



IV－不動産流通団体等と 資格・研修制度

01 代表的な不動産流通団体等

1—アメリカ

- アメリカには、ニューヨークに特化した Real Estate Board of New York: REBNY(会員数は約 1.2 万人) など、各地域を代表する不動産業界団体組織が数多くあるが、全国レベルでは、1908 年 5 月 12 日に創設された全米リアルター協会(National Association of Realtors: NAR)が、不動産仲介業者の団体の中では最大規模を誇る(<http://www.realtor.org/>)。会員総数は 100 万人⁽²⁵⁾を超えると言われている。NAR の会員は排他的に登録名であるリアルター(REALTOR®)と名乗ることができる。
- NAR はシカゴに本拠を置き、全米 54 州及びその他のアメリカ領土に地域協会を配し、約 1,400 の地区協会や委員会を設けている。団体は全国の会員を中心に組織されている。2013 年の経営メンバーは、以下のリンクにある(<http://www.realtor.org/about-nar/national-leadership/leadership-team>)。
- NAR は倫理規定(<http://www.realtor.org/governance/governing-documents/the-code-of-ethics>)を設け、すべての会員はこれに基づき行動するように規定している。倫理規定は①クライアントや顧客に対する義務、(Duties to Clients and Customers Articles 1-9)、②公共に対する義務(Duties to the Public Articles 10-14)、③会員であるリアルターへの義務(Duties to REALTORS® Articles 15-17)という 3 部から構成されており、公共に対する配慮、仲介業としては特有の会員に対する配慮までを含む、意識レベルの高い倫理規定となっている。
- 2012 年と 2013 年の年会費は 120 ドル/人で、その他、活動メンバーやアソシエイト会員に対しては、特別査定により 35 ドルが加算される。新規会員にも 35 ドルが追加される。
- 主たるビジョンは簡潔に「会員がより収益を上げ、成功を遂げることを支援する」とあるが、NAR の活動目的としては「全米の不動産オーナーのために、NAR は、会員内で専門的な技能開発や調査のための施設や機会を提供し、情報の交換を行い、さらに、公共と政府に対しては、自由な企業システムと不動産を所有する権利を守るべく活動する」とある。
- 関係団体は次の通りである。
 - ・認定商業投資人協会(Certified Commercial Investment Member: CCIM)
 - ・不動産仲介管理主事評議会(Council of Real Estate Brokerage Manager: CRB)
 - ・居住用不動産専門家評議会(Council of Residential Specialist: CRS)
 - ・不動産カウンセラー(Counselor of Real Estate: CRE)
 - ・不動産管理協会(Institute of Real Estate Management: IREM)

(25) US Census 2007 年調査によると、Real Estate Agents and Brokers の総事業者数は 90 万、うち自営は 79 万である。この業界の 87.8% が自営であるのに対し、売上では自営は業界全体の 27.2%(314 億ドル、業界合計で 1,158 億ドル)しかあげていない。NAR のメンバー数が 100 万人を超えるということは、この業界 90 万事業者の他に、不動産業界全体の 271 万事業者からも多数の会員がいるということになる。因みに不動産業界全体の売上は 6,683 億ドルで、うち自営業は 85.8% を占める。不動産業界全体の売上は 6,683 億ドルである。

- ・不動産買手側仲介業者評議会 (Real Estate Buyer's Agent Council: REBAC)
- ・土地利用リアルター研究所 (REALTORS® Land Institute)
- ・業務&産業リアルター協会 (Society of Industrial and Office REALTORS®: SIOR)
- ・女性リアルター協会 (Women's Council of REALTORS®: WCR)

2—イギリス

1 | イギリス不動産連盟 (British Property Federation: BPF)

- イギリス最大の不動産業界団体はイギリス不動産連盟 (British Property Federation: BPF) で、不動産業界大手の利益を代表する組織である。しかし、BPF は基本的にはディベロッパー、商業用賃貸投資不動産事業者であり、一般の住宅の仲介業務や中小不動産取引を取り扱う事業者団体ではない。

2 | 不動産仲介業協会 National Association of Estate Agent: NAEA)

- 開発投資や大規模賃貸不動産事業ではなく、住宅や商業用不動産の仲介取引業務に関しては、全国不動産仲介業協会 (National Association of Estate Agent: NAEA) が最大手である。
- NAEA の会員数は 13,500 を超えており、2002 年 3 月に NAEA 及び賃貸住宅協会 (Association of Residential Letting Agency: ARLA)、商業・ビジネス仲介業協会 (Institution of Commercial & Business Agents: ICBA)、全国評価・競売人協会 (National Association of Valuers and Auctioneers: NAVA) と共同して不動産プロフェッショナル全国連合 (National Federation of Property Professionals: NFOPP) を設立したことによって、同協会のネットワークはさらに拡大している。NFOPP は、居住用と商業用、オークションの領域などについて、各参加団体による共同運営による様々な研修制度を提供し、人材育成と業界の質的向上を目指している。特に専門性の高い NAVA と研修制度運営を統合したことにより、NAEA 会員の質的向上が期待され、既に政府関係政策委員会等において、NAEA の研修制度におけるフェロー資格と、後述の RICS のフェロー資格は同格とみなす決定が行われている。

3 | 王立公認調査人協会 (Royal Institution of Chartered Surveyors: RICS)

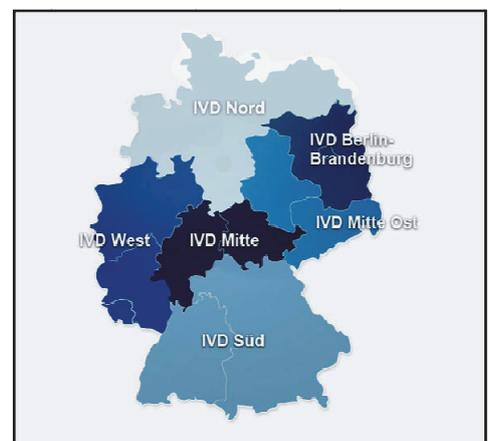
- 王立公認調査人協会 (Royal Institution of Chartered Surveyors: RICS) はイギリスにおいて 200 年の歴史を誇る、鑑定を中心とする不動産プロフェッショナルの団体であり、イギリスや世界における不動産コンサルタントの多くが、RICS の会員であり、RICS の研修を受けた人材となっている。不動産鑑定士が中心であるが、アメリカの類似協会とは異なり、幅広く不動産市場をとらえ、政策提言も行っている。現在の会員数は約 17 万人を超えており、その 24% が海外からの会員である。RICS の会員になるためには大学における不動産関連の学位が必要である。大学に対しても RICS は支援しており、学生の頃から不動産学を学んでもらい、卒業後 RICS の会員となれるようなプログラムを組んでいる。さらに会員になってからは、最低年間 20 時間の継続専門開発プログラム (Continuing Professional Development: CPD) を必須としており、常に先端の知識と専門性をもった人材を市場に投じることができるようにしている。もちろん、すべての会員が所定の学位を得ているわけではなく、業界に対して長期にわたり貢献してきた経験ある人材も RICS に迎え入れている。

3—ドイツ

- ドイツ不動産協会 (Immobilienverband Deutschland: IVD) は従前の団体組織である Ring Deutscher Makler (RDM) と Verband Deutscher Makler (VDM) が合体し、2004 年 4 月 25 日に創設され、現在は約 6,000 の事業者会員が加わっている。不動産仲介業者、管理会社、鑑定士、不動産融資サービス業、建設会社、その他の専門家が会員となり、お互いに情報交換を行い、主に EUU や連邦政府等に対する業界としてのロビー活動を行い、①会員企業の経済的な成功・利益の確保、②不動産業の質的向上による社会的評価の確立、会員事業者に対する倫理規定の遵守、情報やサービスの提供を行うことが主な役割である。戦略を策定し、それにしたがって活動している。
- IVD の会員事業者は年間約 12 万件、約 200 億ユーロの不動産取引を行っており、ドイツ不動産業界の多くを占める活動を行っている。IVD の会員である 1,500 の管理会社は、約 120 万戸の住宅管理を行っている。その管理戸数は、ドイツ全体のフリーホールド・フラットの 20% を占める。IVD は不動産鑑定業も数多く参加しており、ドイツの厳格な不動産鑑定ルールにしたがって、オーナー資産の健全性を保ち、総じて価値の維持と上昇に貢献している⁽²⁶⁾。IVD へのインタビューによると、そもそもドイツは居住用資産の場合、賃貸借法が厳格であり、家賃収入の安定が達成されていることから、物件価値が下がることはあまりない。一方、不動産価格は歴史的に安定して上昇してきたことから、EU 他国の水準に比べると、やや安価な印象があり、不安定な株式投資に対するオルタナティブ投資として、最近、急激にドイツ不動産に対する投資が増えている。ドイツでは過去 25 年間、住宅価格は上昇傾向にあり、全国だと、9%、10 都市平均だと 13% という水準で無理なく着実に上昇している。ベルリンやハンブルグ、ミュンヘンなどの大都市の上昇率は少し高目であり、ベルリン中心部だと 25 年間に 18% の上昇となっている。
- IVD は社団法人の形態をとっている。IVD 不動産協会は、6 つの地方協会を統合した連邦レベルの協会である。
<http://www.ivd.net/der-bundesverband/der-ivd/politische-interessenvertretung.html>
- IVD の会員資格を得るには、IVD 規定第 2 条に記載される不動産関連業務に携わる者、不動産仲介業者は、営業条例第 34c 条のもと営業許可を得ている必要がある。不動産仲介業者としての公的資格はなく誰でも営業許可を取得すれば不動産仲介業者になれるが、業界の質的向上のために、IVD 会員となるために次のような条件を設けている。

図表 IV1-3-1 6 つの地域 IVD による
連邦ベースの不動産協会

- ・ (専門教育や試験を通しての) 専門性の証明
- ・ 資産損害賠償責任保険契約の締結
- ・ 入会申込書
- ・ 専門業者などからの推薦状
- ・ 主要事業として不動産業を営む者
(必須ではない)



(26) IVD の組織案内より。

4—シンガポール

- 不動産仲介業者法 2010 年は、全ての不動産仲介業者及びセールスパーソンに対し、不動産仲介業者評議会 (CEA) の許可 (License) 及び登録 (Register) を義務付けている。
- これに対し、不動産仲介業者及びセールスパーソンの団体の設立や加入に関しては、何ら規制を行っていない。したがって、次に紹介する団体への会員加入は任意である。
- なお、これら団体は、後述するように、不動産仲介業者法 2010 年や CEA が定める研修等の事業を行っているが、このことは法律が直接、団体を規律しているわけではなく、CEA が定める研修実施団体の要件を満たしていることを示すに過ぎず、実際、他の教育研修機関も同様の研修を行っている点に留意する必要がある。

1 | 不動産仲介業協会 (The Institute of Estate Agents: IEA)

(1) 設立経緯及び目的

- 不動産仲介業協会 (The Institute of Estate Agents: IEA) は、1998 年 10 月 5 日、シンガポールの 3 つの不動産仲介業者団体、シンガポール・リアルター協会 (Association of Singapore Realtors: ASR)、シンガポール不動産仲介業者協会 (Association of Singapore Real Estate Agents: ASREA)、シンガポール調査・鑑定・認定流通業協会連合会 (Society of Singapore Institute of Surveyors and Valuers Accredited Estate Agents: SOCREA) が統合して発足した。
- IEA の目的は、不動産仲介業者の利益の保護と増進、不動産仲介業者の業務に従事する個人の利益の保護である。IEA は、シンガポールの全ての不動産仲介業者を代表することを目指している。不動産の売却、購入、賃貸に関する業務に従事する個人は、IEA 会員である不動産仲介業者に雇用されることを勧奨する。
- IEA は、設立メンバーのビジョンに忠実である。IEA の活動は、CEA の認定プログラムを実施しているほか、最近では、国立技術認定制度 (National Skills Recognition System: NSRS) も実施している。さらに、住宅エージェント共通試験 (Common Examination of House Agents: CEHA) や、会員のレベルアップのための継続専門能力開発コース (Continuing Professional Development: CPD) も実施している。
- IEA は、さらに、CEA による承認の拡大を積極的に求めている。

(2) 会員制度

- 会員の分類は、次のとおりである。
- Fellow Member (参与会員) : 35 歳以上の個人であって、3 年以上 IEA の投票権を有する会員であり、8 年以上不動産業の管理的職位の経験又はそれに相当するライセンスを所持している者。
- 会員の種類は次の通り。
 - ・ Accredited Ordinary Member (認定通常会員) :
21 歳以上の個人であって、CEA のライセンスを得た不動産仲介業者又は CEA に登録したセールスパーソンであり、3 年以上不動産業の管理的職位の経験がある者。
 - ・ Ordinary Member (通常会員) :
21 歳以上の個人であって、CEA に登録したセールスパーソン。

- Associate Member（協力会員）：
21歳以上の個人であって、CEAに一時的に登録したセールスパークソン。
- Affiliate Member（系列会員）：
21歳以上の個人であって、営業していない不動産仲介業者又は外国の不動産業ライセンス所持者。
- Student Member（学生会員）：
17歳以上の個人であって、セールスパークソン・コースを履修中の者。
- 2012年の会費は、下表のとおりである。

図表IV1-4-1 IEAの会費(2012)

| Membership Fees as of 2012 onwards | | | | | | | | | | |
|------------------------------------|--------------|----------------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|----------------------|---------------------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Categories | Entrance Fee | Prorated Annual Subscription Fee | | | | Contributions & Dues | Total Annual Fees inclusive of 7% GST | | | |
| | | 1st Qtr (Jan - Mar) | 2nd Qtr (Mar - Jun) | 3rd Qtr (Jul - Sep) | 4th Qtr (Oct - Dec) | | 1st Qtr (Jan - Mar) | 2nd Qtr (Mar - Jun) | 3rd Qtr (Jul - Sep) | 4th Qtr (Oct - Dec) |
| Fellow | \$ 200.00 | \$ 200.00 | \$ 150.00 | \$ 100.00 | \$ 50.00 | \$ 50.00 | \$ 481.50 | \$ 428.00 | \$ 374.50 | \$ 321.00 |
| Accredited Ordinary | \$ 150.00 | \$ 150.00 | \$ 112.50 | \$ 75.00 | \$ 37.50 | \$ 50.00 | \$ 374.50 | \$ 334.40 | \$ 294.25 | \$ 254.15 |
| Ordinary | \$ 100.00 | \$ 100.00 | \$ 75.00 | \$ 50.00 | \$ 25.00 | \$ 50.00 | \$ 267.50 | \$ 240.75 | \$ 214.00 | \$ 187.25 |
| Associate | \$ 70.00 | \$ 70.00 | \$ 52.50 | \$ 35.00 | \$ 17.50 | \$ 50.00 | \$ 203.30 | \$ 184.60 | \$ 165.85 | \$ 147.15 |
| Affiliate | \$ 70.00 | \$ 70.00 | \$ 52.50 | \$ 35.00 | \$ 17.50 | \$ 50.00 | \$ 203.30 | \$ 184.60 | \$ 165.85 | \$ 147.15 |
| Student | \$ 50.00 | \$ 50.00 | \$ 37.50 | \$ 25.00 | \$ 12.50 | \$ 50.00 | \$ 160.50 | \$ 147.15 | \$ 133.75 | \$ 120.40 |

2 | シンガポール認定仲介業協会(Singapore Accredited Estate Agencies:SAEA)

