

みなさん、こんばんは。ご無沙汰してすいません。プログラム委員長ということで卓話をさせていただきます。今日お話ししたいのは何故私が不動産鑑定士というマイナーな資格で生計を立てようとしているのか。開業して2年目ですが、それとお役に立てることがちょっとありそうですね、という話でお役に立てればと思います。

何故不動産鑑定士にということですが、私は昭和 63 年バブルの前に銀行に入り、20 年間銀行にいました。事業をやられる経営者の方のファンで、本当に素晴らしい経営者が日本には沢山いらっしゃるということを現場で見してきました。それに比べて銀行員というのは非常に冷たい。バブルがはじけて担保の評価が下がったら「金返せ」ですから、私は非常に怒りを覚えています。

不動産で何かを学ばなかったのか、失敗したんだろ、銀行も。ちゃんと学べと。そこで私はちゃんと勉強をした上で、もう一度金融をやりたいと思ったのですが、鑑定士を取ったところ、メガバンクでは君を活かす道はないと。50 になるまでおとなしくしてろと言われてきましたが、32 歳で受かったたので、不動産に飛び出してリノベーションや、鑑定や不動産投資のコンサルをやってみたりスター銀行に行つて不動産に関する融資とか、金融と不動産を一通り勉強しようと思いました。それで経営者の方の事業と資産の両方とも守れるようなコンサルタントになりたいと、そういう思いでやってきました。ようやく念願かなって独立ができたところであります。

20 年以上準備期間があり、ようやくスタート台に立ったというところ。逆に鑑定の経験はせいぜい 3~4 年しかありません。ただ不動産を活性化して日本を元気にしたいという思いは誰にも負けないということが言えると思います。そういう思いでいろいろお客様を守るために鑑定という武器でいろいろな問題を捉えることができましたという事例があつてお話できたらなという程度でございます。

いろいろな事業があつて、経営者から地主さんとかはいろいろなニーズがあつて、それに対してお客様は税理士さんとか弁護士さんに相談するのですが、税理士とか弁護士は不動産のプロではないわけ。そこにギャップがあつて、そこで鑑定士が出てきて経営者の方を守りたいという思いでやっております。

不動産鑑定評価制度が何故必要かという、昭和 39 年とか 40 年は不動産鑑定の制度だつたり鑑定士というものができました。つまりオリンピックでこれからどんどん日本が発展していくときに、都市と田舎と税金をきちんと公平に取るための相続税路線価というものがありますが全国に公平な税金の体系を作らなければいけない、というところからきています。ですので国交省の公示価格は毎年発表になりますが、国がやっているのではなく、国が鑑定士に委託してやっているのです。しかも相続税路線価というのはそれを元に点と点をつないだ線を全てバランスよく調整しているのは鑑定士なのです。

鑑定士というのは戦後の間もない頃、1960 年オリンピックの頃、そういう制度が急に必要になり人手が足りなかつたので、はっきり言って誰でもなれた資格だったのです。それから段々難しくなってきたということです。

いびつな業界の実態とか、使える不動産鑑定士とはとありますが、要するに不動産鑑定士とは今言ったように、国から仕事をもらって食べていけたという人達が今の重鎮の方々です。今のこの業界はそれで食べれた時代の方々です。ところが今は目の前にいろいろな複雑な問題が解けるかという、むしろ若い人達がそういうことを担っていかなければいけない。けどなかなか独立できないので大手の鑑定会社をやっているということで、なかなか現場を助けられる、社会経験もある、ある程度社会に熟した鑑定士というのが以外と少ないという構造になっています。

鑑定というのは結局値段を決めることでしょ、と言われればその通りですが、「原価法」という方法と「取引事例比較法」と「収益還元法」という 3 つの方法があります。この 3 つの価格を出したなかでどれ

