

きらめく個性 かがやく経営

不動産の仲介業務を通して 再出発を応援する



(有)アート宅建
代表取締役

高島 繁

企業概要

- 代表者：高島 繁
- 事業内容：不動産売買・賃貸の仲介、絵画の販売
- 創業：2003年
- 所在地：北海道函館市松川町6-1
- 従業員数：2人
- 電話番号：0138(44)3020
- URL：<http://art.cbiz.co.jp>

不動産の仲介業務では条件の良い物件を数多く取り扱っていることが重要になる。そのため、地域でどれだけ信頼を得ているかや、同業者間で情報を共有しているかが鍵になってくる。

函館市内で不動産仲介業を営む(有)アート宅建の高島繁社長は、後発で地縁もないことから当初は苦戦を強いられていた。しかし、任意売却の仕事に出会ってからは、徐々に存在感を高めている。その原動力となっているのは、貧しかった幼少期に培った強みから生まれた、任意売却をきっかけとして相談者の再出発を応援したいという独自の信念である。

逆境にある相談者の 再出発のため

——任意売却を中心とする不動産仲介業をされていると聞きました。

任意売却とは住宅ローンなどの借入金の返済が難しくなったとき、抵当権などを設定している債権者の合意を得て、不動産を売却することです。

不動産を売却する場合、当然抵当権などを解除する必要があります。その際、借入金の残高よりも高く売れば問題はないのですが、

残高を下回る金額でしか買い手がつかないときは全額は返済できません。そこで、債権者である金融機関などと交渉し、返済し切れない債務を残したままで抵当権などを解除してもらって不動産を売却するわけです。

任意売却は、債権者にもメリットがあります。強制的な競売に比べれば、たいがい売却金額が高くなりますし、残った債務についても柔軟に交渉する余地が残されるからです。

もちろん、任意売却を検討するような状況にならずに済むに越し

たことはありません。しかし、景気が本格的に回復しないなかで、収入の減少や失業により住宅ローンなどの支払いに苦悩する方が増えているのが現状です。

——どのようなかたちで収入を得ているのですか。

不動産業者が行う任意売却には、宅地建物取引業法が適用されます。そのため売却価格の3%に6万円を加えた仲介手数料のみが収入になります。もし買い手がつかなければ収入はありません。

いうまでもなく任意売却は、通

常の不動産売買の仲介業務より手間がかかり、ストレスもたまる仕事です。短期間で売却しなければ競売に移行することも多いためスピードが要求されます。それに、市場調査をするための不動産の知識だけでなく、債権者と交渉するための金融や民法の知識も求められます。手間暇の割にもうけは同じですから、大手の同業者などは敬遠しがちな仕事です。

でも売買を成立させたときの達成感は通常の仲介業務の比ではありません。現在では手がける業務の6割以上が主に住宅の任意売却となっています。任意売却に携わるたびに感じるのは、この仕事は自分に合っているなということです。

— どういうことでしょうか。

自宅を手放さざるを得ないという厳しい状況にある人たちの再スタートの手助けができるからです。

わたしは北海道夕張市で八人姉弟の末っ子として生まれました。幼いころに両親と死別し、姉に育てられたのです。

ひどく貧しい生活でしたが、姉たちの愛情を感じていました。自身の進学を諦め姉弟で唯一の男子であるわたしを定時制高校まで進学させてくれるなど、子どもながらに感ずるところは少なくありませんでした。姉弟仲良く、温かい雰囲気の中暮らしていました。

もちろん友人の家庭と比較する

と貧しさを意識しないわけにはいきません。しかし、貧しさのなかにあっても、日々の姉たちとのささいなやりとりに幸せを感じていましたし、大好きな絵を描いているときは、すべてを忘れて没頭したものです。いつしか、逆境と呼ばれるような状況にあっても、世の中悪いことばかりではないなど、物事を前向きに考えるようになっていきました。だから、自宅の売却を迫られ、ともすれば家庭の雰囲気までも悪くなりがちな人たちをほっておけないのです。

家族と暮らすため 未経験の分野へ

— 高校を卒業後すぐに不動産業界に入ったのですか。

いいえ。はじめは、静岡県で文具問屋に勤めながら夜間大学に通いました。卒業後は静岡の浴槽メーカー勤務を経て、北海道に戻ります。システムキッチンなどを扱う住宅機器メーカーで札幌、釧路、函館の各営業所を回りながら20年ほど所長を務めました。

