

IV－不動産流通団体等と資格、 研修制度

01 代表的な流通団体等

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 万人を超える⁽¹⁰⁾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で「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)
 - ・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)

(10)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

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) が合併し、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、③会員事業者に対する倫理規定の遵守、④

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、ドイツ全体の絶対所有権フラットの 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⁽¹¹⁾。²²
- 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。
 - ・(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)

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)

- 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:

(11) IVD の組織案内より。

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。
- 会員の分類は、次のとおりである。参与会員(Fellow Member)：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。認定通常会員(Accredited Ordinary Member)：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。通常会員(Ordinary Member)：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。協力会員(Associate Member)：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ソン。系列会員(Affiliate Member)：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。学生会員(Student Member)：17歳以上の個人であって、セールスパーソン・コースを履修中の者。

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

- シンガポール認定仲介業協会(Singapore Accredited Estate Agencies: SAEA)は、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。
- SAEA は、シンガポールで最大の公益不動産団体であり、400を超える不動産仲介業者と 9,000人のセールスパーソンが加盟している。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ている。
- 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している。

5—台灣

- 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「中華民国不動産仲介經紀商業同業公會全國總合會」(中華民国不動産取引業組合全國連合会)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。役員の任期は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年に全日本不動産協会東京都本部と姉妹会提携をしている。

- 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、「不動産経紀業管理条例」が1999年に制定された経緯がある。

■台湾・業界団体の概要

業界団体名	中華民国不動産仲介經紀商業同業公會全國聯合會（中華民国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日に中華民国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「不動産経紀業管理条例」の実施に合わせて、団体名を正式に『中華民国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（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、制度の立案を提出する。 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	台灣省不動產仲介經紀業商業同業公會(台灣省不動產取引組合)
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	各县、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、不動産取引業界の証書更新講習、発給等々連の業務を行う。
資産規模	未公開
HP URL	http://www.twrealty.com.tw/

業界団体名	社團法人台灣不動產投資協會 Taiwan CCIM Association。(社團法人台湾不動產投資協會)
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。 外籍員会員：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(アメリカ本会年会費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	全米不動産投資家認定証書を取得しようとすると、会員のサポートし、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、当金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

業界団体名	中華民國不動產經紀人協會(中華民國不動產引取主任者會)
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	不動產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	不動產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	不動產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。 不動產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、厚生関連の思案、推進を担う。
資産規模	未公開
HP URL	http://www.realtor.org.tw/a/

6—中国（上海）

- 上海市房地産經紀行業協会の事務所は、上海房地産交易中心（地方登記所）ビル内にある。同協会は、1996年に設立された、上海における房地産經紀人（日本の宅地建物取引主任者に当たる）、房地産經紀行業（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い、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。

- 房地産經紀(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。今回の訪問にあたり、協会から明確な理由は説明されなかったが、需給調整を図っているような印象を受けた。

7—韓国

- 韓国公認仲介士協会は、韓国における不動産取引業務従事者を育成し、不動産取引業務の一層の充実と健全化を図るために2007年11月に創設され、2012年末現在、約8万4千人が登録している。

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〕 (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]<ul style="list-style-type: none">・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) 16 部</p> <p>〔行政関与〕 「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 不動産流通業等の資格・研修制度