が一番説得力があるかを判断する、というところで決まるので、価格は一つではないですが、鑑定士の判断でそれを決めていくということです。

お役に立てることということですが、鑑定士って一体役に立つのですか？という話です。今申し上げたように国からの仕事でやっている以上は、皆さんの目の前に出てくることはあまりないのですが、まず相続税の過払い還付というのがあります。相続税を支払う場合にだいたい税理士さんがお客様の資産がこれくらいあったのでこれくらいの相続税が必要だと数字を申告するのですが、それは標準的な面積だったりすることで出してしまう。ところがいびつな格好であったり、大き過ぎたりするとかえって価値が低いので税金が下がるのですよ、と。それちょっと間違っていましたね、と。鑑定した後 5 年以内だったら間に合うんです。5 年以内にもう一度鑑定士にしっかり見直してもらって取り返す。私の知っている腕のいい税理士さんは、平均 1,000 万円くらい回収しているそうです。1,000 万円くらい平均して税金を取り返して、そのうち 4 割くらい手数料を取っているという税理士さんがいます。一緒にやろうねという話があるのですが。

あと、固定資産税というのが曲者でして、固定資産税というのは土地の固定資産税です。これは鑑定士が決めます。先ほど言った制度の延長です。ところが建物というのは市町村の職員がやるのです。鑑定士の領域ではないのですが、そこで実はちゃんとやっていないケースがあったり、実は固定資産税というのは地方にとって貴重な財源なので、地方の税収の 3 割くらいが固定資産税だったりするので、田舎に行けば行くほど、すごく税金に頼っているんで、都心の土地の固定資産税の評価は下がっているのに、地方は全然下がらないということがあります。ちょっとバランスが悪いというのをよく見かけますが、地方が食っていくものなので、それはしょうがないかなという話があります。

鑑定評価が必要とされるケースが弁護士編というのがあるのですが、弁護士でよくあるのは家賃が高いとか安いとか。最近も相談がありました、このところちょっと景気がよくなっていて、お客様が借りている事務所のオーナーが周りの家賃が上ってきたので今度の継続のときに上げますよと言ってきたと。慌ててそのお客様が顧問弁護士に相談した。顧問弁護士はどうしたらいいかわからない。確かに相場は上ってるし、どうなんだろう、というところで私のところに相談に来たのですが、全然心配ないですよ。要するに、昔決めた時と今と比べてどうかという話です。要するに、新規の賃料と継続賃料の概念が違うという、ものすごく基礎的なことです。我々から見ると普通の話ですが、そういうこともお手伝いできます。あとは営業補償。よく道路が拡張になってしまうとこの前の店舗で営業していたのに、店が取られてしまうので営業補償をしてくださいというときは、価格を決めなければいけないので、鑑定士が決め手になったりとか、言い争いになると鑑定士の数字が決め手になります。

あとよくあるのは法人とか個人の、グループ会社とか、社長と会社の資産の付け替え、売買、時価会計、時価を証明するため、あとは銀行の担保評価。私も三井住友の子会社からから仕事をもらったりしていますけど。会社の M&A するときのその会社の持っている資産評価のなかでの不動産というのはかなり大きなウェイトを持っています。

これまでの取り組み事例ということですが、一つ目はパチンコです。愛媛県のパチンコ屋が目の前の道路が拡張されて困って損害賠償しようとしたときに、要するに面積だけ補償しますと言われたのですが、道路が立体的になるので、パチンコをやっていられないでしょうと。パチンコ全体の損害賠償をしてくれという話をどうやってやったらいいのだということで、私のほうでロジックを考えました。この店舗をやっていられなくなる。目の前が立体的な道路になるので、マンション用地にしかありませんね、というようなことでパチンコ店一棟分、全額 3,000 万円と言ったのを 9 億円くらいの損失だろうということで、弁護士事務所に納めて、これちょっと使えるね、と言われた事例があります。

次は私の故郷、島根県邑南町のゴルフ場のクラブハウスの固定資産税の評価がバブルのとき、6 億円の評価で固定資産税が 2,000 万円。で、その会社が困っていたので、裁判を起こして値下げさ

せたのです。ところが地方の町としては地方税が下がってしまって困った。ということで役場の方から相談を受けたのです。それで下げた関係者は、実は大間違いだったので、本来の数字に戻したということがあります。

共有名義の自宅と離婚。私には若干金融の経験もあるのですが、60歳の方で、もう独立開業してサラリーマンをやめたいと。研究者で薬の研究をされている方で、新薬で独立したいのだと。研究所の資金として500万円くらいほしい。自宅は奥様と共有名義で持っている。ただ奥様と離婚問題を同時に抱えている。どうしたらいいのだという相談でしたが、これは練馬の自宅を担保に余力が少しあったのでお金を融資してあげて研究資金を出した。奥様から買い取る。同時に銀行融資。これはメガバンクではできないです。特殊なノンバンク的なところを使っています。こういうことをやりました。

