

働き方改革時代の士業・専門家必見！

士業・専門家のための 「不動産ビジネス」参入 セミナー

～潜在ニーズ95%の市場を開拓する“コンサル型仲介”の極意～

士業のもとには、人生や経営の転機における「不動産情報」が最も早く集まります。

本セミナーでは、士業の信頼性と専門性を最大限に活かし、単なる紹介に留まらない「高付加価値な不動産コンサルティング・仲介ビジネス」の始め方をわかりやすく解説します！

講師

石川 真樹氏

株式会社ファルベ 代表取締役

宮城県石巻市出身。宮城県石巻高等学校（高校3年時、全国高校ラグビー大会花園出場）、早稲田大学社会科学部、東京理科大学第二工学部建築学科卒業。

相続専門の不動産コンサルティングファーム代表。「売るため」の提案ではなく、「資産を守り抜くため」のコンサルティングに定評がある。税理士・弁護士等の専門家とも連携し、税務・法務・不動産実務を横断したトータルな資産設計（アセットアロケーション）を提案。

相続税対策から、収益物件の再生、権利調整まで、数多くの資産家の悩みを解決に導いている。



東京会場
オンラインLIVE

8/31(月) 18:00-19:30(約90分)

会場 ビジョンセンター浜松町

定員 会場：先着40名 オンライン：無制限

※ オンラインLIVE講座はチャットによる質問が可能

受講料
(税込)

無 料

再放送

- ① 9/16(水) 19:00-20:30
- ② 10/3(土) 13:00-14:30
- ③ 10/5(月) 17:00-18:30

お申込み・詳しい講座内容は裏面をご覧ください。

「相続案件で不動産の処遇に困っているクライアントがいる…」

「顧問先から不動産売買や活用の相談を受けるが、他社に紹介して終わりにになっている…」

働き方改革による副業・兼業の解禁や柔軟な働き方が浸透する今、士業・専門家が「不動産ビジネス」を兼業・導入する動きが急速に広がっています。

士業のもとには、人生や経営の転機における「不動産情報」が最も早く集まります。

本セミナーでは、士業の信頼性と専門性を最大限に活かし、単なる紹介に留まらない「高付加価値な不動産コンサルティング・仲介ビジネス」の始め方をわかりやすく解説します！

このセミナーで学べること

1. なぜ今、士業×不動産の掛け合わせが最強のビジネスモデルなのか？
2. 「売る・貸す・建てる」で悩む95%の潜在顧客を顧客化するアプローチ法
3. 宅建免許の有無に応じた「3つの参入モデル」
4. 事務所の新しい収益の柱をつくる具体的なロードマップ
5. 成功事例に見る、顧客から圧倒的に感謝されるワンストップ支援の実践例

このような方におすすめです

- ・税理士、行政書士、司法書士、中小企業診断士などの士業の方
- ・保険代理店、IFA、FPなどの金融資産専門家の方
- ・顧問先やクライアントからの不動産相談を収益化したい方
- ・既存業務に加え、事務所の新たな収益の柱(ストック・スポット)を作りたい方
- ・他事務所との明確な差別化を図りたい方
- ・兼業・副業として不動産ビジネスをスタートさせたい方

会場案内

ビジョンセンター浜松町 東京都港区浜松町2-8-14 浜松町TSビル4F,5F,6F TEL:03-6262-3553

・JR山手線・京浜東北線「浜松町駅(南口・S5階段・金杉橋方面)」徒歩3分 ・都営大江戸線・浅草線「大門駅(A1出口)」徒歩5分
・東京モノレール羽田空港線「モノレール浜松町駅(南口・1出口)」徒歩3分

お申込み方法

必要事項をご記入の上、FAXにてお申込みください。折り返し受付確認票を送付いたします。HPからもお申込みいただけます。

FAX送信先 03-5539-3751

HPからのお申込みはこちら <https://farbe-net.com>

8/31(月)「士業・専門家のための「不動産ビジネス」参入セミナー」申込書

受講形式 ※いずれかの項目にチェックを入れてください。

☐ 会場受講 ☐ オンラインLIVE 再放送 ☐ ① 9/16(水) 19:00～ ☐ ② 10/3(土) 13:00～ ☐ ③ 10/5(月) 17:00～

会員種別 ※いずれかの項目にチェックを入れてください。

☐ 資産税ビジョン 会員 ☐ 一般

参加者名 | フリガナ

事務所名

ご住所 〒

TEL

FAX

E-mail