(1) 設立経緯及び目的

- シンガポール認定仲介業協会(Singapore Accredited Estate Agencies:SAEA)は、当時の Lim Hwee Hua 財務・交通大臣から2005年11月に認可を受けて発足した。この認可は、専門的な団体や機関が所定の基準を満たしていることを認定するという原則を実効あらしめるために確立された手続であり、その認定手続は、諸基準の設立、評価基準の開発、研修、実績と諸基準の履行のモニタリングという基準を満たしていることが要件である。
- 2007年、SAEAは、認可団体としての役割をより有効に果たすため、公益団体になり、翌年の4月に、不動産に関する基礎的な能力を客観的に評価するための「セールスパークソン共通試験(CES)」について検討した。
- SAEAは、シンガポールで最大の不動産団体であり、400を超える不動産仲介業者と9000人のセールスパークソンが加盟している。また、2010年11月時点で、25,000人以上がCESを取っている。
- SAEAの諮問委員会は、9つの大手不動産企業(CB Richard Ellis、Dennis Wee Group、DTZ、ERA、HSR、Huttons Asia、Knight Frank、Orange Tee、Propnex)のトップと、シンガポール検査人&評価人協会(SISV)とAssociation of Singapore Estate Agencies (ASEA)の代表者により構成される。
- SAEAは、また、不動産業の専門性のより一層の発展のために、シンガポール検査人&評価人協会(SISV)と共同で“the Enhanced Accreditation Scheme”を実施した。これは、不動産業の発展と職業専門性の強化のためのSISVとの覚書に基づくものである。
- 不動産仲介業者法2010年による新制度の下で、SAEAは、加盟業者・セールスパークソンの専門性及び生産性を向上させるために、教育及び訓練を含む産業の発展を促進する役割を果たす。

(2) 会員制度

- SAEA の会員資格は、企業会員（不動産仲介業者）及び個人会員（セールスパークソン）である。

①SAEA個人会員資格

- CEA の許可を受け登録したセールスパークソンのための会員資格である。
- 個人会員は、SAEA の CPD 活動の利用、業界の最新情報の入手、SAEA の行事などに関し、個人割引価格で提供を受けることができる。
- 会費は、初年度が 60 ドル（シンガポールドル。以下同じ。）で次年度以降は 40 ドルである。

②SAEA法人会員資格

- CEA の許可を受け登録した業者のための会員資格である。
- 法人会員は、SAEA の CPD 活動の利用、SAEA の行事などに関し、法人割引価格で提供を受けることができる。また、法人会員の幹部（Key Executive Officer:KEO）は、SAEA KEO フォーラム及び懇談会への特別の招待を受けることができる。
- 会費は次の通りである。

図表IV1-4-2 SAEA の会費

| 企業規模 | 当初 2 年間 | 更新（2 年ごと） |
|------------------|----------|-----------|
| セールスパークソン 1～20 名 | 150 ドル | 80 ドル |
| 21～50 名 | 350 ドル | 170 ドル |
| 51～100 名 | 550 ドル | 270 ドル |
| 101 名～500 名 | 860 ドル | 430 ドル |
| 501 名以上 | 1,100 ドル | 540 ドル |

(3) 苦情処理

- SAEA の重要な業務は、より密接かつ協力的な不動産業界の構築である。不動産仲介業者あるいはセールスパークソンが不幸にして同業者と紛争を起こし、様々な解決を試みたものの行き詰まっているような場合、SAEA に援助を求めることができる。SAEA は、専門的な関与を提供する。
- Email アドレスは、feedback@saea.org.sg。
- SAEA では、紛争解決に関する会員の CEA に対するアカウントビリティを向上させるために、会員企業（個人企業、組合、セールスパークソン 50 人未満の企業）やセールスパークソンに対して寄せられる苦情に関して、アドバイザー・サービスを提供している。

5—台湾

- 台北市不動産仲介經紀商業同業公會は、台北市信義区基隆路に事務所を置く不動産取引業組合である。1988年設立され、会員は台北市内の不動産仲介会社約800社から成る。事務局員は2名である。上位団体は「中華民國不動産仲介經紀商業同業公會全國總合會」(中華民國不動産取引業組合全国連合会)となる。
- 理事長、副理事長(9名)、理事(26名)、主任委員(9名)はいずれも不動産会社代表者で構成される。その他、市議員、弁護士等が顧問に就任している。役員の任期3年である。法務研究・教育訓練・国際交流・財務等9つの委員会が、実質的な法人事業を分担している。1998年全日本不動産協会東京都本部と姉妹会提携。
- 日本とアメリカの制度を参考とし、日本の宅地建物取引業法にあたる法令として、「不動産經紀業管理条例」が1999年に制定された経緯がある。
- 台湾の不動産取引事業者(經紀業)の従業者には、「不動産取引主任者」(經紀人)と「不動産取引営業員」(經紀営業員)がいる。このうち不動産取引主任者は日本の宅地建物取引主任者に相当し、不動産取引主任者試験に合格し、1年以上の不動産取引営業員実務経験を有する者は直轄市、県等に不動産取引主任者証書の交付を請求できる。不動産取引主任者は営業所に最低1人、不動産取引営業員20人毎に1人を置かなければならず、不動産説明書、不動産売買・賃貸借契約書のほか、不動産売買・賃貸委託契約書、買付書等にも不動産取引主任者が署名・押印する。
- 不動産取引主任者証書の有効期限は4年で、内政部、中央主管機関が認可する団体において30時間(1日10時間×3日)の専門的訓練を修了すると更新ができる。この研修機関として認可を受けるには、当局の教育知識、組織、財務内容等の審査を受けねばならない。当会も認可を受けているが、認可団体は46社に上り、競争が激しく採算が合わないため、2013年は開催の予定がない。業界団体よりも、もっぱら専門学校のような民間教育機関が実施しているのが実情である。
- 受領資料:
 - ・ 同会パンフレット
 - ・ 不動産売買委託契約書(雛形)
 - ・ 不動産説明書必記載及不得記載事項(記載すべき事項、記載してはならない事項一覧)
 - ・ 不動産經紀業管理条例・相関法規解釈彙編(台北市地政局編)
 - ・ 良心房仲的告白—李同榮的房產趨勢關鍵報告—(台湾の不動産取引の趨勢・制度変遷)

図表IV1-5-1 台湾・業界団体の概要

| | |
|----------------|--|
| 業界団体名 | 台湾省不動産仲介經紀業商業同業公會 (台湾省不動産取引組合) |
| 加盟団体数 | 18 |
| 登録人員数 | 120(代表登録者数) |
| 設立年 (設立経緯も) | 1991年7月4日 |
| 組織形態や行政関与 | 組織形態:台湾各地(直轄・院轄市を除く)の不動産取引業組合により組織され、各会から代表者を推薦する。 行政関与:中華民国内政部の管轄のもとにある。 |
| 入会条件、会費 | 各県、市(直轄・院轄市を除く)の仲介經紀商業同業公會(不動産取引組合)であれば、入会は可能。 但し、本会が解散する場合を除き、自主退会することは不可。 入会費:NT\$7000 例年会費:NT\$30,000 会員代表登録費:NT\$3,000 |
| 会員中心メンバー | 不動産仲介業者が中心メンバー。 その他建築業者、不動産管理業者などが参加している。 |
| 事業内容 | 国内外の不動産仲介業務の関連調査、統計、連絡等々を担当する。 不動産関連法案について、会員のフィードバックを政府に反映し、関連修正案を提供すること。 また、不動産取引業関連の証書更新講習、発給等々一連の業務を行う。 |
| 資産規模 | 未公開 |
| HP URL | http://www.twreality.com.tw/ |

| | |
|----------------|---|
| 業界団体名 | 中華民國不動産經紀人協會(中華民國不動産取引主任者会) |
| 加盟団体数 | 個人名義で入会することが条件であるため、団体数推計はできない。 |
| 登録人員数 | 82 |
| 設立年 (設立経緯も) | 2000年3月31日 |
| 組織形態や行政関与 | 不動産取引主任者資格を有する者による組織され、中華民国内政部の管轄のもとにある。 |
| 入会条件、会費 | 不動産取引主任者資格を有する者で、申請時に理事会の審査を受け、会費を支払う上で入会は可能。 入会費:NT\$1,000 年会費:NT\$2,000 |
| 会員中心メンバー | 不動産仲介業者が中心メンバー。 その他不動産管理業、または個人名義で参加している。 |
| 事業内容 | 不動産取引主任者に関する講習の編成、実施または不動産業界の関連調査業務を行う。 不動産取引主任者の意見を政府に反映し、また、実務において貢献のある者に表彰、厚生関連の提案、推進を担う。 |
| 資産規模 | 未公開 |
| HP URL | http://www.realtor.org.tw/a/ |

| | |
|----------------|---|
| 業界団体名 | 中華民國不動産估價師公會全國聯合會 (中華民國不動産鑑定士組合全國連合会) |
| 加盟団体数 | 5 |
| 登録人員数 | 286 |
| 設立年 (設立経緯も) | 2005年3月12日 |
| 組織形態や行政関与 | 不動産鑑定士資格を有する者による組織され、中華民国内政部の管轄のもとにある。 |
| 入会条件、会費 | 各県、市(直轄・院轄市を含む)の不動産估價師公會(不動産鑑定士組合)であれば、入会は可能かつ義務付けされる。 但し、本会が解散または退会処分を命じる場合を除き、自主退会は不可とする。 入会費:NT\$60,000 会費:一人NT\$400/月、三カ月に一回支払う |
| 会員中心メンバー | 会員構成は不動産鑑定士に限定する。 |
| 事業内容 | 不動産鑑定技術の考察、編成、及び法令改正のアドバイスを行う。 関連業務、会員間の紛争、保障事項について立案し、実行する。 不動産鑑定講習を開き、政府や民間からの依頼調査を行う。 また、不動産鑑定に関するあらゆる紛争の仲裁役を担当する。 |
| 資産規模 | 未公開 |
| HP URL | http://www.rocreaa.org.tw/reaa/ |

| | |
|----------------|---|
| 業界団体名 | 中華民國不動産仲介經紀業商業同業公會全國聯合會(中華民國不動産取引業組合全國連合会) |
| 加盟団体数 | 22 |
| 登録人員数 | 117(代表登録者数) |
| 設立年 (設立経緯も) | 1994年1月25日に中華民國房屋仲介商業同業公會全國聯合會として成立し、1999年2月3日「不動産經紀業管理条例」の実施に合わせて、団体名を正式に『中華民國不動産仲介經紀商業同業公會全國聯合會』に変更する。 |
| 組織形態や行政関与 | 組織形態:台湾各地の不動産取引業組合により組織され、各会から代表者を推薦する。 行政関与:中華民国内政部の管轄の下にある。 |
| 入会条件、会費 | 各県、市(直轄・院轄市を含む)の仲介經紀商業同業公會(不動産取引組合)であれば入会可。 ただし、本会が解散又は退会処分を命じる場合を除き、自主退会は不可とする。 入会費:NT\$100,000 例年会費:NT\$100,000 会員代表登録費:NT\$5,000 |
| 会員中心メンバー | 不動産仲介業者が中心メンバー。 その他建築業者、不動産管理業者などが参加。 |
| 事業内容 | 台湾各地の不動産取引業組合を統括し、該当業界に関する法律、制度の提案を提出する。 また、関連業務・市場調査もしくは政府や個人団体の依頼を受け、不動産調査を行う。 人材育成、各国の不動産業と連絡を取り合い、交流をはかる。 |
| 資産規模 | 未公開 |
| HP URL | http://www.taiwanhouse.org.tw/a/ |

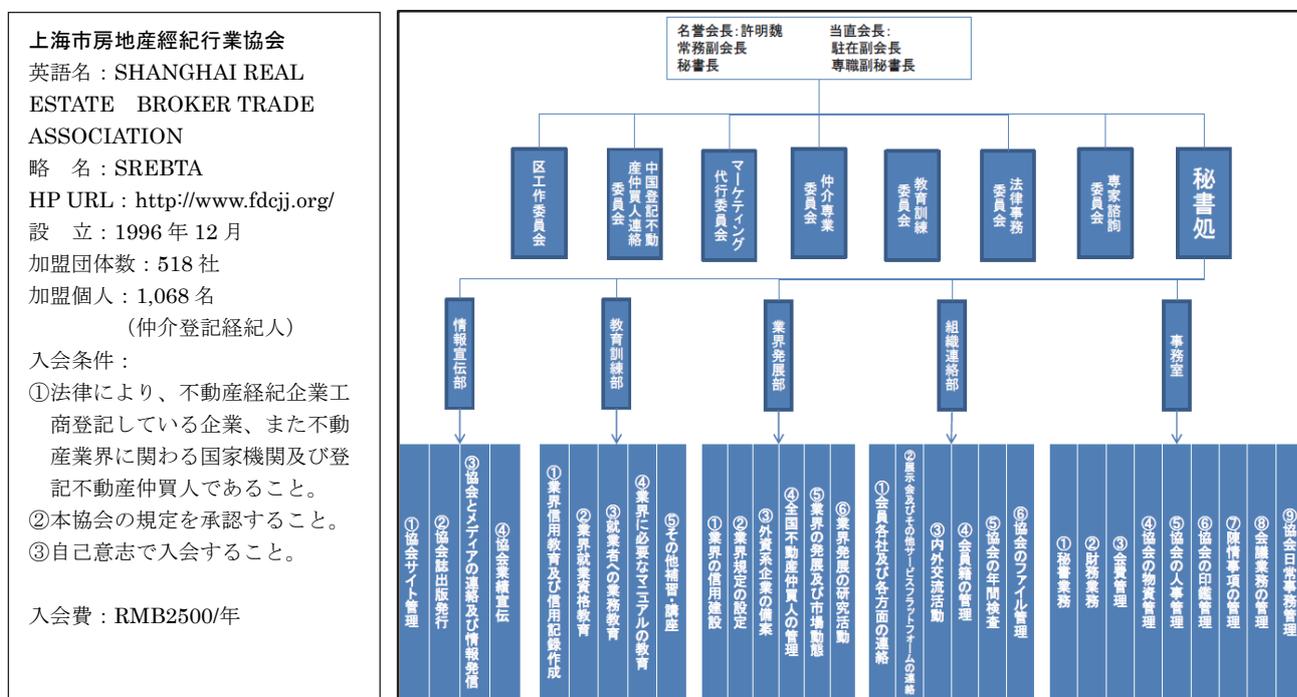
| | |
|----------------|--|
| 業界団体名 | 社團法人台灣不動産投資協會 Taiwan CCIM Association。(社團法人台灣不動産投資協會) |
| 加盟団体数 | 個人名義で参加のため、団体数は不詳。 |
| 登録人員数 | 108 |
| 設立年 (設立経緯も) | 2011年1月11日 |
| 組織形態や行政関与 | 全米不動産投資家協会(CCIM Institute)の台湾分会で、参加するにはまず証書を取得しなければならない。 |
| 入会条件、会費 | 全米不動産投資家協会認定会員:証書を取得し、満年齢20歳以上であれば入会可能。 全米不動産投資家協会候補者会員:満年齢20歳以上、証書を取得していない者であれば入会可能。 スポンサー会員:団体もしくは個人名義での参加者。 外国籍会員:証書を取得し、入会申請が当会の理事会による審査を受け、入会許可が出され、会費を支払ったら認定会員になる。 入会費:NT\$5,000 年会費:認定会員NT\$12,000(アメリカ本年会費US\$195を含む) 候補会員NT\$6,000 |
| 会員中心メンバー | 不動産仲介業者が中心メンバー。 その他建築業者、不動産管理業、不動産投資家が参加する。 |
| 事業内容 | 全米不動産投資家協会認定証書を取得しようとするメンバーをサポートし、関連講習を編成・提供する。 また、台湾にて当認定を広め、会員間の交流をはかり、当会のミッションを達成する。 |
| 資産規模 | 未公開 |
| HP URL | http://www.ccimtaiwan.com.tw/index.php |

(資料) スターツ・コーポレーション台湾による。

6—中国（上海）

- 上海市房地產經紀行業協會の事務所は、上海房地產交易中心（地方登記所）ビル内にある。同協会は、1996年に設立された、上海における房地產經紀人（日本の宅地建物取引主任者に当たる）、房地產經紀行業（宅建業者）の地方団体である。
- 協会の主要業務は、会員間コミュニケーション企画、業界の信用度向上のシステム作り、取引ルールの策定、政府指示による会員への教育機関。独自の資格制度の企画・運営、教育である。また、仲介営業員に対しての資格証の発行、事業者への教育、優秀事業者への奨励を行っている。協会誌を発行している。
- 協会が現在力を入れていることは、業界の信用システムの構築である。そのために、ブラックリストを作ったり、逆に優良な業者に対しては、優良な仲介店舗のプレートを付与したり（これまで105店舗）、優良な不動産開発現場にプレートを付与したり（これまで68現場）している。
- 房地產經紀（不動産仲介）資格は国家と地方の2種類ある。国家が発給する資格に関する試験は毎年行われている。上海市の資格については現在試験を実施していない。その理由について明確な説明はなかったが、需給調整を図っているように感じられた。
- 購入情報（買い希望）と物件情報は基本的にインターネットのサイト入力、閲覧開示出力が必要で、資格がないと当然にサイトに入れない仕組み。（両手の商売が成立しづらい）
- コンサルティングは、不動産業の延長で行っているところもあるがフィーは低い（決まりなし）。
- ユーザーは仲介手数料の支払いを逃れるため、業者飛ばしや自己発見の直取引も行う。コンサルティングフィーも減免要求があり、受領が難しい。