函館勤務となって5年目のある日、再び転勤の内示を受けます。当時長男は中学生で、高校進学のことを思うと転校は難しい状況でした。とはいえ、家族と離れて単身赴任することも考えられません。家族と一緒に過ごす時間が何よりも大切だからです。

そこで、2002年に46歳で会社を辞め、1年間勉強して宅地建物取引主任者の資格を取得後、不動産仲介業を始めました。この仕事を選んだのは、住宅機器メーカーでの営業経験を活かせると思ったためです。また資金の準備が十分ではないなかで、不動産仲介業なら初期投資が少なく済むことも理由の一つでした。

未経験の事業で独立すること、収入が減るかもしれないことなど、不安は尽きません。それでも何とかやっていけるだろうと前向きに考えるようにしました。

— 独立してみてもいかがでしたか。

覚悟はしていましたが、予想以上に厳しい状況でした。

当初は戸建住宅の売買や賃貸アパートの仲介などの業務をしていました。一般的に、不動産仲介業においては立地や築年数などの条件の良い物件を数多く取り扱っていることが重要です。どうしても地場密着の老舗の会社や大手の会社が有利になります。

一方、当社は後発で、函館には地縁が少ないこともあって、苦心する日々が続きました。

そんなある日、不動産を売りたいという方がやってきました。いろいろと事情を聞いてみると、どうもローンの返済に困っているようでした。他の不動産仲介会社にも依頼していたようですが、面倒

がられてなかなか話が進まなかったようです。

任意売却の経験はありませんでしたが、関連する書籍を読んだり懇意にしていた同業者にアドバイスをもらったりして、話を進めました。なにぶん不慣れで債権者などとの調整に手間取り、半年ほどかかりましたが、最終的には交渉をまとめることができました。

過去の経験を任意売却に活かす

——苦境を脱する糸口を見つけたのですね。

ただ、任意売却に本格的に取り組もうとすると、課題も見えてきました。

最大の課題は、いかに相談者と信頼関係を築くかということでした。わたしがこの仕事を通してやり遂げたいのは、相談者に任意売却をきっかけにして再出発してもらうことです。そのためには相談者の信頼を得て積極的に協力してもらう必要があるのです。理由は大きく二つあります。

第一に、相談者が非協力的だと不動産が売れにくくなるからです。例えば、購入希望者が物件を見学する際には、現在の住人と会ってみたいというケースがよくあります。一方で相談者のなかにはどこか負い目を感じ、人との関わりを避けたいという方が少なくありま

せん。そうした気持ちを抑えて、購入希望者の都合に合わせ柔軟に時間調整ができるかどうか。ささいなことですが、こうした対応の積み重ねが成約の可否を大きく左右するのです。

第二に、本当の意味での再生を図るためには、全てをさらけだしてもらう必要があるからでもあります。住宅ローンの支払いに苦しむ人のなかには消費者金融の借入などが膨らんでしまう方もいます。これらの借入は、本人の申し出がないと把握できません。せっかく返済計画をまとめても、隠れた借入金の返済負担が大きければ、すぐに全体の支払いが厳しくなってしまう。結局、自宅を手放しても何ら再生が図れないことになってしまうのです。

ですから、わたしは任意売却の相談を受けた段階から信頼を得られるよう努めています。まず、相談者の不安を和らげ、新たなスタートを切るのだという自覚をもってもらいます。例えば、相談者には方針について十分な説明をし、今よりも負担の軽減が図れることを具体的に伝えるのです。こうすることで、これならやっていると、いう見通しを持ってもらうようにしました。この先自分がどのようにして借入金を支払いながら生活していけばよいのか分からないと不安になります。でも、この不安が取り除かれると、自然と今何を

しなければならぬか考えるようになるものです。

それでも信頼を寄せてくれないなら、わたしも自らが歩んできた道のりを包み隠さずさらけ出し、理解を求めます。わたし自身、過去にはお金に苦勞した経験がありますが、周囲の支えもあり、何とかここまでやってきました。苦勞を乗り越えてきた者の言葉であるからこそ相談者の心にも響くのでしょう。悪いことばかりではないと考えて一歩を踏み出してくれるきっかけになると思うのです。