これは話すと長いのですが、潰れそうな会社を一年間ずっとお手伝いして、ビルが老朽化している女社長の会社を今も面倒をみています。

相続案件で、三軒茶屋とか白金台の話ですが、相続税が払えないので、売却したいけどいくらで売却したらいいのかということです。不動産会社さんがそこと親しくしていたのですが、親族の中にいろいろな人がいて、安い値段で売り払われてしまうのではないかとということで、専門家を連れて行きましょうというので、私が呼ばれて親族の前で説明をしました。大体2億円くらい。三軒茶屋は2億1千万円くらいですと言って、結局2億2千万円くらいで売れてよかったねと。シナリオ作りからやったのです。本当はもうちょっと高く売れたかもしれないのですが、その不動産会社が実際買ったという。誰が得をしたのかということですが。そういう話がありました。

不動産投資セミナーを毎月やっています。木下不動産のグループも先月やりました。

リバースモーゲージ。自宅を担保に老後の生活資金がないという話があって、スター銀行はこれが得意なのですが。自宅を担保にする。要するに60歳くらいになると住宅ローンが終わりますね。担保に余力ができ、生活資金が年金しかない。では不動産を担保にしてお金は借りられないの？ということとでそういう仕組みがあります。日本人にとってみたら代々の自宅を売るということは、最終的には死んだら売って銀行が取り上げるという仕組みなので子供達に残せないということをお考えだったら出来ません。最近では一人暮らしの方とか80歳、90歳の親がいて60歳くらいのお子さんは別に自宅を持っている。誰にも家を残す必要がない。本当に増えているのです。リバースモーゲージを覚えておいていただくと今年この言葉を結構あちこちで聞くかもしれません。

あとはサブリース建物取扱主任者。資格講座のメイン講師としてしゃべるのですが。世の中にあるアパートローンの6割はサブリースだそうです。大東建託で知られるように一括借上げで家賃30年保証。30年も固定なわけにはいかないのですが。あちこちで騙されたとかそういう話があるんですが、サブリースについてきちんと理解しましょうねというようなお話をしています。

あとは私が今後、弁護士さんとか税理士さん向けに、不動産のノウハウを今、経験したようなことを一緒に、勉強会をやらうと思っています。2月7日が1回目です。4月から塾形式にして8人くらい少人数で集めてワイワイやりたいなと思っています。やるのは不動産鑑定、不動産業、相続税、固定資産税、アパート経営。私もアパート経営を経験しているのですが、お金を使い過ぎて嫁と別れたということがありますが、アパート経営って皆さん、ちゃんとお金の計算をやってください。私はお金の計算はしたんですが、嫁の心までは計算できなかった。アパート経営、サブリース、リバースモーゲージ。結構これだけでもボリュームがあるのですが、こういうテーマで話そうかと思っています。

以上でございます。ちょっと早足でしたが、不動産とか何か悩みがあったら、私は金融のほうも知っていますので、声を掛けてください。今年はブログとか今日はアシスタントの張さんに来ていただいています。宮部さんにブログとか年賀状を作ってもらっています。SNSのほうも今年は力を入れていきたいと思っています。時間がおしていますが、また何かありましたらよろしく願います。

<閉会点鐘>

私も若い頃、不動産の営業サラリーマンを7～8年やっておりましたが、あの頃には使っていなかった横文字が今日は沢山出てきたのだなと思って非常に勉強になりました。相続、税金とか確かに評価に基づいて徴収するわけですから、やっぱり高すぎる人は低めに、低すぎる人は高めにということで、どちらもお客さんがいるような感じがします。

私の会社の人社員も、お母さんが亡くなってお世話になりまして、マンション相続等うまくいったようでございます。多方面にお仕事があるものだなと、あらためて思った次第であります。自分の貯蓄を増やし、財産を増やし、そういうふうな野望に燃えておられる方は是非、洲浜さんとお付き合いいただきますと、将来の希望が明るくなっていくのかなと思います。洲浜会員の今後益々のご活躍を祈念いたしまして、今日の例会を終了させていただきます。どうもありがとうございました。