図表IV1-6-1 上海・仲介業界団体の概要



(資料) スターツ・コーポレーション上海による。

図表IV1-6-2 上海・不動産鑑定士業界団体の概要

上海市房地產估價師協會

名称：上海市房地產估價師協會

英語名：SHANGHAI REAL ESTATE APPRAISERS ASSOCIATION

短縮名：SREAA

設立：1997年1月16日

HP URL：<http://www.valuer.org.cn/>

構成：上海市にある登記している不動産（土地含み）国家機構、または不動産鑑定に従事する登記不動産鑑定師、土地鑑定師。

管轄部署：上海市住房保障和房屋管理局

指導部門：上海市住房保障和房屋管理局、上海市规划和国土資源管理局

登記期間：上海市社会团体管理局

入会：上海市に登記執業している不動産検定師、土地鑑定師及び鑑定機構について、本教会の入会することを義務とする。協会の理事会の批准により、執業会員証及び執業会員鑑定師に専用印鑑を作製される。

(資料) スターツ・コーポレーション上海による。

7—韓国

- 韓国の不動産取引業務の一層の充実健全化を図るためには、取引業務従事者の育成が重要であり、韓国公認仲介士協会に求められる期待や役割は大きい。

図表IV1-7-1 韓国公認仲介協会の概要

| | |
|--------------------|---|
| 業界団体名 | 韓国公認仲介士協会 (Korea Association of Realtors) |
| 加盟団体数 | なし |
| 登録人員数 | 約 84,000 (2012 年末現在) |
| 設立年 (わかれば設立経緯も) | 2007 年 11 月 従前の 2 つの組織の統合により、不動産仲介業の唯一の団体として発足 |
| 組織形態や行政関与 | <p>[組織]</p> <p>(本部)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 会長、副会長、理事会 ・ 事務総長 [以下 事務職員 59 名] ・ 総務部 (総務課、経理課) 8 名 ・ 企画部 (企画課、会員管理課) 7 名 ・ 共済事業部 (共済課、補償課、求償課) 8 名 ・ 広報電算部 (広報課、電算課) 8 名 ・ 不動産相談室 5 名 ・ 不動産研究所 (研究課、開発事業課) 7 名 ・ 教育研修部 6 名 ・ 監査室 4 名 ・ 秘書室 3 名 ・ 電話交換手 3 名 <p>(支部)</p> <p>16 支部</p> <p>[行政関与]</p> <p>「公認仲介士の業務及び不動産取引申告に関する法律」</p> <p>第 41 条 (協会の設立) 仲介業者である公認仲介士は、その資質の向上及び品位の維持並びに仲介業に関する制度の改善及び運用に関する業務を効率的に遂行するため、公認仲介士協会を設立することができる。</p> <p>2 協会は法人とする。</p> <p>3 協会は、会員 300 人以上が発起人となり、定款を作成して、創立総会の議決を経て、国土海洋部長官の認可を受け、その主たる事務所の所在地において設立登記を行うことにより成立する。</p> <p>4 協会は、ソウル特別市に主たる事務所を置き、定款で定めるところにより、特別市、広域市及び道に支部を、市、郡及び区に支会を置くことができる。</p> <p>※所管は、国土海洋部不動産産業課</p> |
| 入会条件、会費 | 公認仲介士であること |
| 会員中心メンバー | |
| 事業内容 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 広報 (月刊「韓国不動産ニュース」、HP) ・ 損害賠償責任保障制度の運営 (共済事業) ・ 不動産相談室 ・ 不動産政策研究所 ・ 教育研修 |
| 資産規模 | 232.5 億ウォン (2011 年 12 月 31 日時点) |
| HP URL | http://www.kar.or.kr/ |

02 不動産流通業の資格・研修制度

1—アメリカ

1 | ライセンス取得・開業の要件

(1) ニューヨークの場合

- 不動産仲介業者としては、次のような種類がある。連邦及び州が問題を出し、合格しなければライセンスは取得できない。連邦共通及び州(130問中80問が連邦、50問が州)の問題で、各セクションの正答率70%以上で合格となる。
 - ・ Broker License (不動産事業免許—個人) Brokerage に替わるので、不動産会社で Associate Broker、Sales Person のスポンサーとなり、彼らを管理するライセンス。
 - ・ Associate Broker License (不動産事業免許—個人) Licensed Broker の下に所属することも、個人でも働くことができるライセンス。
 - ・ Sales Person License (不動産営業免許) —個人。Licensed Broker の下で業務を行うことができるライセンス。Licensed Broker をスポンサーとする必要がある。
- 資格試験以外の要件は次の通り。
 - ・ Associate Broker : 受験資格は20歳以上。米国市民または永住し米国内で働く許可を得ていること。License School にて120時間受講し、修了試験にパスすること。2年以上の Sales Person として働き、その経験値として、3,500ポイント以上を所持していること。
 - ・ Sales Person : 受験資格は18歳以上。米国市民または永住、米国内で働く許可を得ていること。License School にて75時間受講し、修了試験にパスすること。
- 資格取得のための費用: License School は Broker で約\$350~、Sales Person で\$400~(いずれも学校により異なる)。学校の試験費用は\$15。ライセンス費用は Broker で\$150、Sales Person は\$50。
- 更新は、Broker と Sales Person 共に2年毎に必要。22.5時間の継続教育を完了し、更新費用として Broker で\$150、Sales Person は\$50の負担が必要。
- 開業のための要件は、商号と住所を州に提出し、承認を受けること。

(2) カリフォルニア及びハワイの場合

- 不動産仲介業者としては、次のような種類がある。連邦及び州が問題を出し、合格しなければライセンスは取得できない。連邦及び州(130問中80問が連邦、50問が州)の問題で、不動産営業者(Sales Person)は各セクション70%以上、不動産事業者(Broker)は各セクション75%以上で合格となる。

- Brokerage License (不動産業法人免許—法人)
- Broker License (不動産事業免許—個人)
- Sales Person License (不動産営業免許—個人)
- 資格試験以外の要件は次の通り。講習費用は Broker で\$95、Sales Person は\$60(ハワイの場合はいずれも\$63)。ライセンス費用は Broker で\$300、Sales Person は\$245(ハワイの場合はいずれも\$25)。
 - Broker : 受験資格は 18 歳以上。試験日に米国市民・永住又は米国内で働く許可を得ていること。社会保険番号を持っていること。全米リアルター協会 (National Association of Realtors: NAR) が認可した Pre-license School (オンラインも有) に 80 時間通い終了証を得ること。過去 5 年間のうち 3 年間は Sales person としてフルタイム勤務していること。
 - Sales Person : 試験日に 18 歳以上であること。試験日に米国市民・永住又は米国内で働く許可を得ているもの。社会保険番号を持っていること。NAR の認可した Pre-license School (オンラインも有) に 60 時間通い終了証を得ること。
- 資格更新のためには、2 年に 1 回、指定された継続教育 45 時間(ハワイの場合は 20 時間)を完了する必要がある。更新費用は Broker で\$300、Sales Person で\$245(ハワイの場合はいずれも\$25)。各学校により異なるが Sales Person のための講習費用は約\$500。Broker は約\$1,000 が一般的。
- 開業の要件は、商号と住所の登録用紙にカルフォルニア州・ハワイ州でビジネス登録した証明 (Good Standing) をつけること。

図表IV2-1-1 On-line ではアメリカトップの Career Web School による Sales Person 用講習案内
(ニューヨーク) 75 時間、\$198~\$299 (カリフォルニア) 135 時間、\$99~\$239

The image displays two screenshots of the Career Web School website, showing pre-licensing course packages for New York and California. Both pages feature a blue header with the company name and contact information. The New York page is titled 'New York Real Estate Pre License Course' and lists three packages: '75hr "Basic" Package \$198', '75hr "The Works" Package \$249', and '75hr "The Works Deluxe" \$299'. The California page is titled 'California Real Estate Pre License Course' and lists three packages: '135hr "Basic" Package \$99', '135hr "The Works" Package \$179', and '135hr "The Works Deluxe" \$239'. Each package includes a list of course components and a 'Featured Packages' label at the bottom.

2 | 人材育成、能力開発の仕組み

(1) 全米リアルター協会 (National Association of Realtors: NAR)

- NAR はシカゴ本拠を中心に様々な公称資格と認定プログラムを開発し、全米の支部やウェブを通じて提供し、人材育成、能力開発、スキル向上、業者の質的向上を図っている。
 - ① 不動産プロフェッショナルマスタープログラム (REALTOR® University's Master of Real Estate (MRE) Program) : NAR によるリアルター大学 (Realtor University) が実施する不動産学修士課程習得プログラムで、一般会計、商法、市場分析、財務管理、経済理論と応用、経営管理、不動産法、不動産評価、不動産融資と投資資本、マーケティング、高度な不動産体系、持続可能性、

研究課題への取組などから構成されている。費用は非会員の場合は総額で約 3 万ドル、会員は約 2 万ドル。これは現在 NAR がプロモート中のコアプログラムである。以下、幾つかのプログラムを紹介する。

- ②継続教育プログラム(School of Professional Development and Continuing Education) :
 右下のメニューから、様々な継続教育プログラムにアクセスできる(図表IV2-1-2)。図表IV2-1-3 は NAR による全プログラム。③以降はその例。

図表IV2-1-2 NAR の継続教育プログラムウェブサイト



図表IV2-1-3 NARによる継続教育プログラム

- | | |
|--|--|
| <p>Accredited Buyer's Representative (ABR®) Designation Course A Global Perspective for Association Staff Accelerate Training for Managers and Agents Advanced Administrative Concepts Course on Professional Standards Advanced Market Analysis for Commercial Real Estate Advanced REALTOR® Association Management Self-Study Course Agricultural Land Brokerage and Marketing Analyzing Your Company for Profit Asia/Pacific and International Real Estate At Home with Diversity Before and After Tax Discounted Cash Flow Analysis BPOs: The Agent's Role in the Valuation Process Building an Exceptional Customer Service Referral Business Business Planning and Marketing for the Residential Specialist Business Planning for Maximum Results Buying and Selling Income Properties (CRS 204) Common Interest Developments: Managing Condominium Association Properties (CID201) Core Components of Commercial Brokerage Counselors of Real Estate Creating Reliable Valuations Creative Land Planning CRS: Client Negotiations: Unlocking Hearts vs. Locking Horns! CRS: Creating Value for Your Clients CRS: Keep it Simple With Low-Cost Online Marketing CRS: Putting Technology to Work for Your Clients CRS: Short Sales and Foreclosures: Protecting Your Clients' Interests CRS: Video Marketing to Enhance Your Business Disposition Analysis for Commercial Real Estate Effective Buyer Sales Strategies (CRS 202) Effective Negotiating for Real Estate Professionals Employer-Assisted Housing Essentials of Negotiation Ethics for the Real Estate Manager (ETH800) Europe and International Real Estate Expanding Housing Opportunities Fair Housing and Beyond (FHS201) Feasibility Analysis for Commercial Real Estate Financial Analysis for Commercial Real Estate (CI 101) Financial Analysis Tools for Commercial Real Estate Financing and Tax Advantages for Agents and Their Clients Generation Buy Global Programs for Associations Global Real Estate: Local Markets Global Real Estate: Transaction Tools Graduate, REALTOR® Institute (GRI) Green 100: Real Estate for a Sustainable Future Green 200: The Science of Green Building Green 300: Greening Your Real Estate Business Green Bundle 100, 200, 300 Growth Strategies for Real Estate Management Companies Guiding the Buyer in the Distressed Property Market (CRS 112) HAFA Short Sales - U.S. Treasury, Fannie Mae, and Freddie Mac Programs Harnessing the Power: Skills Based Performance Management Human Resource Essentials for Real Estate Managers (HRS402) Introduction to Real Estate Auction Investment Analysis for Commercial Investment Real Estate Investment Real Estate Financing and Valuation - Part One Investment Real Estate Financing and Valuation - Part Three Investment Real Estate Financing and Valuation - Part Two Investment Real Estate: Financial Tools Land 101: Fundamentals of Land Brokerage Land Development Land Investment Analysis Leadership Excellence Leadership for Today's Real Estate Manager (HRS603) Listing Strategies for the Residential Specialist (CRS 201) Managing Single Family Homes and Small Investment Properties Market Analysis for Commercial Real Estate (CI 102) Marketing and Leasing: Multifamily Properties (MKL405)</p> | <p>Marketing and Leasing: Retail Properties (MKL404) Marketing and Leasing: Office Buildings (MKL406) Marketing Strategies that Deliver Results Maximize Your Potential...Personally and Professionally (CRS 103) NAR's e-PRO® Certification Bundle Day 1 & Day 2 NAR's e-PRO® Certification Day 1 NAR's e-PRO® Certification Day 2 NAR's e-PRO® Certification Day 2 CANADIAN EDITION National Association of REALTORS® New Member Code of Ethics Training Networking & Referral Systems Offering Commercial Services to Your Members Position Your Business for Profit Practical GPS/GIS Navigation Preparing to Negotiate Property Hazards Disclosure: Hazards Affecting Properties Your Market Property Maintenance and Risk Management (MNT402) Real Estate Applications of Time Value of Money Concepts Real Estate Financial Analysis Using Excel Real Estate is Risky Business! Real Estate Marketing Reboot: Innovate > Relate > Differentiate REALTORS® Code of Ethics Training (formerly known as the Quadrennial Code of Ethics Training) REALTORS® Excelling in Association Leadership (REAL) REALTOR® Association Management Self-Study Course REALTOR® Safety Residential Real Estate Financial Analysis Resort and Second-Home Markets (RSPS) RPR™: Real-Time Data, Market Knowledge, Informed Consumers Sales Leadership that Drives Performance Seniors Real Estate Specialist (SRES®) CANADIAN EDITION Seniors Real Estate Specialist (SRES®) Designation Course Short Sales and Foreclosure Resource (SFR) Short Sales and Foreclosures: Protecting Your Clients' Interests Site Selection Smart Growth for the 21st Century Successful Buyer Representation in New-Home Sales Successful Buyer Representation in Relocation Successful Site Management (RES201) Sustainable Real Estate for Commercial Professionals Tax Deferred 1031 Exchanges Tax Implications of Real Estate Tech Tools & Tips for a Successful Business Technologies to Advance Your Business (CRS 206) Technology and Social Networking Tools for Today's Real Estate Professional The Americas and International Real Estate The A.R.T. of Recruiting: Attract & Retain Talent The Business of U.S. Real Estate The Business of Your Business: Formula, Financials, Function & Freedom Timberland Transitional Land Ultimate Group Sponsor Workshop Understanding & Leveraging Teams User Cost of Occupancy Analysis User Decision Analysis for Commercial Real Estate (CI 103)</p> |
|--|--|