——他にはどのような課題がありましたか。

専門分野への対応も課題でした。消費者金融などの借入が膨らんでしまった場合には、債務整理など、司法書士や弁護士といった法律の専門家にしか対処できない業務を伴います。ところが専門家への橋渡しをしようにも、ホームページなど情報が多すぎて、誰を選べばよいか、すぐには決めかねました。専門家ごとに業務への取り組み姿勢や得意分野は異なるはずですが、掲載されていた内容はどこも似たようなものに思えたからです。

そこで、まず事前に得られる情報を頼りに、相談者と一緒に何人かの専門家に絞り込みました。そして、専門家の話を聞く際には、わたしも同席し直接会って考え方を確認するようにしたのです。

営業の経験が長かったので人を見る目には自信があります。そのうえでこの人ならと思える専門家に対応をお願いすることにしました。こうした経験を重ね、徐々に専門家とも連携を図れるようになったことで、相談者との橋渡しも円滑に行えるようになっていきます。

——取り組みの成果はいかがでしたか。

相談からアフターフォローまで、任意売却に向けた体制を整備できたことで、取り扱い件数、成約件数ともに順調に増えてきました。

また、新たな取り組みも始めています。任意売却の相談が増える一方で、一般物件の買い手が見つかりにくくなっていったからです。特に建売住宅は他との差別化が難しいので、付き合いのある地元の建設会社からもよく愚痴を聞かされました。

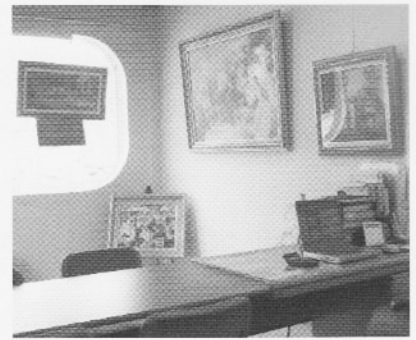
そこで目をつけたのが絵画です。わたしは幼い頃から絵を描くのが好きで、市のコンクールで入賞したこともあります。紙と鉛筆があれば絵の世界は無限に広がっていきます。

これまでもインターネットで複製画などを販売していましたので、事務所の壁にかけられた絵画を眺めながらふと、絵画を飾ることを前提に設計された住宅を提供してはどうだろうかと考えたのです。描くのはお手のものですから、簡

単なイメージ図をつくり建設会社に持ち込んでみました。そうしたところ、面白いアイデアだとしてとんとん拍子に話が進み、販売を任せてもらえることになったのです。

2006年から売りに出したこの住宅は、家族とのだんらんを大切にしてほしいとの思いを込め「アトリエ」と名付けました。室内に絵を飾るピクチャーレールをつけ、オープンハウスの際には絵を飾り、入居者にはお好きな絵画を贈呈させていただいています。

任意売却において相談者の再出発を応援していることや、住宅と絵画の融合といったユニークな取り組みをしていることが相乗効果を生みました。地元の各種メディアに取り上げられる機会も増えて



絵画を飾った事務所

きたのです。これが追い風になり、新たな相談も増えています。

不慣れな不動産業界で当初は苦労しましたが、自分の信じること、好きなことに取り組んだ結果、事業に道筋をつけることができました。今後はできることなら、任意売却を迫られるような方が少なくなり、その結果として、当社も絵画や住宅の販売割合を高めていけたらと思っています。

取材メモ

好きな絵画を尋ねると高島社長は「ルノアールの『雨傘』だね」と優しく答えた。人間の内面にある豊さと自然の躍動する光とにこだわったとされる柔らかなタッチの作品で、伝統的技法と革新的表現が混在する作品としても知られる。高島社長にぴったりの感がした。

貧しさに直面したことがその後の人生観に影を落としてしまう人は少なくない。しかし、高島社長はその経験を糧にして地域とのつながり、人とのつながりといった伝統を大切にしながら、再出発を応援する任意売却、住宅と絵画の融合という革新に取り組んできた。

経営者を取り巻く環境は変化を続けるが、変わらぬ経営者の個性は経営に独自の彩りと輝きを添える。高島社長の躍動する筆はその運びを止めることはない。

(石原 裕)