

R6年8月度 認定会員メッセージ動画

養成講座受講から10年を振り返る ～自分の目指すものと 実践事例紹介～

不動産コンサルタント
株式会社クレア 代表 志村孝次

1. なぜ、養成講座を選んだのか？

(1) 2度目のお誘いのタイミングが良かったから

(2) 講座内容が実務的で総合的に学べると思ったから

(3) 開催日が集中していて受講しやすかったから

2. なぜ、協議会認定会員を続けるのか？

(1) 自分の仕事と向き合える場だから

(2) 各講師が実務家で講義内容が実践的だから

(3) 寺子屋で仲間ともコミュニケーションが計れるから

3. 自分は、何を目指しているのか？

- (1) 実践と研修を繰り返すこと
- (2) ひとりでも多くのご相談者の
問題解消すること
- (3) 心の相続を勉強し続けること

実践事例1

1. 有料相談対応

- (1) 相談だけ希望のご相談者に最適
- (2) だらだら相談の防止に最適
- (3) 宅建業との区別に最適

★直近の具体的な事例

- 購入しようと思う収益不動産の賛否について
- （親や自分に）今、相続がおきたらどうなるのか？
- 自社法人と代表個人の居住用賃貸物件の賃料相場について

実践事例2

2. 不動産・相続顧問契約

- (1) 月1回1時間対面相談と
- (2) 電話、メール相談無料のルールが明確
- (3) ご相談者との関係性が明確

★直近の具体的な事例

- 相続した土地の有効活用の提案とサポート
- 継続した相続対策のサポート
- 隣地境のトラブルの伴奏役対応

実践事例

3. 完結型案件の受諾のポイント

- (1) 着手から完了が想定出来る業務の場合
に提案
- (2) 業務内容と報酬の明瞭化
- (3) ご相談者の需要に応える

★直近の具体的な事例

- 処分までの空き家管理
- 相続後の手続きサポート
- 相続対策としての資産シートを作成と提案

○志村孝次氏(株式会社クレア)の感想です。(28期)

2014年(平成27年)11月1日~4日と22日~25日8日間20講座合計41時間の相続に関する最新の知識の習得と「現場の声」を聴きながら勉強することができました。

20名の専門家の先生方が2時間密度の濃い話をしてくれて、およそ20万円の講習費は、「安かった」と、まず感じました。そして、29期、30期と期を追うごとに、その講義内容が進化していくのではないかと直感しました。なぜなら、各先生方が実践、体験された貴重な話を織り交ぜながらお話ししてくれるからです。また、受講生だった方が講師になっていることも、この会の主旨が、「相続問題」に対して真摯に取り組んでいる証だと思いました。

そして、何より「相続アドバイザーとしての心構えの基本のお話」こそ、これからの不動産コンサルタントとして指針第一条になると実感しました。S A卒業生としてこれから、できるだけ相続における実務と学習した知識や経験した知識をアウトプットする機会をつくっていただければ思っております。

今後とも宜しくお願いします。