- ③買手側認定仲介業者 (Accredited Buyer's Representative: ABR®) : 買手側の認定代理人となることは、従来の仲介業とは異なるプロセスが必要となるため、これを習得するプログラムである。2 日間のコアとなる部分をウェブ講習もしくは対面で実施し、さらに 16 の選択科目がある (講習費用は 99 ドル~295 ドル)。
- ④認定土地コンサルタント (Accredited Land Consultant: ALCsm) : 土地利用リアルター研究所 (REALTORS® Land Institute) を通じて行われるプログラムで、様々な土地利用形態における取引に関わる人材を育成する (農地、牧場、遊園地、狩猟地、森林地や未開発地、特別目的利用地などを含む)。Land 101 Fundamentals of Land Brokerage は 12 時間講習で 295 ドル。
- ⑤認定商業投資人 (Certified Commercial Investment Member: CDIMsm) : CCIM は商業不動産の仲介やリーシング、評価や投資分析の専門家の認定資格で、北米には既に 9,000 人の取得者がおり、アジアや欧州にもいる。CCIM Institute を通じて行われるプログラムである。CCIM 自体、グローバルは投資市場に対し、不動産投資講座を設けており、ハワイのホノルルを含む全米主要都市、カナダ、ポーランド、ロシア、台湾の講習を実施している。入会金 595 ドルで基礎コースが受講でき、財務分析 CI 101、市場分析 CI 102、ユーザー・意思決定分析 CI 103、投資分析 CI 104、倫理、交渉術などが学べる。
- ⑥認定国際不動産スペシャリスト (Certified International Property Specialist: CIPS®) : 既存の 50 ヶ国 2,000 会員のネットワークを活用し拡充していくプログラム。

図表IV2-1-4 NARによる国際不動産スペシャリストの教育プログラム

認定された国際的な不動産のスペシャリスト(CIPS®)

(資料) <http://www.learninglibrary.com/AspDotNetStoreFront70/c-81-certified-international-property-specialist-cips.aspx> を Chrome の自動翻訳で訳したもの。

- ⑥認定不動産管理 (Certified Property Manager: CPM®) : 略
- ⑦認定不動産仲介管理 (Certified Real Estate Brokerage Manager: CRBsm) : 略
- ⑧認定居住物件スペシャリスト (Certified Residential Specialist: CRS) : 略
- ⑨不動産カウンセラー (Counselor of Real Estate: CRE) : 国際的な投資機会に対し卓越した専門性を有するもので、現在世界中に 1,100 しかいない。

2—イギリス

1 | 全国不動産仲介業協会 (NAEA) による講習・試験制度

- 誰でも不動産仲介業者になることができるが、その多くは特別の資格をもっている訳ではない。国家資格もないため、「全国不動産仲介業協会」(National Association of Estate Agents: NAEA) などのイギリス最大の業界団体では、独自の資格体系と講習・試験制度を設け、次のように、会員として仲介業登録を行い、業界の質的向上を目指している。
 - ・研修メンバー： 不動産仲介会社の雇用人で、不動産プロフェッショナル全国連合 (National Federation of Property Professionals: NFoPP) による研修プログラム「NFoPP 不動産販売技術認定」を受講しようとしているメンバーが対象である。受講期間は2年間とし、資格取得に十分な時間を与えている。入会金は50ポンド、年会費は115ポンドである。
 - ・会員 (メンバー)： NFoPP 不動産販売技術認定もしくは類似した資格を得ており、会員として認められた者が対象である。入会金は50ポンド、年会費は190ポンドである (以下も同じ)。
 - ・公認会員： NFoPP 不動産販売技術認定もしくは類似した資格を得た上、プロフェッショナル免責保障保険に加入し、顧客の資金を預かるために顧客資金保護スキーム (Client Money Protection Scheme) に加入し、NAEA 会計報告 (Accounting Report) を行う場合に限り、公認会員を名乗ることができる。これは法人として起業する場合、代表 (Principals)、パートナー (Partner)、取締役 (Director)、つまり PPD となる場合は必ず取得しなければならない公認資格である。
 - ・特別会員 (フェロー)： NFoPP 居住用不動産仲介業修了証もしくは NFoPP 居住用不動産販売認定書などの資格を得ており、NAEA 公認仲介業者として認められた者で、5年以上の業務経験を持つものは特別会員 (フェロー) を名乗ることができる。
 - ・公認特別会員： 特別会員かつ NAEA の PPD メンバーであることに加え、所属する企業がプロフェッショナル免責保障保険に加入し、顧客の資金を預かるために顧客資金保護スキーム (Client Money Protection Scheme) に加入し、NAEA 会計報告 (Accounting Report) を行う場合に限り、公認特別会員を名乗ることができる。
- すべての NAEA 会員は、継続のためには 1998 年 1 月 1 日以降、継続専門開発プログラム (Continuing Professional Development : CPD) として、毎年最低 12 時間を受講する必要がある。12 時間のうち最低 4 時間は対面講習を受けるものとし、8 時間は関連する講習を自ら行うことでよいが、12 時間の講習を受けたことを、具体的にウェブ入力システムを通じて報告する必要がある。
- より高度な専門家集団の形成を目指して、2002 年 3 月に NAEA 及び賃貸住宅協会 (Association of Residential Letting Agency: ARLA)、商業・ビジネス仲介業協会 (Institution of Commercial & Business Agents: ICBA)、全国評価・競売人協会 (National Association of Valuers and

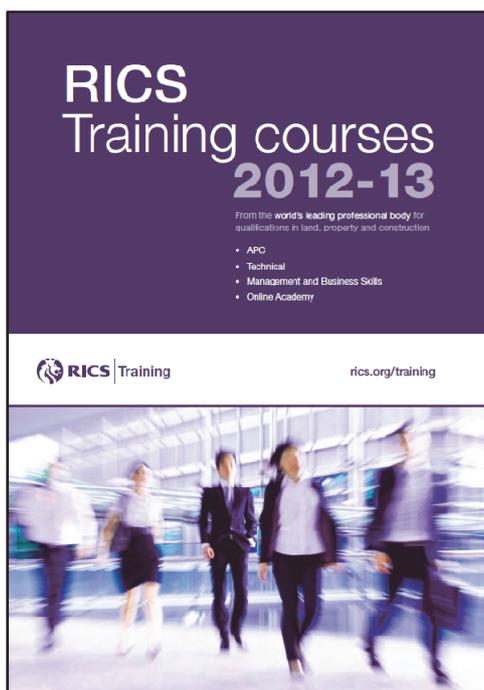
Auctioneers : NAVA) が共同して不動産プロフェッショナル全国連合 (National Federation of Property Professionals: NFOPP) を設立し、研修制度や登録制度の共通化を行っている。NAEA の資格条件にある NFoPP とは、この NFOPP が実施する研修プログラムのことである。NFOPP が実施する研修プログラムには、大まかに次のようなものがある。

- Residential Letting & Property Management:
 - Level-3 Technical Award 教材 220 ポンド、試験 50 ポンド
 - Level-4 Technical Award 教材 699 ポンド、試験 80 ポンド
- Sale of Residential Property :
 - Level-3 Technical Award 教材 220 ポンド、試験 50 ポンド
 - Level-4 Technical Award 教材 699 ポンド、試験 80 ポンド
- Commercial Property Agency
 - Level-3 Technical Award 教材 220 ポンド、試験 50 ポンド
 - Level-4 Technical Award 教材 699 ポンド、試験 80 ポンド
- Real Property Auctioneering
 - Level-3 Technical Award 教材 220 ポンド、試験 50 ポンド

2 | 王立公認調査人協会 (RICS) によるプロフェッショナル育成プログラム

- RICS が毎年度非常に多様なトレーニングコースを提供し、人材を育成している。

図表IV2-2-1 RICS による研修コース 2012-13 案内



| List of courses | |
|--|----|
| APC and AssocRICS courses | |
| Understanding the Assessment of Professional Competence | 6 |
| Preparing for the APC Critical Analysis | 6 |
| Preparing for the APC Final Assessment | 7 |
| Final Assessment Presentation and Interview Masterclass | 7 |
| Becoming an APC supervisor or counsellor | 9 |
| AssocRICS – preparing your Assessment Documentation | 10 |
| Understanding AssocRICS | 11 |
| Final Assessment mock interview | 11 |
| Technical courses | |
| The Red Book – compliance, reporting and valuation | 14 |
| DCF valuations – a practical introduction to GN7 | 14 |
| Fundamentals of valuation (commercial) | 15 |
| Fundamentals of valuation (residential) | 15 |
| Valuation of land for affordable housing | 16 |
| Dispute Boards training | 17 |
| Public sector asset management | 17 |
| Introduction to short residential leases | 18 |
| Compulsory purchase – calculating the claim | 18 |
| Contamination for valuers and interpretation of GN13/2010 | 19 |
| Maximising your properties and facilities performance | 19 |
| Building pathology for commercial property | 20 |
| Conduct Rules, Ethics and Professional Practice | 21 |
| The Bribery Act: surveying a new legal landscape | 21 |
| RICS Accredited Mediation training | 22 |
| Mediation awareness | 22 |
| Conflict avoidance, management and dispute resolution procedures | 23 |
| Diploma in Arbitration | 24 |
| Award in Arbitration | 25 |
| Property for non-property professionals | 26 |
| Health & safety in the built environment | 27 |
| Carbon management | 27 |
| Sika Rating foundation course | 28 |
| Sika Rating Accredited Assessor training | 29 |
| Strategic approach to property development | 29 |
| Funding and planning affordable housing | 30 |
| Inspection techniques for surveyors | 30 |
| Measurement of Land and Property | 31 |
| Pre-contract project management development techniques | 32 |
| Post-contract project management techniques | 32 |
| Contract administration | 33 |
| NECs Contracts | 33 |
| JCT 2011 contract administration – practical training | 34 |
| Managing projects with JCT Minor Works Contracts | 34 |
| Cost estimating – a practical course for surveyors | 35 |
| Sustainable design and construction in practice | 36 |
| Building control legislation and systems for surveyors | 36 |
| Fundamentals of managing asbestos | 37 |
| BS9998:2008 – fire safety in the design, management and use of buildings | 37 |
| Fire risk assessment | 38 |
| Award in Adjudication in the Construction Industry | 38 |
| Certificate in Adjudication in the Construction Industry | 39 |
| Diploma in Adjudication in the Construction Industry | 39 |
| Understanding thatched roofs | 40 |
| Historic building condition surveys | 41 |
| Residential building surveys – a practical workshop | 42 |
| Financial viability in planning | 42 |
| Urban light – assessing an injury to adjacent properties' natural light | 43 |
| Dilapidations – a building surveyor's perspective | 44 |
| CPR Dilapidations Protocol | 44 |
| Practical course on dilapidations – entry | 45 |
| Practical course on dilapidations – advanced | 45 |
| Management and Business skills courses | |
| Certificate in Management | 50 |
| Leadership techniques that work in practice | 52 |
| Negotiation skills | 52 |
| Customer care | 53 |
| Change management (leading change for success) | 53 |
| Time management | 54 |
| Professional presentation skills | 55 |
| Chairing executive meetings for results | 56 |
| Growing your business through successful business development | 56 |
| Creating business opportunities through successful networking | 57 |
| Successfully pitching for business | 57 |
| Finance fundamentals for property professionals | 58 |
| Fundamentals of business planning | 59 |
| Practical financial management for property professionals | 59 |
| Introduction to corporate finance | 60 |
| E-learning courses | |
| APC Portal Supervisors | 64 |
| APC Portal Trainees | 64 |
| APC supervisors and counsellors | 65 |
| Critical Analysis | 65 |
| Final Assessment | 66 |
| Introduction to the APC | 66 |
| Professional ethics for RICS members | 67 |
| BS9998: the concept | 67 |
| BS9998: determining the means of escape | 68 |
| Managing Fire Safety – Level 3 | 68 |
| Creating professional presentations | 69 |
| Creating win-win negotiations | 69 |
| Preparing for a successful interview | 70 |
| Approved Document G | 70 |
| PRINCE2® foundation | 71 |
| PRINCE2® Practitioner Plus | 71 |
| Introduction to valuation | 72 |

- RICS による研修プログラムの事例。以下では、不動産仲介業者の業務に直接関係するものだけを一部を紹介する。この他に、不動産コンサルティングには重要な不動産評価や査定、マネージメント、プランニング、プレゼンテーション技術、様々な法律への理解、ファシリティ・マネージメントなど、多数の分野の研修プログラムが対面方式やウェブやネットによるオンライン講習などで提供されている。RICS の会員を維持し、ロゴを利用するためには、これらから毎年最低 20 時間の継続講習を受ける必要がある。

①不動産仲介規準概説 (Real Estate and Brokerage Standard Explained) : 1.5 時間、35 ポンド
ウェブを通じた講習で、対象は世界の不動産仲介業者 (研修中のものを含む)。講習終了までに、受講者は次の諸点を習得できる。

- ・ RICS による不動産仲介業国際規準の意義と内容 (規準は国や地域事情によって異なるが、ベスト・サービスの実践にかかる対応には世界に通じる原則がある)
- ・ 規準を校正する 12 箇条の原則
- ・ クライアントやパートナーに対して規準を示し活用することの便益
- ・ クライアントに対するサービスに規準を反映し、サービスの質を向上する方法

(講師: Peter Bolton King, RICS Global Residential Director、今回現地調査のヒアリング先)

②短期住宅用賃貸借入門 (Introduction to Short Residential Leases) : 5.5 時間 1 日コース

会員 295 ポンド、非会員 369 ポンド

対面講習で、短期住宅賃貸借制度について基礎から重要な法規までを学ぶ。対象は居住用家主及び借家人法に関わるすべての者。講習終了までに、受講者は次の諸点を習得できる。

- ・ テナントに対し特定の権限を与える理由
- ・ 1988 年住宅法に基づき、保護されている借家権の要件
- ・ 居住用物件の占有権を回復する方法
- ・ 家主がもつ法的な修繕及び安全確保義務の基本内容
- ・ 2004 年住宅法にて導入された新たな義務の解釈と対応

③不動産・施設のパフォーマンス最大化 (Maximizing your Properties and Facility Performance) :

5.5 時間 1 日コース、会員 295 ポンド、非会員 369 ポンド

対面講習を通じて、管理する不動産・施設のパフォーマンスにベンチマークを設定し、適切に管理する方法を学ぶ。講習終了までに、受講者は次の諸点を習得できる。

- ・ 管理する不動産・施設による寄与度の評価方法と評価に基づく組織としての経営戦略策定
- ・ 効率性を管理する方策の枠組みの構築と、現在の不動産・施設がもたらしている便益の査定
- ・ 組織における管理効率を改良するために必要な方策

④不動産以外の専門家に対する不動産入門 (Property for Non-Property Professionals)

5.5 時間 1 日コース、会員 295 ポンド、非会員 369 ポンド

対面講習を通じて、不動産に通じていない従業員を、不動産ビジネスチームの一員として、より効率的に業務につけるように育成する。講習終了までに、受講者は次の諸点を習得できる。

- ・ 不動産市場における主要な主体について
- ・ 不動産を所有し、開発し、価値を得ること
- ・ 賃貸借法の枠組み
- ・ 不動産所有者や占有者、評価や仲介、管理、ファンド・マネジャー、開発に係るアドバイザーの主たる役割や機能
- ・ 今日における不動産の資金調達の主たる課題

3—ドイツ

- ドイツ不動産協会 (Immobilienverband Deutschland: IVD) は、不動産プロフェッショナル育成のための様々なプログラムを提供している。

図表IV2-3-1 IVD の人材育成プログラム

| | |
|-------------------|---|
| 人材育成、能力開発プログラムの有無 | あり |
| プログラム名称と内容 | <p>①不動産仲介業者向け電話営業の講習プログラム</p> <p>②アセット・マネージメント講習プログラム (2012年10月22日～12月8日) 外国人投資家などに対してドイツの不動産投資イールドやポートフォリオを説明し、ビジネスに結びつける。</p> <p>③不動産仲介業入門 (2012年10月26日～12月14日) 不動産仲介業に必要なすべての知識を網羅した入門編であり、講習を受けることにより、EIA-Certificateに加え、不動産仲介業講習を受けた証明 (IHK) が得られる。</p> <p>④商業用不動産仲介業務基礎知識 (2012年11月24日～12月14日) 商業用不動産を扱う不動産仲介業に必要な基礎知識の講習プログラム。</p> |
| 履修費用 | <p>①非会員 295 ユーロ、会員 265 ユーロ</p> <p>②2,950 ユーロ</p> <p>③1,190 ユーロ</p> <p>④1,190 ユーロ</p> |
| HP URL | http://www.ivd.net/der-bundesverband/themen-a-z/aus-und-fortbildung/alle.html |

図表IV2-3-2 IVD 2012 年 半 日 セ ミ ナ ー 案 内

表

SEMINARPROGRAMM 2012 ivd

2. Halbjahr



**Alle Expertenseminare
für Immobilienberater,
Makler, Verwalter und Sachverständige
auf einen Blick.**

Marktkennntnis. Erfahrung. Sicherheit. Netzwerk.