1—アメリカ

1 | 公的免許取得・開業の要件

(1) ニューヨークの場合

- 不動産仲介業を営むためには、州政府による次のいずれかの公的免許の取得が必要である。連邦及び州が出題した試験に合格しなければ免許は取得できない。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が70%以上で合格となる。
 - ・不動産仲介事業者免許 (Associate Broker License) : 不動産仲介業者個人もしくは事業者(個人会社やパートナーシップ、有限会社、株式会社)としてビジネスを行うための公的免許である。自分自身が個人で不動産仲介業を行うか、他の不動産仲介事業者 (Associate Broker)と共同で働くか、不動産仲介営業者 (Sales Person) を雇用・管理しビジネスを行うための免許である。
 - ・不動産営業免許 (Sales Person License) : 認可済み不動産仲介事業者 (Licensed Broker) の下で仲介業務を行う営業者の公的免許である。認可済み不動産仲介事業者の管理の下で業務を行う必要がある。
- 資格試験の要件は次の通り。
 - ・不動産仲介事業者免許 (Associate Broker License) : 受験資格は、20歳以上の米国市民または永住者として米国内で働く許可を得ている者であること、認定教育機関 (License School) にて 120 時間の講習 (仲介営業者の際の 75 時間 + 事業者分追加 45 時間) を受け修了試験に合格していること、仲介営業者 (Sales Person) として 2 年以上働くか、不動産業界にて 3 年以上の業務経験を持ち、その経験値として 3,500 ポイント以上を有することである。
 - ・不動産仲介営業者免許 (Sales Person License) : 受験資格は、18歳以上の米国市民または永住者として米国内で働く許可を得ていること、認定教育機関にて 75 時間受講し修了試験に合格していることである。
- 資格取得のための費用: 認定教育機関の受講費用は、学校により異なるが、仲介事業者 (Broker) で \$350 程度から、仲介営業者 (Sales Person) で \$400 からである。州の受験費用は \$15。免許申請費用は仲介事業者で \$150、仲介営業者は \$50 である。
- 仲介事業者と仲介営業者は共に 2 年毎に免許を更新する必要がある。22.5 時間の継続教育を完了し、更新費用は仲介事業者で \$150、仲介営業者は \$50 である。
- 開業のための要件は、商号と住所を提出し、認可を受けることである。

(2) カリフォルニア及びハワイの場合

- 不動産仲介業者になるためには、連邦及び州が出題した試験に合格し免許を取得する必要がある。連邦及び州(130問中80問が連邦、50問が州)の問題で、不動産仲介営業者 (Sales Person) は各セクション 70% 以上、不動産仲介事業者 (Broker) は各セクション 75% 以上で合格となる。
 - ・不動産仲介業法人免許 (Brokerage License)
 - ・不動産仲介業個人免許 (Broker License)

- ・不動産仲介営業者免許 (Sales Person License)
- 資格試験の要件は次の通り。受験費用は仲介事業者で\$95、仲介営業者は\$60(ハワイはいずれも\$63)。許可申請費用は仲介事業者で\$300、仲介営業者は\$245(ハワイはいずれも\$25)である。そのほか指紋認証登録費としてカリフォルニアでは\$45 がかかる。
 - ・不動産仲介事業者 (Broker) : 受験資格は、18歳以上、試験日に米国市民または永住者として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) が認可した免許取得前講習 (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 年間を仲介営業者としてフルタイムで勤務していることである。
 - ・不動産仲介営業者 (Sales Person) : 受験資格は、試験日に 18 歳以上であること、試験日に米国市民または永住者として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、NAR の認可した免許取得前講習 (Pre-license School、オンラインも有) に 60 時間通い終了証を得ることである。
- 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(ハワイは 20 時間)を完了する必要がある。更新費用は仲介事業者で\$300、仲介営業者は\$245(ハワイはいずれも\$25)。各学校により異なるが仲介営業者のための講習費用は\$500 程度、仲介事業者は\$1,000 程度が一般的である。
- 開業の要件は、商号と住所の登録用紙に、カルifornia 州・ハワイ州でビジネス登録した証明 (Good Standing) を付けて申請し、認可を受けることである。

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

New York Real Estate Pre License Course

Launch Your New York Real Estate Career With America's #1 Online School
Everything You Need to Become a Real Estate Agent

75hr "Basic" Package \$198
Includes:
1. 75 Hr Salesperson Qualifying Course
2. Real Estate MathMaster

75hr "The Works" Package \$249
Includes:
1. 75 Hr Salesperson Qualifying Course
2. Real Estate MathMaster
3. New York Exam Prep

75hr "The Works Deluxe" \$299
Includes:
1. 75 Hr Salesperson Qualifying Course
2. Real Estate MathMaster
3. New York Exam Prep
4. NY Real Estate for Salespersons
*For supplemental reference only

Featured Packages

California Real Estate Pre License Course

Launch Your California Real Estate Career With America's #1 Online School
Everything You Need to Become a Real Estate Agent

135hr "Basic" Package \$99
Includes:
1. CA 45hr Principles Course (eBook)
2. CA 45hr Practice Course (eBook)
3. CA 45hr Finance Course (eBook)
4. Starting & Succeeding in Real Estate (eBook)
5. MathMaster Course (online)
6. Language of California Real Estate (eBook)
7. National Exam Prep (online)
8. California Exam Prep (eBook)

