

「お客さまが最も大切にしている価値観」 を知ることであらゆるものが見えてくる

セイワ不動産鑑定株式会社
不動産鑑定士 菊地 誠一氏



不動産業界で 20 年以上のキャリアを持ちながら、40 代前半に不動産鑑定士の資格を取得。その後独立し、2010 年に「セイワ不動産鑑定株式会社」を設立した菊地氏。司法書士や税理士、弁護士など他の士業との連携を図りながら、「お客さまにとっての一番」を常に考えたサービスを提供しています。そんな菊地氏に、仕事をするうえで大事にしていることや自身の強み、今後の夢などをお話いただきました。

飛び込み訪問をして“やるべきこと”が見えてきた

早いもので、「セイワ不動産鑑定株式会社」を設立してから 12 年が経ちました。40 代半ばでの新たなチャレンジは、ワクワク感もありながら、不安な気持ちがあったのも事実です。設立当初の“時間はたくさんあるけれど、仕事がまったくない”という状況の中、「今できることを精一杯やろう」と取り組んだのが税理士事務所への訪問でした。

そもそも、税理士と不動産鑑定士は、「同族間の不動産売買」や「相続税の申告」の部分などで親和性があります。そこで、何らかのサポートができないかと考えたのです。幸いなことに事務所を構えている横浜市中区の関内駅周辺は、半径 2 キロ圏内に 300 軒以上もの税理士事務所がありました。「この環境を生かさない手はない」と思った私は、飛び込み訪問を決意します。

不動産鑑定士と肩書の入った名刺を出すと、意外にも多くの先生方が話を聞いてくださいました。そこで感じたのは、「不動産鑑定士の認知度の低さ」と「不動産鑑定士が対応（サポート）できる内容を知らない方が多いこと」。もっと多くの方に情報を伝えたいと感じた私は、次のステップとして相続税申告のための不動産評価や不動産の時価評価に関する勉強会を開催しようと決めました。

気が付けば、士業同士をつなぐコーディネーター的存在に

こうして 2010 年 11 月に第 1 回の勉強会を無事開催することができました。不動産の時価評価についてなどのご相談を頂くようになり、少しずつ問い合わせも増え、現在も継続しています（年 5 回開催）。

そんな中でも一番大きかったのは、士業の方との幅広い

ネットワークができたこと。LTR はもちろん、勉強会に参加した方からのご紹介など、多くの素晴らしい出会いが待っていました。そしてある日ふと、私の仕事のベースには「士業間のコーディネート」があることに気が付きます。

たとえば不動産鑑定士として相談を受けたとき、高齢のご両親が所有する土地については、認知症のため管理ができない問題も絡んでいるとします。そこで一通り話を聞いたあと、「今回は税理士の〇〇先生と弁護士の△△先生、司法書士の□□先生にもご相談にのっていただこう」と、お客さまの依頼に合わせ、士業の先生方と連携を図りながら対応してゆきます。

おかげさまで、今ではお客さまから、「トータルコーディネートをしてくれるような安心感がある」という、ありがたい言葉も頂けるようになりました。

「街の不動産屋さん」としての経験も生かしたい

実は私自身、いわゆる“街の不動産屋さん”の 3 代目として生まれ、10 代後半から 17 年間、売買・仲介の他、貸宅地（底地）の管理・調整業務など多くの実務経験を積みみました。家族経営の不動産屋スタイルを守りたい父と会社組織にしたい私とは、経営方針が食い違う部分が多かったと思います。

しかし、今ではこの経験が自分を大きく成長させ、時には強みになることを実感しています。現在私が大事にしていることは、「お客さまが最も大切にしている価値観を知る」という点。そこに力を注ぐことで、自ずとお客さまのご要望が見え、ベストな提案ができるのです。

これからもお客さまの“お困りごと”をトータルでサポートできる、“頼れる不動産鑑定士”であり続けたいと思います。（取材・文／小林 真由美）



菊地氏の事務所 HP はコチラから ↑ ↑