Immobilienverband
Deutschland IVD
Bundesverband der
Immobilienberater, Makler,
Verwalter und Sachverständigen e.V.



Europäische Immobilien
Akademie Saarbrücken e.V.
Fachschule des IVD /
staatlich anerkannte Ergänzungsschule



Deutsche Immobilien-Akademie
an der Universität Freiburg GmbH

図表IV2-3-3 IVD West による 2013 年 セ ミ ナ ー 予 定

| Seminarkalender 2013 IVD West e.V. ivd | | | | | |
|--|-----------------|-------------------|---|---------------------------|-------------|
| Nr. | Datum | Zeit | Thema | Referent | Ort |
| 1 | Di, 29.01. 2013 | 14:00 - 18:00 Uhr | Vermögen richtig vererben | Dr. Michael Fromm | Worms |
| 2 | Di, 28.02. 2013 | 10:00 - 17:00 Uhr | Social Media - Management für Immobilienunternehmen | Kathleen Parma | Hilden |
| 3 | Do, 07.03. 2013 | 10:00 - 17:00 Uhr | Grundlagenseminar: Professioneller Aufbau eines Maklerbüros | Stephan Schlocker | Köln |
| 4 | Do, 21.03. 2013 | 10:00 - 17:00 Uhr | Telefontraining | Sascha Bartritzki | Bonn |
| 5 | Do, 18.04. 2013 | 10:00 - 17:00 Uhr | Update Maklerrecht: rechtssichere Provisionsvereinbarungen / Haftungsgefahren für Makler | RA Andre Wrede | Hilden |
| 6 | Di, 23.04. 2013 | 10:00 - 17:00 Uhr | Die Verkaufspsychologie des Immobilienmaklers | Klaus Baumann | Bonn |
| 7 | Do, 25.04. 2013 | 10:00 - 17:00 Uhr | Nachbarstreit u. WEG Reform, Gewerbeniecht | RA Dr. Hans. R. Horst | Köln |
| 9 | Di, 07.05. 2013 | 10:00 - 13:00 Uhr | Modernisierung im Bestand - rechtliche Aspekte der Immobiliensanierung in der Wohnraummiete | RA Hans-Ulrich Niepmann | Bonn |
| 8 | Di, 07.05. 2013 | 14:00 - 18:00 Uhr | Nutzen und Risiko von Wärmedämmmaßnahmen - Dämmen im Altbau mit Vernunft und Augenmaß | Detlef Becker | Bonn |
| 10 | Di, 14.05. 2013 | 14:00 - 18:00 Uhr | Brandschutz im Rahmen der Verwaltungsverantwortung | RA Stefanie Meyer | Worms |
| 11 | Di, 28.05. 2013 | 09:00 - 14:00 Uhr | ADAC Fahrsicherheitstraining | | Weiterstadt |
| 12 | Di, 11.06. 2013 | 10:00 - 17:00 Uhr | Immobilien Einkaufstraining | Werner Schilgens | Köln |
| 13 | Di, 18.06. 2013 | 10:00 - 17:00 Uhr | Wettbewerbsrecht und Anzeigenwerbung | Rudolf Koch | |
| 14 | Di, 25.06. 2013 | 10:00 - 17:00 Uhr | Grundlagen d. Wertermittlung | Stephan Schlocker | Bonn |
| 15 | Di, 02.07. 2013 | 10:00 - 17:00 Uhr | Rhetoriktraining | Michael Ehlers | Worms |
| 16 | Do, 11.07. 2013 | 10:00 - 14:00 Uhr | Homestaging | Brigitte Bennink | Köln |
| 17 | Di, 16.07. 2013 | 14:00 - 18:00 Uhr | Rechtssichere Formulare und Geschäftsbedingungen für Makler | RA Wolfgang Lehner | Worms |
| 18 | Do, 05.09. 2013 | 10:00 - 14:00 Uhr | Fallstricke in Notarverträgen | Notar Konrad Adenauer | Köln |
| 19 | Di, 10.09. 2013 | 10:00 - 17:00 Uhr | Persönlichkeitsentwicklung | Katja Gervus | Hilden |
| 20 | Di, 17.09. 2013 | 14:00 - 18:00 Uhr | Mieterhöhung | RA Peter Geißler | Worms |
| 21 | Do, 19.09. 2013 | 10:00 - 17:00 Uhr | Professionelle Auftragsakquisition-Farming | Prof. Dr. Stephan Kippas | Hilden |
| 22 | Do, 26.09. 2013 | 10:00 - 17:00 Uhr | Neue Geschäftsfelder für Makler und Verwalter | Prof. Dr. Volker Eichener | Schwerte |
| 23 | Di, 05.11. 2013 | 10:00 - 17:00 Uhr | Erfolgreicher Aufbau einer Immobilienverwaltung | Frank Klingner | Köln |
| 24 | Di, 26.11. 2013 | 10:00 - 17:00 Uhr | Der Immobilienmakler als Coach seiner Mitarbeiter | Raymond Wilbois | Worms |

Veranstalter: DIESE GmbH, Postfach 27 06 04, 50512 Köln, Tel.Nr.: 0221/9529820; Fax: 0221/9529829

| Kosten für | für Mitglieder | | Nicht-Mitglieder | |
|-------------------|----------------|-------------|------------------|-------------|
| | | incl. MwSt. | | incl. MwSt. |
| Tagesseminare | 195,00 € | 232,05 € | 275,00 € | 327,50 € |
| Folgeteilnehmer | 170,00 € | 202,30 € | 250,00 € | 297,50 € |
| Halbtagesseminare | 85,00 € | 101,15 € | 130,00 € | 154,75 € |

(資料) IVD

- IVD が行う図表IV2-3-1～2-3-3 のような講習プログラムの提供と運営に加え、ドイツの大学では従来の修士に相当するディプローム(Diplom 人文科学系や社会科学系)とマギスター (Magister Artium 自然科学、工学、経済学、教育学、並びに体育学)が 2010 年に廃止され、英米のような(Bachelor: 学士相当)とそれに続くマスター (Master: 修士相当)からなる新しいシステムが導入されている。この一環として、不動産学会を中心に、2008 年にシュタインバイス工科大学(カレッジ)に不動産学センター (Center for Real Estate Studies : CRES、Steinbeis-Hochschule Berlin, Deutsche Immobilien-Adademie)が設置され、IVD とお互いに独立しつつも、強い連携を結び、社会人教育、継続教育として不動産仲介業者の質的向上を図り、修士号をとらせることによって市場に権威をもった不動産アドバイザーを創出しようとしている。このセンターは研究機関としても機能しており、IVD から調査研究をセンターが受託して実施している。
- 不動産学センターによる創設のメッセージには、「不動産市場はますます複雑化し、経済との関係や金融市場との関係などにおいて、不動産部門は重要な役割を果たしている。このような背景から、不動産部門における適格要件やビジネスの特性は大きく変化しつつあり、市場の発展と不動産ビジネスの成功のためには、より専門的かつ実用的、高水準の知識を得るためのプログラム履修が欠かせない。CRES はここに不動産学センターを開設し、国家が承認した学士と修士学位プログラムを提供することとした」とある。
- 現状、CRES の学生総数は 6,000 人で、不動産関係分野では、学士・修士で合わせて 200 人ほどがいる。カリキュラムには、経済学や経営学、IT、不動産学、保険学などの多面にわたる学科が入っている。IVD は、CRES を支持・支援し、不動産学の修士を得ることが、不動産業の質的水準を高め、さらに不動産コンサルティング・ビジネスの発展につながると IVD は考えている。

2 | ドイツにおける不動産仲介業等の開業手続き

- ドイツでは不動産仲介業を開業するにあたって、業としての認可は不要であるが、どの国でも同じように、ビジネスの主体となる会社組織等の登記や税版の登録などが必要となる。開業までに必要な手続きとしては、会社組織の場合は設立定款、会社定款の認証、マネージャーの任命、資本金の支払い、商業登記(組織形態により多少異なる、この場合は有限会社の場合)がある。個人の場合は、業としての保険・預託金の必要は特になく、開業時において、税務局、市、法務局への登録、付加価値税番号の取得が必要となるだけである。
- これは不動産仲介業に限らず、不動産コンサルティング・ビジネスを行うにしろ、同様の手続きとなる。

4—シンガポール

1 | 不動産仲介業評議会 (Council for Estate Agencies: CEA)

(1) 資格取得・開業の要件

- CEA ライセンス、RES (Real Estate Sales Person) の資格取得要件の概要は図表IV2-4-1 の通り。

図表IV2-4-1 資格取得の要件

| | |
|----------------------------|---|
| 資格の名称 | CEA License (総称) (個人それぞれは、業を始めるためには REA 取得者の指定、Agent として動くためには RES という資格を要する) |
| 国 (連邦)、地方政府 (州) 等の法定か民間資格か | 国の法廷資格 |
| 資格試験の難易度 | 難 |
| 資格取得の為の試験以外の要件 | 業を始めるためには REA (Real Estate Agency) を保有する人材が必要であり、それは RES (Real Estate Sales Person) の資格を保有していないと取得できない資格。RES を取得するには RES Course を修了する必要あり。 |
| 資格更新の有無・要件 | 要 |
| 資格取得の為の費用・更新費用 | ・コース受講費 (開催校によって異なるが \$800 前後) ・CEA への新規登録費用 \$230、更新の場合は \$ 53.50 |
| HP URL | 費用に関して http://www.cea.gov.sg/cea/content/estate_agencies_agents/licensing/fees.html |

- 不動産仲介業を営もうとする場合、個人であっても法人であっても、次の要件と手続に従わなければならない。第一に、KEO となり得る人材を指定しなければならない。KEO は、貸金業を営んでおらず、他業者との兼任を行っておらず、学業レベルが "O" 以上であること、REA (後述) を保有していること、最低 3 年の不動産業者としての経験があること、過去 3 年で 30 件の成約実績があること、破産していないこと、シンガポール人/永住者/就労ビザ保有者であることの条件を満たしていなければならない。第二に、KEO を指定した後、CEA が定める様式の申請書に KEO の詳細事項、30 件の成約実績等を記載して、次の書類を添付して CEA に提出しなければならない。

- ・会社の商業登記簿謄本 (3 ヶ月以内のもの)
- ・銀行口座からの自動引落しの申込書
- ・保険証券 (Professional Indemnity Insurance) 及び \$107 の小切手

図表IV2-4-2 開業までに必要な要件・手続き

| | |
|------------------|--|
| 必要条件 | <p>不動産業を営む場合、個人であっても法人であっても下記要件が必要となる。 KEO(Key Executive Officer/監督者) となり得る人材を指定が必須。 (KEO は貸金業を営んでおらず、他業者との兼任を行なっておらず、学業レベルが"O"以上であること、REAを保有していること、最低3年の不動産業者としての経験があること、過去3年で30件の成約実績があること、破産していないこと、シンガポール人/永住者/就労ビザ保有者であること、等々の条件を満たしていることが条件となる) KEO 指定後、上記 URL にある書面へ KEO 人材の詳細事項、30 件の成約実績等を記載。書面と同時に、</p> <ul style="list-style-type: none"> ・Bizfile (ACRA 発行の会社謄本、3ヶ月以内のもの) ・GIRO 申込書(自動引落しの申込書) ・保険証券(Professional Indemnity Insurance) ・\$107 の小切手を CEA へ提出。 <p>不動産業者として活動するためには最低でも RES が必須条件。これがないと単独での案内業務等も不可。</p> |
| 保険、預託金 必要性・内容 | Professional Indemnity Insurance への加入 |
| 開業時の義務 | なし |
| HP URL | http://www.cea.gov.sg/cea/content/estate_agencies_agents/licensing/applylicense.html |

(2)人材育成、能力開発の仕組み

①セールスパーソン

- CEA にセールスパーソンの登録をするためには、CEA の RES(Real Estate Salesperson)試験に合格しなければならない。業界団体 SAEA の Sunny Lee CEO によれば、試験の合格率は 50%程度である。そして、試験を受験するためには、CEA が認定する研修を受けなければならない。この研修は、前述した IEA や SAEA などが実施している。

②執行パートナー、執行役員及びKEO

- 不動産仲介業者の執行パートナー、執行役員及び KEO は、CEA の Real Estate Agency(REA)試験に合格しなければならない。
- この試験を受けるための研修についても前述する業界団体や民間教育・研修機関が実施している。

③継続的専門能力開発(Continuing Professional Development: CPD)

- CEA の規制により、すべての KEO、管理職員、セールスパーソンは、毎年 6 時間以上の継続的専門能力開発(CPD)学習活動を行う必要がある。これは、不動産業界全体の専門性(職業上の基準、行動規範や倫理)と能力を高めることを目的としている。
- 特に、セールスパーソンは、登録の更新に当たっては、CPD を受けていることが要件とされる。
- CPD の必須要件は次のとおりである。
 - ・年間 6 時間の CPD のうち、少なくとも 3 時間は、HDB 及び個人不動産取引に関する政府の規制、政策及び手続きと、職業倫理の側面に関する専門的能力と実効性を高めるのに役立つ重点課目(Core Subjects)でなければならない。
 - ・残りの時間は非重点科目(Non-Core Subjects)であり、セールスパーソンの技能向上を目的として、マーケティング技術、IT、業務管理、監督、対人スキルなどを学ぶ。
- 不動産仲介業者とセールスパーソンは、不動産仲介業者法 2010 年施行規則(不動産仲介業者の業務)第 15 条(CPD プログラム)に基づき、ライセンス・登録の更新においては、重点課目(Core Subjects)のみが考慮される点に注意しなければならない。この規定に従わない場合には、ライセンス・登録から除籍される場合がある。

図表IV2-4-3 CPD の内容

| | |
|---------|---|
| プログラム名称 | CPD Course (Continuing Professional Development) |
| プログラム内容 | 年 6 時間のコースを受講。受講内容は KEO か Sales Person によって異なる。 |
| HP URL | http://www.cea.gov.sg/cea/content/estate_agencies_agents/professional_development/cp_development.html |

2 | The Institute of Estate Agents (IEA)

(1) セールスパークソン・コース(Real Estate Salesperson(RES) Course)

- CEA にセールスパークソンの登録をする前に RES 試験に合格しなければならないが、そのための義務的なコースである。期間は 1.5 カ月で 20 課目である。
- コースの料金は、会員は 834.60 ドル(税別シンガポールドル以下同じ)、非会員は 1048.60 ドルである。

(2) 不動産仲介業者コース(Real Estate Agency(REA) Course)

- CEA の不動産仲介業者許可の基準として REA 試験に合格しなければならないが、そのための義務的なコースである。期間は 3.5 カ月で 25 課目、75 時間である。
- コースの料金は、会員は 1498 ドル、非会員は 1712 ドルである。

(3) 継続専門能力開発(CPD: Continuing Professional Development)活動

- CPD の要件は、不動産仲介業者の執行役員 (KEO) とセールスパークソンが不動産仲介業者の業務に必要な専門的知識を有しており、継続的に不動産取引のための政府の方針及び手続きに関する最新の変更内容を把握することによって、自分自身をアップグレードすることを確実にすることである。
- CEA は、不動産仲介業者の重要な執行役員 (KEO) とセールスパークソンの専門的有効性を向上させるように、重点課目 (Core Subjects) に重点を置いている。
- IEA は、重要な執行役員 (KEO) とセールスパークソンがその専門知識の有効性と知識を向上させ、業界の新たな変化に遅れないようにするため、重点課目 (Core Subjects) の数を増やす努力を続けることとしている。
- IEA の教育・研修委員会は、極めて手頃な価格で不動産仲介業者のための継続的専門能力開発 (CPD) プログラムの重点課目 (Core Subjects) をより多く開発・提供していくこととしている。

3 | Singapore Accredited Estate Agencies (SAEA)

- SAEA は CEA の承認を受けて、継続専門能力開発(CPD)のために以下の課目を設けている。

[重点課目 (Core Subjects)]