135hr "The Works" Package \$179
Includes:
1. CA 45hr Principles Course (eBook & eBook)
2. CA 45hr Practice Course (eBook & eBook)
3. CA 45hr Finance Course (eBook & eBook)
4. Starting & Succeeding in Real Estate (eBook)
5. MathMaster Course (online)
6. Language of California Real Estate (eBook)
7. National Exam Prep (online)
8. California Exam Prep (eBook)

135hr "The Works Deluxe" \$239
Includes:
1. CA 45hr Principles Course (Book & eBook)
2. CA 45hr Practice Course (Book & eBook)
3. CA 45hr Finance Course (Book & eBook)
4. Starting & Succeeding in Real Estate (eBook)
5. MathMaster Course (online)
6. Language of California Real Estate (eBook)
7. National Exam Prep (online)
8. California Exam Prep (eBook)

Featured Packages

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)の人材育成と教育事業の内容

- NAR はシカゴ本拠を中心に次の様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会員に提供し、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 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修得プログラム (MRE) で、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 NAR による最上位の認定プログラムである。

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以降はその一部の概要である。

図表IV2-1-2 NAR の継続教育プログラムウェブサイト

The screenshot displays the homepage of the REALTOR University website. At the top, there's a navigation bar with links for 'Master of Real Estate', 'RU Canada', 'Library', and 'REALTOR® University Marketplace'. On the right of the header are social media sharing icons and a 'Get Support' button.

The main content area features several promotional boxes:

- e-PRO® Certification Program Day 1/Day 2 Bundle**: Describes the program as providing Internet marketing and social media theory with practical suggestions for implementation. It highlights how students learn to interact with their markets and position themselves as trusted advisors.
- MAY SPECIALS**: Offers a 25% discount on the e-PRO® CERTIFICATION COURSE.
- Coaching Center**: Promises to increase performance levels by 20% or more through coaching by industry leaders like Joann Fossland.
- Key Designations and Certifications**: A list of professional designations including Accredited Buyer Representative (ABR®), Certified International Property Specialist (CIPS®), NAR's Green Designation, Seniors Real Estate Specialist (SRES®), At Home With Diversity, BPOs: The Agent's Role in the Valuation Process, e-PRO® Certification Program, Resort & Second-Home Property Specialist, and Short Sales & Foreclosure Resource (SFR®).

On the left side, there are sections for 'Online Courses' (showing the e-PRO course interface), 'Webinar Center' (with a laptop icon), and 'Video Center' (with a video camera icon). The bottom right corner has a 'Notify Me!' button.

図表IV2-1-3 NARによる継続教育プログラム

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

- ③買手側認定仲介業者 (Accredited Buyer's Representative: ABR®) : 買い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れる人材を育成する（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）。そのプログラムの一部を構成する「土地仲介の基礎」(Land 101 Fundamentals of Land Brokerage) は12時間講習で295ドルである。
- ⑤認定商業投資人 (Certified Commercial Investment Member: CCIMsm) : 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、CCIM Instituteを通じて行われるプログラムである。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は各国の投資市場をカバーする不動産投資講座を設けており、現在は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・意志決定分析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である。

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®)

The screenshot displays the CIPS Online Learning library interface. On the left, there are six course thumbnails with their names and prices:

- CIPS - アジア/太平洋、国際不動産 價格: 147.00ドル(USD)
- CIPS - ヨーロッパと国際不動産 價格: 147.00ドル(USD)
- CIPS - グローバル不動産: ローカル市場 價格: 147.00ドル(USD)
- CIPS - グローバル不動産: 取引ツールコース 價格: 147.00ドル(USD)
- CIPS - 米州、国際不動産 價格: 147.00ドル(USD)
- CIPS: 米国不動産のビジネス 價格: 147.00ドル(USD)

On the right, there is a blue-themed login form with fields for 'メール' (Email), 'パスワード' (Password), and a 'Login' button. Below the form are links for 'パスワードをお忘れ' (Forgot Password) and '新しいユーザーはここに登録' (New User Registration). At the bottom right is a green 'Quick Links' bar containing icons for '認定コース' (Certified Courses) and '指定コース' (Designated Courses).

