

ひと

コンサル制度のあり方を説く
ワイズ不動産投資顧問代表

山田 純男さん

不動産コンサルティン
グ制度の活用と活性化に
向け、不動産流通近代化
センターが開催してきた

「消費者が安心して相
談できない信頼性に乏し
い面も一部に残る業界は
消費者には好ましくな
い。事案が複雑なほど、
スキルの高い技能者の最
代表として
出席した。

最終会合が
終わり、このほど報告が
まとまった。

「コンサル制度が更に
二オンがますます必要と
される」のがその理由だ。



「中立性がコンサルのカギ」

発展していくことは業界
に大きなプラスだと改め
て痛感した」という。

まとめでは、「各地で
取り組まれている基礎教
育と更新のための研修を
全国一元化し、より専門
性を高めていく方向性が
出された」。だが、その
先にはまた課題とビジネ
スチャンスが潜んでいる
とも指摘する。

課題のひとつは、中立
性の問題だ。「当不動産
投資顧問業が常に顧客に
為を迷惑する人がいるか
中立であるように、消費
者が最適なジャッジを技
能者に求めるのに対し、
セカンドオピニオンとコ
マーシャルを自ら切り分
けて正しいポジションニ
ングをとれるかがコンサル
発展のカギを握る」と、
業界に重く響く。

「業界にはこうした行
為を迷惑する人がいるか
も知れないが、不動産が
きつかけで不幸になる人
は減り、真面目で優秀な
技能者にはビジネスチャ
ンスとなるはずだ」。

独特の不動産観を持つ
ている山田氏の言葉は、
会合でも持論を展開。

(市川 佳之)