



Con Spirito Inc.



▲台湾企業にて日本不動産セミナー実施



株式会社 Con Spirito (コンスピリト)
代表取締役社長 村上 幸生

セミナーを 「販売の場」に したくない

今年の4月をもって、当社の「不動産経営セミナー」も開始から丸5年を迎えました。この場をお借りして、これまでご参加いただいたみなさまにも御礼申し上げます。3年前から開始した台湾でのセミナー参加者も含めると、延べ2000名の方に「来場いただいたことになり、大変驚いています。」

以前は不動産セミナーという形態すらなかったわけですが、それが現在「ただの話し合い」ということは、「不動産投資」・「不動産経営」の業界も大きく様変わりしてきたこと、表れたと思います。
変わった原因はさまざまだと思いますが、大きく言えば投資不動産の

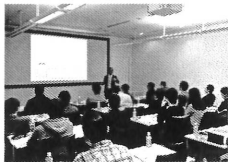


▲毎回非公開物件を会場に多数掲示

市場がよいと成熟市場になったとめだと考えています。従来は不動産会社のブックボックスが非常に大きく、そこが業界の「儲けの核」だったわけですが、Webや情報技術の進化によって、お客さまの情報収集・習熟度も飛躍的に上がり、不動産業者だけが一人勝ちする構図も限界を迎えました。

このことは、創業当初から「管理会社であること」「オーナーと利害が一致すること」を考えてきた当社にとって「歓迎すべきこと」です。オーナーが着実な収益を望むと同様、当社も販売益ではなく着実な管理手数料が入ることを最優先としています。だからこそ、当社の「不動産セミナー」を、「不動産会社主導の販売の場」にはしたくないのです。

販売益にこだわれば、その歪みは必ず買主へ生じます。それは、コンスピリトにとって信用棄損以外の何物でもないということです。この姿勢だけは年間貫いてきましたし、これからも変えるつもりはありません。泥



▲不動産セミナー

らなければならぬ」という縛りやエゴがない以上、どだけリスクを話しても怖くありません。逆に最近では、「コンスピリトのセミナーを聴いて、購入を踏みとどまることになった」といったお声を頂戴します。こうした意見こそ、当社が管理会社しかできないセミナーを行っている本当の意味だと感じるようになりました。

利害の一致する 不動産会社と 付き合おう

コンスピリトの強みが「管理会社であること」は述べた通りですが、ただそれだけでは多様化したお客さまのニーズに対応していきけないのも事実です。不動産購入においては、切っても切れない銀行融資、保有物件を安定維持させるために必要な建物管理のノウハウ、保有中の財務や税務的側面のお話、法人設立、もちろん出口戦略の構築。一口に管理会社と言っても、その業務は非常に広く、長い期間に及びます。

これらをワンストップで行えること、または当社が窓口となつて専門家への橋渡しを行うことが現在私たちに求められていることだと感じています。単なる不動産管理会社ではなく、不動産経営に係る様々な問題解決の集団でありたい。



▲バスツアー

そこあることで、どんなフェーズのお客さまともつながっていきますし、オーナーにとつても常に利害の一致する相手になれるわけですね。お客さまにも申し上げたいのは、ただただ耳障りの良いことだけを言う会社が本当に付き合っていくべき相手ですか？ということ。目的が「購入して売却」ことなら、きつとそうなると思います。ですが、お互いの利害を一致させて長くお付き合いを続けるためには、苦肉を申し上げなければならない場面もたくさんあります。
当社の姿勢も、そこから派生したセミナーも「こうして考えが基礎にあります。通常のセミナーのほかに、管理を職務的に知っていただくためのバスツアー、他社とのコラボ企画など、色々なコンテンツがありますが、これもすべて「満足は管理会社としてです。」

来年からは、図面や登記簿の取得、他社購入物件への評価等のサービスを安価でご提供できるようなシステムを開始予定です。ぜひ今回の名古屋屋開館に足を運んでいただいて、会場でコンスピリトの考え方に触れてみて頂ければと思っています。