- ・ 屋外広告のガイドライン及び許可
- ・ ビル維持・管理法(BMSMA)
- ・ 住宅開発庁 (HDB) 住宅の総合的な賃貸管理業務
- ・ 不動産仲介業者法及び関連規則
- ・ HDB の最新政策
- ・ HDB の販売政策及び手続き
- ・ IEA の 2011 年不動産仲介業者会議
- ・ リースホールドの詳細分析
- ・ 商業用・事業用不動産の賃貸
- ・ 個人居住用不動産の賃貸

- ・セールスパーソンの法的責任、業務準則及び倫理問題
- ・弁護士会による 2012 年競売条件の概観
- ・倫理広告の業務指針
- ・非課税扱いキャピタルゲインと課税取引収益の間の境界
- ・消費者保護(公平取引)法

[非重点課目 (Non-Core Subjects)]

- ・公認国際不動産専門家(CIPS)コース
- ・不動産仲介業者のためのソーシャルメディアを使用したコスト効率の良いマーケティング
- ・商業用投資不動産(CCIM CI: 101)の財務分析
- ・困難な顧客や要求の過大な顧客を扱う方法
- ・潔白な不動産仲介業者のためのイメージ、態度、社会エチケット
- ・モーゲージ金融入門
- ・技術としての調停・仲裁
- ・不動産仲介業者の保護
- ・自営業者の納税義務

1 | 資格取得の要件

- 不動産取引主任・営業員等の資格取得要件の概要は図表IV2-4-1の通りである。

図表IV2-5-1 不動産取引主任・営業員等の資格取得要件

①不動産取引主任者

| 資格の名称 | 不動産經紀人(經紀人) ※不動産取引主任者 |
|---------------------------|--|
| 個人、法人(組織)資格の別 | 個人 |
| 国(連邦)、地方政府(州)等の法定資格か民間資格か | 法定資格 (国家普通試験) |
| 資格試験の難易度 | 2010年の受験者は10,180人で、合格者497人(これまでの合格者は14,334人) 2011年合格率9.39% (申込み:10,707 受験者数:5,344 合格者数:502) 2010年合格率10.05% (申込み:10,180 受験者数:4,944 合格者数:497) 2009年合格率29.95% (申込み:7,604 受験者数:3,769 合格者数:1,129) |
| 資格取得のための試験以外の要件 | 試験に合格し、一年以上の不動産取引営業員実務経験を有する者は、直轄市、県(市)に対し、不動産取引主任者証書を請求することができる。有効期限は4年。 ※営業員実務経験一年以上を有する者のみ、資格登録ができ、ライセンスが発行される。 |
| 資格更新の有無・要件 | 四年に一回更新しなければならない。更新時は30時間以上の講習を受けなければならない。中央主管機関が認可する機構・団体において30時間以上の専門的訓練を終了した旨の証明書を添付し、直轄市・県(市)で更新手続きをする。 |
| 資格取得のための費用・更新費用 | 受験費用:NT\$1,000 更新費用:NT\$3,000~5,500 |
| その他 | 中華民国において居留権を有し、かつ申し込み条件を満たす外国人のみ申し込み可能。 2012年11月時点で実際に不動産經紀人の資格を有し、開業している人は合計7,250名(外国籍1名を含む) |
| HP URL | 試験情報: 中華民国考選部 http://www.moex.gov.tw/ その他: 不動産經紀業資訊系統 http://pri.land.moi.gov.tw/realstate_query/eHouse http://ehouse.land.moi.gov.tw/menu.aspx?code_id=A02 |

②不動産取引営業員

| 資格の名称 | 不動産經紀営業員(經紀営業員) ※不動産取引営業員 |
|---------------------------|---|
| 個人、法人(組織)資格の別 | 個人 |
| 国(連邦)、地方政府(州)等の法定資格か民間資格か | 法定資格 (国家資格) |
| 資格試験の難易度 | 営業員訓練の受講のみ。試験無し。 2011年(8月時点)において不動産取引営業員は、10万3,522人。 |
| 資格取得のための試験以外の要件 | 中央主管機関又は認定機構、団体が開催する不動産取引営業員訓練に合格又は不動産取引主任者試験に合格し、かつ、中央主管機関指定機構、団体に登録し不動産取引営業員証明者証を有するもの。 この営業員訓練は30時間以上を要し、証明書有効期限を4年となっている。 1. 不動産經紀人合格者 2. 内政部が認定許可した機構又は団体にて30時間以上の不動産經紀営業員講習を受け、合格する者。 |
| 資格更新の有無・要件 | 満期終了時、不動産取引営業員は20時間以上の訓練を終了する証明書を添付し、中央主管機関、指定機構・団体に新たに登録をしなければならない。 四年に一回更新しなければならない。更新時は20時間以上の講習を受けなければならない。 |
| 資格取得のための費用・更新費用 | 新規取得費用: NT\$2,500~4,000 更新費用: NT\$1,500~3,000 |
| その他 | 2012年11月時点で実際に不動産經紀営業員の資格を有し、開業している人は合計32,559名(外国籍25名を含む) 2013年より、試験制を導入する予定で、講習及び試験を並行する。 |
| HP URL | 試験情報: 各団体にて個別に講習を開くため、特定HPがない。 その他: 不動産經紀業資訊系統 http://pri.land.moi.gov.tw/realstate_query/eHouse http://ehouse.land.moi.gov.tw/menu.aspx?code_id=A02 |

③不動産鑑定士

| 資格の名称 | 不動産估價師(不動産鑑定士) |
|---------------------------|---|
| 個人、法人(組織)資格の別 | 個人 |
| 国(連邦)、地方政府(州)等の法定資格か民間資格か | 国家高等試験 |
| 資格試験の難易度 | 2012年合格率12.89% (申込み:690 受験者数:380 合格者数:49) 2011年合格率0.65% (申込み:995 受験者数:462 合格者数:3) 2010年合格率6.96% (申込み:1,058 受験者数:560 合格者数:39) |
| 資格取得のための試験以外の要件 | 在学中不動産関連課程を履修し、単位取得した者に限る。詳細は中華民国考選部が発表する認定範囲に準ずる。 |
| 資格更新の有無・要件 | 四年に一回更新しなければならない。更新時は36時間以上の講習を受けなければならない。 |
| 資格取得のための費用・更新費用 | 受験費用: NT\$1,100 更新費用: 講習授業料は課程によって異なる。 |
| その他 | 中華民国において居留権を有し、かつ申し込み条件を満たす外国人のみ申し込み可能。 2012年11月時点で実際に不動産估價師の資格を有し、開業している人は合計286名 不動産估價師の資格を有し開業するには、最低二年の実務経験を持たないといけない。 |
| HP URL | 試験情報: 中華民国考選部 http://www.moex.gov.tw/ その他: 不動産估價師資訊系統 http://pri.land.moi.gov.tw/query/eHouse http://ehouse.land.moi.gov.tw/menu.aspx?code_id=A02 |

④土地登記代理人

| 資格の名称 | 地政士(土地登記代理人) |
|---------------------------|--|
| 個人、法人(組織)資格の別 | 個人 |
| 国(連邦)、地方政府(州)等の法定資格か民間資格か | 国家普通試験 |
| 資格試験の難易度 | 2012年合格率9.82% (申込み:6,101 受験者数:3,258 合格者数:320) 2011年合格率6.46% (申込み:6,498 受験者数:3,420 合格者数:221) 2010年合格率6.88% (申込み:6,401 受験者数:3,356 合格者数:231) |
| 資格取得のための試験以外の要件 | 無し |
| 資格更新の有無・要件 | 四年に一回更新しなければならない。更新時は30時間以上の講習を受けなければならない。 |
| 資格取得のための費用・更新費用 | 受験費用: NT\$1,000 更新費用: NT\$3,000~6,000 |
| その他 | 中華民国において居留権を有し、かつ申し込み条件を満たす外国人のみ申し込み可能。 2012年11月時点で実際に地政士の資格を有し、開業している人は合計11,208名 |
| HP URL | 試験情報: 中華民国考選部 http://www.moex.gov.tw/ その他: 地政士資訊系統 http://pri.land.moi.gov.tw/agents_query/eHouse http://ehouse.land.moi.gov.tw/menu.aspx?Code_id=A02 |

(資料) スターツ・コーポレーション台湾作成。

2 | 開業の要件

- 不動産取引業・不動産鑑定業・土地登記代理人の開業要件は図表IV2-5-2の通りである。

図表IV2-5-2 不動産取引業等の開業要件の取得

| | |
|----------------|--|
| 必要条件(組織の場合) | 不動産取引業を営もうとする者は、主管機関(直轄市、県(市))の許可を取得し、法人登記又は商業登記をし、登記所在地の同業協会に加入後営業することができる(条例第5条、7条) |
| 保険、預託金の必要性及び内容 | 不動産取引業者は、法人登記又は商業登記完了後、営業保証金を納付しなければならない(条例第7条第3項)。営業保証金は、営業所が5カ所以下の事業者は一営業所毎に25万元、5カ所を超える事業者は一営業所増える毎に10万元を預け入れる必要がある。また、一営業所に所属する不動産取引主任者の人数が5人を超える事業者は、一人増加する毎に、3万元を預託する必要がある。この営業保証金は、中華民国不動産仲介取引業又は販売代理取引同業協会全国連合協会が指定した金融機関において営業保証金専用口座を設け、基金管理委員会が責任をもって保管する。この、基金管理委員会委員数のうち、不動産取引業者人数は委員総数の5分2を超えることはできない(条例第8条)。 |
| 開業時の義務 | 主管機関(直轄市、県(市))の許可を取得し、法人登記又は商業登記をし、登記所在地の同業協会に加入後営業することができる(条例第5条、7条)ことになっており、同業協会への加入は義務となっている。 台北市の場合には、台北市不動産仲介商業同業協会があり、主管機関からの法令の周知、取引業従事者の研修、取引業関連法に関する要望とりまとめ等を行っている。営業開始後、不動産取引業者は、15日以内に申請書、会社又は商業登記証明書写し、営業保証金納付証明書写し、同業協会会員証明書写し、不動産取引主任者名簿及び証書写し等を添付し、主管機関に登録しなければならない(細則第5条)。 |
| その他 | 営業所に最低1人の不動産取引主任者をおかなければならず、一時的な営業所においても、売上げが6億元以上の場合、不動産取引主任者を最低1人おかなければならないとされている。また、営業所において不動産取引営業員が20人毎に、不動産取引主任者を最低1人おかなければならないとされている。 不動産取引業者数は、2011年(8月)現在で5,311である。また、2010年第1四半期～第3四半期の仲介手数料売上は、売買案件の場合349億9千万元、賃貸借案件の場合10億2千万元となっており、不動産取引業者の主な業務は売買案件、しかも中古物件の仲介となっている。なお、不動産の開発・分譲を行うデベロッパーは本条例の規制対象となっておらず、法人登記等を行うことによって業務を営むことができる(消費者保護法、公正取引法等の規制は受ける。) |
| HP URL | 不動産經紀業管理條例 http://www.doc88.com/p-286601694876.html |

(資料) スターツ・コーポレーション台湾提供

(参考) 土地登記代理人(地政士の場合)

| | |
|----------------|---|
| 必要条件(組織の場合) | 土地登記代理人として開業する場合、所在地の役所に開業申請しなければならない。個人もしくは二人以上の估價師で事務所を開かなければならない。但し、該当事務所は一カ所に限る。また、所在地の不動産鑑定士組合に入会することが義務付けされる。 |
| 必要条件(個人の場合) | 土地登記代理人証書の取得が必要とする。 |
| 保険、預託金の必要性及び内容 | 無 |
| 開業時の義務 | 無 |
| その他 | 土地登記代理人証書及び開業許可の有効期限は四年、更新期限を過ぎたら、開業資格が無効となる。 |
| HP URL | 上記内容は地政士法に記されたものである。 全国法規資料庫 |

(資料) スターツ・コーポレーション台湾提供

(参考) 不動産鑑定士の場合

| | |
|----------------|---|
| 必要条件(組織の場合) | 不動産鑑定士として開業する場合、所在地の役所に申し出をし、開業許可が出されたら、個人もしくは二人以上の估價師で事務所を開かなければならない。また、所在地の不動産鑑定士組合に入会することが義務付けされる。 |
| 必要条件(個人の場合) | 不動産鑑定士証書を取得の上、二年以上の実務経験が必要とする。 |
| 保険、預託金の必要性及び内容 | 無 |
| 開業時の義務 | 実務経験の証明資料を提出することが義務付けされる。 |
| その他 | 不動産鑑定士証書の有効期限は四年、更新期限を過ぎたら、開業資格が無効となる。 |
| HP URL | 上記内容は不動産估價師法に記されたものである。全国法規資料庫 http://law.moj.gov.tw/Index.aspx |

1 | 資格取得の要件

- 不動産取引主任者は日本の宅建主任者に該当する者であり、不動産取引主任者となるためには、全国統一大綱、統一出題、統一組織による試験制度に合格する必要がある。この全国統一試験は、国务院住宅都市建設を管理する行政部門、人事及び社会保障を管理する行政部門が共同で組織して実施し、原則として毎年一回行う(弁法第 10 条第1項)。
- この不動産取引主任者試験の試験科目は、「不動産基本制度と政策」、「不動産取引概論」、「不動産取引実務」、「不動産取引に関する知識」の4科目であり、それぞれ2時間半の試験が2日間にわたって実施されている。試験は科目毎の単科合格制度となっている。
- 近年の合格者数(4科目)は、2008年 1730人、2009年 1717人と狭き門になっている。
- 不動産取引主任補助者は、全国統一大綱により各省、自治区、直轄市人民政府の建設(不動産)を管理する行政部門、人事及び社会保障を管理する行政部門が出題する試験を行い、毎年の試験回数は業界のニーズ等に基づき実施されている(弁法第 10 条第2項)。

2 | 開業の要件

- 不動産取引事業者の主たる事務所及び従たる事務所を設立するためには、必要とされる人数の取引従業者を備えなければならない。本弁法がいうところの取引従業者とは、不動産取引活動に従事する不動産取引主任者と不動産取引主任補助者を指す。不動産取引事業者とその事業者が採用した取引従業者は、「中華人民共和国労働契約法」の規定に従い、労働契約を締結しなければならないとされている(弁法第8条)。
- 不動産取引事業者の届出等不動産取引事業者は、営業許可証を受領した日から 30 日以内に、所在地の直轄市、市、県の人民政府建設(不動産)主管部門に届け出を行う(弁法第 11 条)。
- その後、直轄市、市、県の人民政府の建設(不動産)主管部門は、不動産取引事業者とその従たる事務所の名称、住所、法定代表者(執行パートナーを含む)または責任者、登録資本金、不動産取引従業者の登録事項を社会に対して公示しなければならない(弁法第 12 条)。また、不動産取引事業者に変更や終了があった場合、変更または終了の日から 30 日以内に変更または抹消手続を届け出なければならない(弁法第 13 条)。
- 不動産取引従業者の主たる事務所及び従たる事務所を設立するには、必要とされる人数の取引従業者を備えなければならない。国は不動産取引従業者に対して職業資格制度を実施し、全国専門技術人員職業資格制度の統一規格に従い管理を行う(弁法第9条)。不動産取引主任者及び不動産取引主任補助者の必要数については、事業者が会社の場合には各々3人以上、リミテッドパートナーの場合各々2人以上、個人単独資本の場合各々1人以上とされている。また、従たる事務所にも各々1人以上必要とされている。

