

続・奇跡はある

(16)

題字・林田八郎

起業

徳永 耕一

もし不動産業を始めた人がいたら、お伝えしたいことがある。

「何がもうかるか」より、「何をしたいか」を先に考えて取りかかるほうがよいと思う。

不動産に限らずどんな仕事も、そのほうが楽しいし、長丁場にも耐えられる。そして、長続きすることは、物事を整理し熟成させるのに必要だ。「石の上にも三年」

次に、自分の個性や特徴を生かすことが大事だ。

不動産を売る人や貸す人はほとんどが個人だし、それを求めるほうも個人が多い。そのため、「誠実さや努力」など、個人的な特性が認められれば、会社の規模は小さくても、成功のチャンスは広がって行く。小さいとか初めてだとかを気にする前に、「テイクアクション」だ。

不動産の事業手法として、仲介、管理、建売、開発など様々あるが、自分の好みや能力や資金などに照らして、中心的なスタイルを決めたほうがよいだろう。限られた資源の中では、「選択と集中」はいつも必要だ。

不動産には、売主貸主と買主借主がいるが、一般的に、売主貸主側につくほうが安定すると言われている。しかし、「自分はお客様に接するほうが好きだ」と思う人は、買主借主を重視する戦略もよいだろう。「好きこそ物の上手なれ」だ。

インターネットは、強調しても、し過ぎることのない重要な要素のひとつだ。広告、営業、重要事項説明、契約、資料作成など、あらゆる場面で必要且つ強力な武器になる。



三井住友銀行 本店



たちばな信用金庫 本店



十八親和銀行 本店



西日本シティ銀行 本店 (仮移転中)

Jisco Group

ジスコ不動産株式会社
ジスコホテル株式会社
ジスコ子ども支援株式会社

長崎県諫早市永昌町4-26

TEL | 0957-27-1112 | FAX | 0957-26-1777

開業資金については、銀行や商工会議所や日本政策金融公庫などが手厚い開業支援制度を備えているので、そこに相談するのもよいと思う。当社も、諫早信用金庫（現たちばな信用金庫）のお世話になった。

資金負担軽減としては、当社では折々に、「等価交換方式」を実施した。

つまり、土地の売主様に相談して、土地代の代わりに、アパート数棟や分譲マンション数室を取っていただいたのだ。買主としては資金的に助かる一方、売主としては事業用買い替えになり、税金の繰延ができる。

運転資金調達としては、非常に難しくしてお勧めできる方法ではないが、当社では二〇〇五年、関東財務局の承認を得て県下初の「不動産証券化」を実施した。新聞広告などで広く公募し、無事発行総額一億円の社債を販売できた。このことで、資金の直接調達に自信とノウハウができた。

最近では、「不動産小口化商品」等も制度化されているので、ぜひそのような制度も勉強して実践してほしい。

手間がかからずにお勧めなのは、「少数私募債」だ。

これは、一定の条件のもとで、銀行を経由せずに、直接資金調達ができる方法だ。

いろいろな資金調達方法があるが、しかし、メインはなんといっても銀行融資である。当社は開業以来四〇年間、銀行に支えられてきた。十八親和銀行、西日本シティ銀行、三井住友銀行にもお世話になった。どの銀行も誠実で、相談や要望にはいつも親身に乘っていただき、応えていただいた。銀行は、「信頼のおけるアドバイザーでありビジネスパートナー」である。起業する人は、自分の選んだ銀行と真剣に向き合ってくださいと報われるだろう。