは？」などのイメージを抱くのがむしろ一般的であります。つい先日もマンションを購入希望の方から、そのように言われました。

そこで、「不動産」を名刺に掲げている人に対しては、不動産のことを相談しないという逆説的な行動を取る潜在顧客がかなりいます。

不動産は一件当たりの取引金額が高い重要資産であるにもかかわらず、「不動産」のプロには相談されないという矛盾したビジネス領域なのです。

不動産業界にはプロが一杯いるにも関わらず、残念なことに、相談したいのに信頼して相談できるプロがない、とされているのです。

➡ 不動産関連ビジネスの面白さ

このように警戒心を持たれている不動産関連ビジネスですが、不動産は他業種や他ビジネスとのつながりができやすいという特性があります。そのためにビジネスチャンスも広がりやすく、顧客貢献を増やすことも可能なビジネスです。

不動産関連ビジネスを展開している人の知識・情報・ネットワークは豊富であるにもかかわらず

なかなか相談されません。一方で、不動産の知識が必ずしもない人々に、信頼して不動産の相談をしています。その相談相手の典型例が税理士、弁護士などの「士業」です。

実際に、弊社の所属しているコンサルティングファームにおいても、顧客が税理士に不動産のことを相談し、我々が税理士から相談を受けるという場面が多く見られます。

このように考えれば、不動産関連ビジネスは真正面から攻めるだけでなく、ネットワークを生かして横から攻めるのも良いのではないのでしょうか。

➡ 実は士業も損をしている？

不動産関連ビジネスの分野でも専門化が進む中、不動産関連プレイヤーは同じ業界の中だけで情報交換を行うという傾向が強まっているのではないのでしょうか？意外にもネットワークがどんどん閉ざされているという感覚を持っている方も多いと思います。

一方で、不動産関連ビジネスの周辺産業である税理士、司法書士などの士業分野について見ると、本業に忙殺され不動産ニーズにアンテナが張られていない方々が大多数となっているのが現状です。

不動産にアンテナを張れる不動産関連士業（不動産鑑定士、一級建築士、司法書士など）の方でも、不動産に関する情報を日々ウォッチする時間などが無いので、顧客ニーズを取りこぼしているというのが現状であると言えます。

➡ ジョイントベンチャーのススメ

このように考えると、不動産をキーワードとして、こうした周辺士業と連携しながらWIN-WINの関係を築けるところが不動産の良さです。

不動産関連プレイヤーの方は周辺業界と、周辺業界の方々は不動産関連プレイヤーとのコラボ

レーション、ジョイントベンチャーを検討してみると面白いと思います。化学反応により、思っても見なかったビジネスや顧客の囲い込みにつながるかもしれません。ただし、志の方向性が合致しないとうまくいかない、という難点があります。

ちなみに弊社のビジネスモデルは、周辺業界の方々なしでは成り立たないものとなっています。

しかしながら、意外と他業種と連携してビジネスを行っている会社は少ないように感じます。

もちろん、狭いが故に上手く回っているということもあるかもしれません。それでも今後のビジネス展開を考えて、「今後が不安だ」、「より拡大したい」と考えているなら、他業種との連携に、その解があるのではないのでしょうか。

株式会社フローク・アドバイザー

代表取締役社長・不動産鑑定士 成田 隆一
ディレクター ・不動産鑑定士 長井 稔

成田塾 特別体験セミナー 募集中

弊社代表の成田隆一が主宰する「成田塾」では、「不動産プロフェッショナル・パートナー養成」コースを設け、不動産会社の社長様、不動産周辺関連土業の皆様へ特別体験セミナーの開催を予定しております。

この講座は成田の業界（不動産業界、土業業界）への危機意識の表れから生まれたものです。是非、下記をご覧ください。

<不動産業界の方>

詳しくはこちらから

<https://rm.naritajuku.com>



不動産関連土業の方はこちら

<https://rp.naritajuku.com>



税理士の方はこちらから

<https://tx.naritajuku.com>



【特別体験セミナー】

無意識レベルもビジネスモデルも改善！
不動産ビジネスで安定的に突き抜ける科学的
方法

<予定内容>

- ✓ 人から応援され、幸せなお金と人生を手に入れるための3箇条
- ✓ なぜ不動産ビジネスとコンサルティングがビジネスモデル変革の鍵なのか？
- ✓ 富裕層のコミュニティに入る方法
- ✓ 最強実践心理学の教え！幸せな成功者への4ステップ
- ✓ 賢い人、自信家ほど知らない。突き抜け成功者が使っている「ある力」とは？
- ✓ トップコンサルタントが実践する脳科学を活用したコミュニケーション必勝法
- ✓ 自社のビジネスモデルを簡単に再構築するための、ほとんどの人が知らない「超」基本

※内容は一部変更される場合があります