3 | 上海における資格取得・開業の要件

- 不動産仲介業を営むためには、不動産經紀人(全国不動産經紀人及び地方により不動産經紀人協理)という資格を必要となる(図表IV2-6-1)。

図表IV2-6-1 不動産仲介業等の資格取得要件

| 不動産估価師 (不動産鑑定士) | 全国不動産經紀人 | 不動産經紀人協理 (不動産仲介補佐) |
|---|--|---|
| 管理機関：中国住房と城郷建設部 | 管理機関：中国住房と城郷建設部 | 管理機関：各地方の不動産管理部門 |
| 参加資格： 1. 不動産鑑定専門(経済、建築、計画及び管理など)の学歴、8年以上の関係ある仕事歴、その上不動産鑑定に従事5年以上； 2. 不動産鑑定専門の3年制大学卒、6年位以上関係ある仕事歴、且つ不動産鑑定に従事3年以上； 3. 不動産鑑定専門の大学卒、4年以上関係ある仕事歴、且つ不動産鑑定に従事3年以上； 4. 不動産鑑定専門の修士卒或は大学院生卒、不動産鑑定に従事2年以上； 5. 不動産専門の博士卒； 6. その他学歴が、全国統一試験に合格した経済専門初級資格、或は監査、会計、統計補佐資格を合格したものの、10年以上関係ある仕事を従事、その中不動産鑑定実務6年以上、実績ある人。 | 参加資格： 1. 3年制大学卒、就職6年以上、且つ不動産従業歴3年以上； 2. 大学卒業、就職4年以上、且つ不動産従業2年以上； 3. 両学単位或は大学院卒、就職3年以上、且つ不動産従業1年以上； 4. 修士卒、就職2年以上、且つ不動産従業1年以上； 5. 博士卒、不動産従業1年以上。 注： 国家関係部門の許可により、中国にて就職している外国籍の人及び香港、マカオ、台湾の不動産に従業している人も不動産仲介執業資格試験を受けることができる。 | 参加資格： 1. 大3年制大学卒で、就職6年以上、且つ、不動産仲介に従事3年以上； 2. 大卒で、就職4年以上、その上、不動産仲介に従事2年以上； 3. 両学士号或は大学院卒、就職3年、且つ不動産仲介1年以上； 4. 修士を取得し、就職2年以上、且つ不動産仲介に従事1年以上； 5. 博士を取得し、不動産仲介に従事1年以上。 |
| 難易度高い | 難易度やや高い | 難易度低い |
| 試験費用はおよそ95元 | 試験費用およそ200元 | 試験費用はおよそ80元 |
| 取得してから3年以内；4年目から再教育120時間(中国不動産鑑定協会による必修科目30時間、選択科目30時間；各地方の関連部門による必修科目30時間、選択科目30時間)を毎年受ける必要がある。 | | 無 |
| 資格取得後、不動産鑑定会社に就職することで、初めて執業できる。 | | |

(資料) スターツ・コーポレーション上海作成。 http://www.spta.gov.cn/detail_6.jsp?lmCode=A02010313&viewid=1114

- 個人資格の登録：試験に合格した人は所在地工商管理局にて登録手続きをすることとなる。①不動産仲介試験の合格証書、②上海市にて固定住所。 https://www.sgs.gov.cn/shaic/bszn/qtsx/qtsx_06.htm
- 手続き：①申請資料提出、②批准を取得
- 仲介業を開業するには、個人事務所あるいは法人の登記を行う。
 - ①個人事務所の登記条件及び手続き：1人の仲介資格者を有し、一般的な個人事務所を設立する条件を満たすこと。
 - ②法人の登記条件及び手続き：5人の仲介資格者を有し、一般的な会社法人登記を満たすこと。
- 保険、預託金は不要。資格発行先への財務や事業の報告義務はない。

図表IV2-6-2 不動産經紀人資格登記の流れ



(資料) スターツ・コーポレーション上海作成。

1 | 資格取得の要件

(1) 公認仲介士資格試験

- 公認仲介士資格試験は、第1次試験と第2次試験とに区分して実施される。第2次試験は、第1次試験に合格した者を対象として実施されるが(法施行令第5条第1項)、同時に行うこともできる(法施行令第5条第2項)。試験は、毎年1回以上施行することを原則とするが、試験を施行することが困難なやむを得ない事情がある場合には、実施しないこともできる(法施行令第7条)。
- 試験に関する次の事項を審議・議決するため、日本の国土交通省に当たる国土海洋部に公認仲介士資格試験委員会が置かれている(法施行令第4条第1項)。
 - ・ 受験資格に関する事項
 - ・ 試験方法に関する事項
 - ・ 選抜予定人員の決定に関する事項
 - ・ 試験問題の出題及び採点に関する事項
 - ・ 合格者の決定に関する事項
- 試験委員会は、委員長1人を含む5人以上7名以内の委員で構成され、委員長は、国土海洋部の担当局長が務め、委員は、不動産仲介業務及び関連分野に関する学識及び経験が豊富な者又は非営利民間団体から推薦した者の中から国土海洋部長官が任命又は委嘱する(法施行令第4条第2項・第3項)。
- 第1次試験は、選択式で出題することを原則とし、主観式短答型又は記入型の出題を加味することができる(法施行令第4条第4項)。第1次試験の試験科目は、次のとおりである(法施行令別表1)。
 - ・ 不動産概論(不動産鑑定評価を含む)
 - ・ 民法(総則のうち法律行為、質権を除く物権法、契約法のうち総則・売買・交換・賃貸借)及び民事執行法のうち不動産仲介に関する規定
- 第1次試験においては、課目毎に100点を満点とし、各課目40点以上、全課目平均60点以上を得点した者を合格者とする(法施行令第10条第1項)。第1次試験に合格した者は、次回の試験に限り、第1次試験が免除される(法施行令第5条第6項)。
- 第2次試験は、論文式で出題することを原則とし、主観式短答型又は記入型の出題を加味することができる(法施行令第4条第5項)。第2次試験も、課目毎に100点を満点とし、各課目40点以上、全課目平均60点以上を得点した者を合格者とする(法施行令第10条第2項)。第2次試験の試験科目は、次のとおりである(法施行令別表1)。
 - ・ 公認仲介士の業務及び不動産取引申告に関する法令及び仲介実務
 - ・ 不動産公示に関する法令(「不動産登記法」・「地籍法」)及び不動産関連税法
 - ・ 不動産公法(「国土の計画及び利用に関する法律」・「建築法」・「都市開発法」・「開発制限区域の指定及び管理に関する特別措置法」・「都市及び住居環境整備法」・「住宅法」・「山林法」・「山地管理法」・「農地法」)のうち不動産仲介に関する規定
- 古いデータであるが、2002年までの累計で合格者総数は144,877名で、合格率は15.7%である。1985年の第1回試験以降、年に1回ずつ実施されているが、不動産価格が高騰し、投機が盛んに行われた1989年、1992年、1994年、1996年と大不況になった1998年は実施されていない。

(2) 仲介業者

- 従前は許可制であったが、1999年7月より登録制が採用されている。登録をした者を仲介業者といい、仲介業者は適法に仲介業を営むことができる権利を取得することとなる。即ち、仲介業を営もうとする者は、仲介事務所(法人にあつては、主たる仲介事務所をいう)を置こうとする地域を管轄する市長、郡守又は区庁長(これらを「登録官庁」という)に仲介事務所の開設登録をしなければならない(法第9条第1項)。公認仲介士(所属公認仲介士を除く)及び法人以外の者は、仲介事務所の開設登録を申請することができない(法第9条第2項)。
- なお、市長や郡守、区庁長とは、日本の市町村に当たる基礎自治体の長である。日本と異なり、郡が自治体になっている。区は特別市や広域市など大規模な市に置かれている。

図表IV2-7-1 公認仲介士の資格試験等

| | |
|--------------------|--|
| 資格の名称 | 公認仲介士 |
| 個人・法人資格の別 | 個人資格 |
| 国、地方政府等の法定資格か民間資格か | 国の法定資格 「公認仲介士の業務及び不動産取引申告に関する法律」 |
| 資格試験の難易度 | 難(合格率は15%程度) |
| 資格取得のための試験以外の要件 | (欠格事由)「公認仲介士の業務及び不動産取引申告に関する法律」第35条第1項の規定により公認仲介士の資格が取り消された後3年が経過しない者は、公認仲介士になることができない。 第35条(資格の取消) 市・道知事は、公認仲介士が次の各号のいずれかに該当する場合には、その資格を取り消さなければならない。 一 不正な方法により公認仲介士の資格を得た場合 二 他人に自己の姓名を使用して仲介業務を行わせた場合又は公認仲介士資格証を譲渡若しくは貸与した場合 三 資格停止処分を受けて、その資格停止期間中に仲介業務を行った場合(他の仲介業者の所属公認仲介士、仲介補助員又は法人である仲介業者の社員若しくは役員となる場合を含む。) 四 この法に違反して懲役刑の宣告を受けた場合 |
| 資格更新の有無・要件 | 資格の有効期限はない。 |
| 資格取得のための費用・更新費用 | 受験費用、更新費用はない。予備校に通う場合、月18~25万ウォンで10カ月間のコースが通例。 |
| その他 | |
| HP URL | 国家資格試験 HP (http://www.q-net.or.kr/main.jsp) |

(資料) 周藤利一作成。

2 | 開業の要件

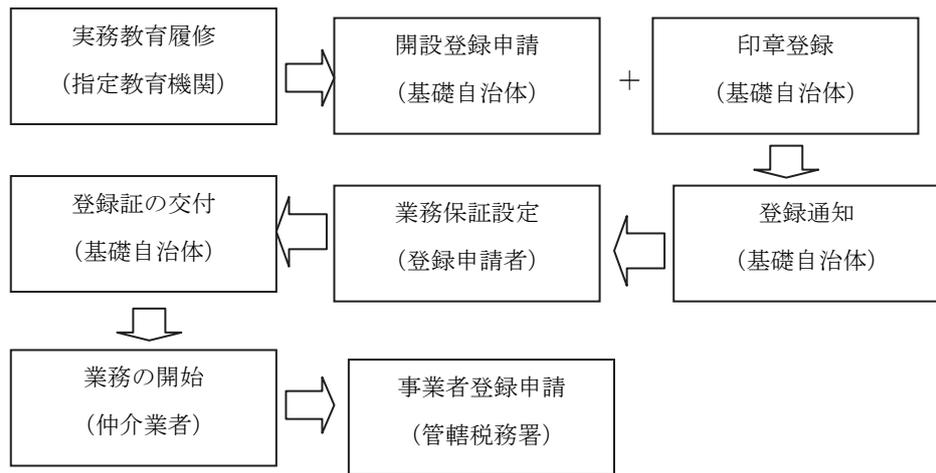
- 韓国では、仲介業を営もうとする場合、仲介士事務所の開設登録を基礎自治体の長(市長・郡守・区庁長)に申請しなければならない。仲介士事務所には、個人事務所と法人事務所の2つの形態があり、個人事務所の開設は、国家資格である公認仲介士(日本の宅地建物取引主任者に当たる)が代表者として行わなければならないが、法人事務所の場合、代表者が公認仲介士である必要はない。ただし、開設登録に際しては、仲介士事務所の代表者が事前に実務教育を履修しなければならない。つまり、実務教育の受講対象者は、仲介士事務所(個人事務所)の開設登録を申請しようとする公認仲介士と、仲介士事務所(法人事務所)の開設登録を申請しようとする仲介法人の役員又は社員(合名会社又は合資会社の無限社員)である。

図表IV2-7-2 仲介事務所の開設登録手続き概要

| | |
|--------------------|---|
| 名称 | 仲介事務所の開設登録 |
| 個人・法人の別 | 公認仲介士又は法人でない者は、仲介事務所の開設登録を申請することができない。 |
| 国、地方政府等の法定手続か民間手続か | 国の法定手続 「公認仲介士の業務及び不動産取引申告に関する法律」 |
| 登録の難易度 | 容易（公認仲介士がいなければならない） |
| 開設登録のための要件 | 公認仲介士の業務及び不動産取引申告に関する法律施行令第13条 1. 公認仲介士が仲介事務所を開設しようとする場合 ア 法の規定による実務教育を受けていること イ 建築物台帳に記載された建物に仲介事務所を確保(所有、傳賃、賃貸借又は使用貸借等の方法により使用権を確保しなければならない。)すべきこと 2. 法人が仲介事務所を開設しようとする場合 ア 「商法」上の会社であって資本金が5千万ウォン以上であること イ 法に規定された業務のみを営むことを目的として設立された法人であること ウ 代表者は、公認仲介士でなければならず、代表者を除く役員又は社員(合名会社又は合資会社の無限責任社員をいう。以下同じ。)の3分の1以上は、公認仲介士であること エ 代表者、役員又は社員全員及び支部事務所の責任者が法の規定による実務教育を受けていること オ 建築物台帳に記載された建物に仲介事務所を確保(所有、傳賃、賃貸借又は使用貸借等の方法により使用権を確保しなければならない。)すべきこと |
| 登録更新の有無・要件 | 登録の有効期限はない。 |
| 登録のための費用・更新費用 | [公的費用] なし [協会の費用] ・登録金は、個人50万ウォン、法人100万ウォン ・会費は、月額で個人6千ウォン、法人1万ウォン |
| 保険、預託金の必要性及び内容 | 【仲介業務共済事業】 協会は、仲介業者の損害賠償責任を保証するため、共済事業を行っており、保証設定金額は次のとおりである。 法人： 共済加入金額1億ウォン以上(ただし、支店等は事務所ごとに5千万ウォン以上) 個人： 共済加入金額5千万ウォン以上。共済料は、共済加入金額について年0.5% |
| 開業時の義務 | (仲介業者の兼業制限) 法人である仲介業者は、仲介業及び次の各号に規定された業務以外の他の業務を合わせて行うことができない。 1. 商業用建築物及び住宅の賃貸管理等不動産の管理代行 2. 不動産の利用、開発及び取引に関する相談 3. 仲介業者を対象とした仲介業の経営技法及び経営情報の提供 4. 商業用建築物及び住宅の分譲代行 5. その他仲介業に付随する業務として大統領令で定める業務 (仲介業者の使用人の申告等) 仲介業者は、所属公認仲介士又は仲介補助員を雇用又は解雇したときは、登録官庁に申告しなければならない。 (印章の登録) 仲介業者及び所属公認仲介士は、仲介行為に使用する印章を、登録官庁に登録しなければならない。登録した印章を変更する場合もまた同じ。 仲介業者及び所属公認仲介士は、仲介行為を行うに当たっては、登録した印章を使用しなければならない。 (仲介事務所登録証等の掲示) 仲介業者は、仲介事務所登録証、仲介手数料料率表その他の事項を当該仲介事務所内の見やすい場所に掲示しなければならない。 (名称) 仲介業者は、その事務所の名称に「公認仲介事務所」又は「不動産仲介」という文字を使用しなければならない。 |
| HP URL | 国土海洋部 (http://www.mltm.go.kr/portal.do) |

- 仲介事務所の開設登録の手続きプロセスは、次の図表IV2-7-3の通りである。この図表にある指定教育機関、すなわち、開設登録前の実務教育を実施する機関は、ソウル市の場合、韓国公認仲介士協会と明知大学が指定されている。

図表IV2-7-3 仲介事務所の開設登録手続き



(1) 開設登録の基準と制限

- 仲介事務所開設登録の基準は、次のとおりである。ただし、他の法律の規定により不動産仲介業を行うことができる場合には、次の基準を適用しない(法第9条第3項、法施行令第13条)。

①公認仲介士が仲介事務所を開設しようとする場合(個人営業の仲介業者)

- ・実務教育を受けていること
- ・建築物台帳に記載された建物に仲介事務所を確保すべきこと(所有、賃貸借又は使用貸借の方法により使用権を確保しなければならない)

②法人が仲介事務所を開設しようとする場合(法人営業の仲介業者)

- ・「商法」上の会社であって、資本金が5千万ウォン以上(約500万円相当)であること
- ・仲介業者の兼業制限等に関する規定(後述)に規定された業務のみを営むことを目的として設立された法人であること
- ・代表者は、公認仲介士でなければならず、役員(代表者を含む)又は社員(合名会社又は合資会社の無限責任社員をいう)の3分の1以上は、公認仲介士であること
- ・役員又は社員全員及び支部事務所の責任者が実務教育を受けていること
- ・建築物台帳に記載された建物に仲介事務所を確保すべきこと(所有、賃貸借又は使用貸借等の方法により使用権を確保しなければならない)
- ・仲介業者は、二重に仲介事務所を開設登録して仲介業を行うことができない(法第12条第1項)。

(2) 登録の欠格事由

- 次のいずれかに該当する者は、仲介事務所を開設登録することができない(法第10条第1項)。
 - ・未成年者
 - ・禁治産者又は準禁治産者
 - ・破産者であって復権を得ない者
 - ・禁固以上の実刑の判決を受け、その刑の執行が終了(執行が終了したものとみなす場合を含む)し、又は刑の執行を受けることがなくなった日から3年を経過しない者
 - ・禁固以上の実刑の執行猶予の宣告を受け、その猶予期間が満了しない者
 - ・公認仲介士資格が取消された後3年を経過しない者
 - ・公認仲介士の資格が停止された者であって、資格停止期間中にある者
 - ・登録の取消事由のうち一部に該当するより事由により仲介士事務所の開設登録が取り消され

た後3年が経過しない者

- ・業務停止処分を受けて廃業申告をした者であって、業務停止期間（廃業にかかわらず進行するものとみなす。）が経過しない者
- ・業務停止処分を受けた仲介業者である法人の業務停止の事由が発生した当時の社員又は役員であった者であって、当該仲介業者に対する業務停止期間が経過しない者
- ・この法に違反して罰金刑の宣告を受けて3年を経過しない者
- ・社員又は役員の中に以上のいずれかに該当する者がいる法人

(3)登録証の交付

- 登録官庁は、仲介事務所の開設登録をした者に対し、仲介事務所登録証を交付しなければならない（法第11条第1項）。

(4)仲介事務所

- 仲介業者は、自分が登録した登録官庁の管轄区域内に仲介事務所を置くものとし、1箇所の仲介事務所のみを置くことができる（法第13条第1項）。法人たる仲介業者は、登録官庁に申告して、その管轄区域外の地域に支部事務所を置くことができる（法第13条第3項）。即ち、支部事務所は、主たる事務所の所在地が属する市（区が設置されていない市をいう）、郡又は区（以下「市・郡・区」という）を除く市・郡・区別に設置するものとし、市・郡・区別に1箇所を超過することができない（法施行令第15条第1項）。仲介業者は、天幕その他移動が容易な臨時的仲介施設物を設置してはならない（法第13条第2項）。
- 仲介業者は、その業務を効率的に遂行するため、他の仲介業者と仲介事務所を共同で使用することができる（法第13条第6項）。

(5)仲介業者と使用人

- 「仲介業者」とは、法により仲介事務所の開設登録をした者をいう（法第2条第四号）。
- 「所属公認仲介士」とは、仲介業者に所属する公認仲介士（仲介業者である法人の社員又は役員であって、公認仲介士である者を含む。）であって、仲介業務を遂行する者及び仲介業者の仲介業務を補助する者をいう（法第2条第五号）。
- 「仲介補助員」とは、公認仲介士でない者であって、仲介業者に所属し、仲介対象物に対する現場案内及び一般事務等仲介業務に関する単純な業務を補助する者をいう（法第2条第六号）。

(6)仲介業者の遵守事項

①使用人の申告と印章登録

- 仲介業者は、所属公認仲介士又は仲介補助員を雇用したり解雇したりしたときは、登録官庁に申告しなければならない（法第15条第1項）。
- また、仲介業者及び所属公認仲介士は、仲介行為に使用する印章を登録官庁に登録しなければならない。登録した印章を変更した場合もまた同じである（法第16条第1項）。そして、仲介業者及び所属公認仲介士は、仲介行為を行うに当たっては、登録した印章を用いなければならない（法第16条第2項）。

②仲介事務所登録証等の掲示

- 仲介業者は、仲介事務所登録証、仲介手数料料率表その他の事項を仲介事務所内の見やすい場所に掲示しなければならない（法第17条）。

③仲介事務所の移転申告

- 仲介業者は、仲介士事務所を移転したときは、移転した日から10日以内に登録官庁に移転事実を申告しなければならない。ただし、仲介事務所を登録官庁の管轄地域外の地域に移転する場合には、移転後の仲介事務所を管轄する市長・郡守又は区庁長に申告しなければならない(法第20条第1項)。

④名称使用

- 仲介業者は、その事務所の名称に「公認仲介事務所」又は「不動産仲介」という文字を使用しなければならない(法第18条第1項)。
- 他方、仲介業者でない者は、「公認仲介事務所」、「不動産仲介」又はこれらに類似する名称を使用してはならない(法第18条第2項)。

⑤休業・廃業の申告

- 仲介業者は、3月を超過する休業(仲介士事務所の解説登録後業務を開始しない場合を含む)、廃業又は休業した仲介業を再開しようとするときは、登録官庁にその事実を申告しなければならない。休業期間を変更しようとするときもまた同じである(法第21条第1項)。
- この場合、休業は6月を超過することができない。ただし、疾病による療養等やむを得ない事由がある場合は、この限りでない(法第21条第2項、法施行令第18条第3項)。

3 | 人材育成、能力開発の仕組み

(1) 明知大学の実務教育

- ソウル市内に所在する私立大学である明知大学が実施している2013年2月の実務教育の概要は次のとおりである。

教育区分：Aコース：集合教育(34時間)

Bコース：(集合教育24時間) + インターネット教育(10時間)

教育日時：2月4~7日、12~15日、18~21日、25~28日(月曜日~木曜日の1日2時間又は3時間)

受講手続：インターネット(www.krefri.com)による事前受付

提出書類：公認仲介士資格証の写し1部、写真2枚、身分証

受講費用：13万ウォン

(2) 韓国公認仲介士協会の教育・研修事業

- 不動産仲介業務を営むには、まず公認仲介士資格を取得し、協会が実施する実務研修を受講し、仲介事務所の開設登録を行ったうえで、当該業務運営が認められる制度となっている。
- 協会の実務研修は、法令上定められた業務要件として位置づけられる一方、1990年台末頃からの急激なパソコンとインターネットの普及を背景に、様々なインターネット講習は知識付与のための教育講座の一環として行われるようになってきている。こうした員他ネット講習の運営は、協会とTV局の連携で行っており、不動産部門専用のケーブルTVチャンネルもある。
- 現在の実務研修は、公認仲介士資格を取得した者に対して行われているが、今後は事前に仲介事務所です1年程度の不動産実務の経験を義務付けし、ある程度不動産実務を理解している者を対象として実務研修を受講させるように改善することが検討されている。このためには、不動産実務を経験させる仲介士事務所自体が、仲介業務を幅広く行っている優良な事務所であればならず、優良な仲介事

事務所(不動産事業者)を選定し、事前経験の受け入れの同意を得て、実施して行く必要がある。

- 韓国の不動産仲介業務においては、契約実務を適切に理解し対処できる能力が益々問われており、実務研修の重要性が高まっている。従って、当該実務研修の充実強化を図ることが、教育上も不可欠であると考えられている。
- 現在、公認仲介士にのみを対象としているこの実務研修も、今後は、補助的な業務を行う事務員にも義務づけていく必要があると考えられている。
- 協会が運営する講習プログラムについては、全て講習の最後の評価(テスト)を行い、効果測定を行っている。講習プログラムは、重要事項説明に関する内容もカバーされている。
- なお、韓国の国会では、法律(公認仲介士の業務及び不動産取引申告に関する報告)の改正が継続審議になっており、名称の変更も含めて、内容が検討されている。
- 韓国公認仲介士協会では、各種の教育・研修事業を実施している。実施予定のものも含め、その内容は次のとおりである。

①事務所開設登録のための実務教育

- 仲介事務所の開設登録を申請しようとする者及び支部事務所の設置申告をしようとする場合の支部事務所の責任者は、登録申請日又は申告日前1年以内に、市長・道知事が実施する実務教育を受けなければならない。ただし、廃業申告後1年以内に仲介事務所の開設登録を再び申請しようとする者は、この限りでない(法第34条第1項)。
- 実務教育は、不動産仲介専門職業人としての職業倫理意識及び不動産関連専門知識を養うための内容により構成し、教育期間は、32時間以上44時間以内とする(法施行令第28条第1項)。
- 実際の教育は韓国公認仲介士協会に委託されている(法施行令第36条第1項)。また、国土海洋部長官、特別市長、広域市長、道知事又は登録官庁は、仲介業者等の資質と業務遂行能力の向上のための研修教育を実施することができる(法第34条第2項)。

図表IV2-7-4 仲介事務所の開設登録手続き概要

| | |
|-------------------|---|
| 人材育成、能力開発プログラムの有無 | あり |
| プログラム名称 | <ul style="list-style-type: none"> ・開設登録実務教育 ・買受申請代理人実務教育 ・専門教育(不動産コンサルタント、土地開発専門教育課程、風水地理、建替え・再開発、不動産仲介専門英語教育など) ・特別講義(スマートフォン仲介活用、高級仲介テクニック・トレーニングなど) |
| プログラム内容 | <ul style="list-style-type: none"> ・本部で受講する座学 ・インターネット教育 ・インターネット講習を受けた上、短期の座学講習を受ける制度もある。 |
| 履修、更新費用 | <ul style="list-style-type: none"> ・開設登録実務教育の場合、13万ウォン 2013年2月2013年第7期実務教育は15万ウォン ・3日間コースの場合、9万ウォン |
| 履修状況 | |
| その他 | |
| HP URL | 韓国公認仲介士協会・教育案内 http://www.kar.or.kr/peduinfo/openedu.asp?sj_idx=1 |

- 協会が実施している実務教育の場合、2013年2月の2013年第7期実務教育の概要は次のとおり。

図表IV2-7-5 実務教育スケジュール事例

| | 日時 | 時間 | 科目 | 講師名・略歴 |
|------------|-------------|-----|---------------|-----------------|
| 25日 (月) | 8:30~9:00 | | オリエンテーション | |
| | 9:00~12:00 | 3 | 不動産仲介コンサルティング | スターシティ・コンサルティング |
| | 12:00~13:00 | | 昼食 | |
| | 13:00~15:30 | 2.5 | 不動産租税実務 | 不動産TV解説委員 |
| | 15:30~18:30 | 3 | 民事実務 | 弁護士 |
| 26日 (火) | 9:00~12:00 | 3 | 不動産創業実務 | 京仁女子大学教授 |
| | 12:00~13:00 | | 昼食 | |
| | 13:00~15:00 | 2 | 不動産土地公法 | カヤ・コンサルタント代表 |
| | 15:00~17:00 | 2 | 登録手続及び仲介業者遵守事 | ソウル市役所土地管理課 |
| | 17:00~18:30 | 1.5 | 不動産取引情報網 | セブンテレビズ不動産コンサル |
| 27日 (水) | 9:00~12:00 | 3 | 模擬現場実習① | ウィンウィン公認仲介士事務所 |
| | 12:00~13:00 | | 昼食 | |
| | 13:00~14:00 | 1 | 模擬現場実習② | 同上 |
| | 14:00~17:00 | 3 | 不動産競売 | |
| 28日 (木) | 9:00~12:00 | 3 | 不動産風水地理 | 仁荷大学教授 |
| | 12:00~13:00 | | 昼食 | |
| | 13:00~16:00 | 3 | 不動産管理分析 | 弁護士 |
| | 16:00~17:00 | 1 | 評価試験 | |
| | 17:00~20:00 | 3 | 不動産登記実務 | 法院公務院教授 |
| | 20:00 | | 修了証配布 | |

②専門教育・実務特講

- 任意の教育・研修課程として実施しているもので、その内容は次のとおりである。これらの専門教育・実務特講は、すべて韓国公認仲介士協会の教室で行われ、時間は 19:00～22:00 である。

図表IV2-7-6 教育課程事例

| 教育課程 | 主要内容 |
|---|--|
| <p>◆実践土地仲介技法特講</p> <ul style="list-style-type: none"> ・2月25日(月)～2月27日(水) ・受講費：9万ウォン ・講師：ノ・ミョンハク(不動産TVニュース解説委員、京熙大学不動産学科教授) | <ul style="list-style-type: none"> ・心理技法の活用 ・土地仲介の実務 ・分野別の土地仲介 |
| <p>◆スマートフォン仲介活用特講</p> <ul style="list-style-type: none"> ・3月6日(水)～3月8日(金) ・受講費：9万ウォン ・講師：パク・ヒョング(韓国ソーシャルメディア振興院理事) | <ul style="list-style-type: none"> ・スマートフォンの基本設定 ・不動産モバイルウェブのサーフィン ・不動産に必ず必要なウェブの活用 |
| <p>◆店舗コンサルティング権利金集中実務</p> <ul style="list-style-type: none"> ・3月11日(水)～3月13日(金) ・受講費：9万ウォン ・講師：イ・インドク(ソウル市役所店舗賃貸借紛争相談委員) | <ul style="list-style-type: none"> ・権利金契約の水準 ・店舗賃貸借契約 ・物件・顧客確保戦略 |
| <p>◆高級仲介技法トレーニング実務特講</p> <ul style="list-style-type: none"> ・3月20日(水)～3月22日(金) ・受講費：9万ウォン ・講師：チェ・スギル(東ソウル大学不動産学科教授) | <ul style="list-style-type: none"> ・契約締結等、高級仲介技法 ・仲介技法集中トレーニング |
| <p>◆土地開発コンサルタント専門教育</p> <ul style="list-style-type: none"> ・3月22日(金)～5月9日(木) ・受講費：30万ウォン ・講師：イ・スンジン | <ul style="list-style-type: none"> ・土地を見る8つの要領 ・投資に相応しい土地を選ぶ8つの要領 ・地目と用途地域の基礎 |
| <p>◆不動産風水地理特講</p> <ul style="list-style-type: none"> ・3月27日(水)～3月29日(金) ・受講費：9万ウォン ・講師：ユ・ジェオク(風水地理士) | <ul style="list-style-type: none"> ・陰陽五行説、正陰正陽法、易の原理 ・陰宅地、陽宅地の選定 ・陽宅の理解 |
| <p>◆「仲介業」インターネット広報技法1日特講</p> <ul style="list-style-type: none"> ・3月29日(金) ・受講費：9万ウォン ・講師：パク・ヒョング(韓国ソーシャルメディア振興院理事) | <ul style="list-style-type: none"> ・不動産広報マーケティング ・不動産キーワードづくり ・仲介ブログ作成 |
| <p>◆不動産節税戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> ・4月3日(水)～4月5日(金) ・受講費：9万ウォン ・講師：チョン・ドンヒョン(税務会計事務所代表理事、崇実大学教授) | <ul style="list-style-type: none"> ・税法の理解 ・減免制度と節税戦略 |
| <p>◆高級不動産実践マスター専門教育</p> <ul style="list-style-type: none"> ・4月8日(火)～6月17日(月) ・受講費：40万ウォン ・講師：チェ・スギルほか9名 | <ul style="list-style-type: none"> ・仲介技法、節税戦略、店舗コンサルティング、実践土地仲介、仲介事故予防、生活風水、インターネット広報、スマートフォン活用など |

③不動産コンサルタント専門教育課程

- 前記専門教育・実務特講のうち不動産コンサルタント専門教育課程の案内文を翻訳した。

図表IV2-7-7 不動産コンサルタントと専門教育課程

*

不動産コンサルタント専門教育課程

「今こそ、不動産仲介業も特性と戦略で勝負しなければなりません。」
あなたの事業経営に自信感を植え付ける
不動産コンサルタント専門教育を選択してください。」

仲介業経営に自信感を失っていますか？今こそ、不動産コンサルタント専門教育課程を通じて自信感を得てください。10週間後、変わった自分を発見することができるでしょう。

| |
|--|
| 2013年3月26日～6月3日／19:00～22:00 (韓国公認仲介士協会3階教育室、ソウル地下鉄2号線奉天駅②・③番出口10m) |
| ホームページ事前予約受理(先着順60名締切) ー受講料:300,000ウォン(教材無料提供) |
| 特典:不動産コンサルタント認証書授与／不動産コンサルティング専門事務所ステッカー提供／不動産コンサルタント専門教育履修者手帳の提供 |
| 講義内容: <不動産コンサルティングの概要及び実務理論> ー不動産の立地・商圈分析 ー不動産の専門管理と不動産仲介業 ー土地開発の分析 ー収益性不動産の市場価値分析 <事例分析及びその他の実務> ー不動産金融論 ー不動産の投資開発の先進事例 ーコンサルティング事例分析 ーコンサルティング報告書の作成及び指導 |
| 講師:ソ・ジンヒョン教授ほか9名 |
| 問い合わせ:韓国公認仲介士協会教育部 02-879-2060 |