(資料) <http://www.learninglibrary.com/AspDotNetStoreFront70/c-81-certified-international-property-specialist-cips.aspx>
をChromeの画面自動翻訳で表示したもの。

- ⑦認定不動産管理者 (Certified Property Manager: CPM®) : 略
- ⑧認定不動産仲介管理者 (Certified Real Estate Brokerage Manager: CRBsm) : 略
- ⑨認定居住物件スペシャリスト (Certified Residential Specialist: CRS) : 略
- ⑩不動産カウンセラー (Counselor of Real Estate: CRE) : 事業不動産の国際的な投資機会に対し卓越した専門性を有する個人カウンセラーで、公称資格を有する者は世界に1,100人のみ。

2—イギリス

- イギリスでは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、独自の講習・試験制度と公認資格体系を設け、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。

1 | 全国不動産仲介業協会(NAEA)による講習・試験制度

- ・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らず、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らず、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。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。

- ・居住用不動産賃貸・管理 (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

- ・居住用不動産販売 (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

- ・商業用不動産仲介業 (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

- ・不動産オークション (Real Property Auctioneering) :

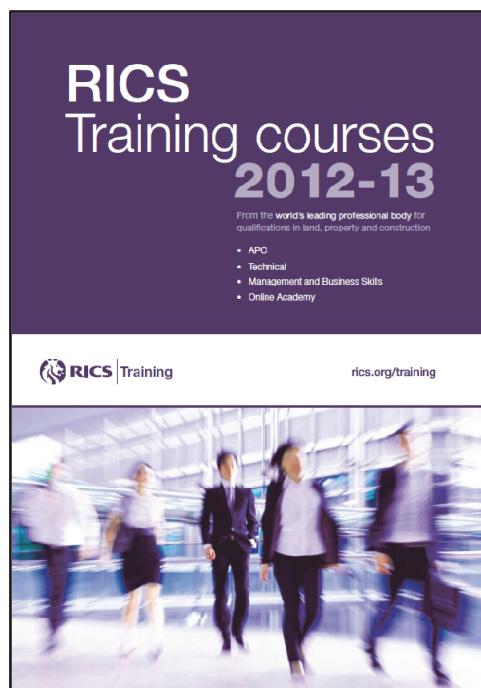
Level-3 Technical Award 教材 220 ポンド、試験 50 ポンド

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、非常に多様な研修コースを提供し、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	23
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
Ska Rating foundation course	28
Ska 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
NEC3 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
BS9999:2006 – 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	58
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
BS9999: the concept	67
BS9999: 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、ファシリティー・マネジメントなど、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 会員資格を維持し、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）
 - 規準を構成する 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の最大化 (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(2012 年)

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	①不動産仲介業者向け電話営業の講習プログラム 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。 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。 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。
履修費用	①非会員 295 ユーロ、会員 265 ユーロ ②2,950 ユーロ ③1,190 ユーロ ④1,190 ユーロ
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

SEMINARPROGRAMM 2012 ivd
2. Halbjahr



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

Marktkenntnis. Erfahrung. Sicherheit. Netzwerk.

Logos at the bottom:

- ivd: Immobilienverband Deutschland IVD
- Eigentliche Immobilien Akademie Saarbrücken e.V.
- Deutsche Immobilien-Akademie an der Universität Freiburg GmbH
- DIA: Deutsche Immobilien-Akademie an der Universität Freiburg GmbH

図表IV2-3-3 IVD West による 2013 年セミナー予定表

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	Wörstadt
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	Grundlegenseminar: Professioneller Aufbau eines Maklerbüros	Stephan Schloemer	Köln
4	Do, 21.03. 2013	10:00 - 17:00 Uhr	Telefontraining	Sascha Barfritzk	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 Verkaufsprychologie des Immobilienmaklers	Klaus Baumann	Bonn
7	Di, 25.04. 2013	10:00 - 17:00 Uhr	Nachbaustreit u. WEG Reform, Gewerbeimmobilienrecht	RA Dr. Hans R. Horst	Köln
9	Di, 07.05. 2013	10:00 - 13:00 Uhr	Modernisierung im Bestand - rechtliche Aspekte der Immobilienanleihe in der Wohnraummitte	RA Hans-Ulrich Niepmann	Bonn
8	Di, 07.05. 2013	14:00 - 18:00 Uhr	Nutzen und Risiko von Wärmedämmmaßnahmen - Dämmen im Altbau mit VermiBau und Augenmaß	Otfried Becker	Bonn
10	Di, 14.05. 2013	14:00 - 18:00 Uhr	Brandabschutz im Rahmen der Verwaltertätigkeit Aktuelle Rechtsprechung im Mietrecht	RA Stefanie Meyer	Wörstadt
11	Di, 28.05. 2013	09:00 - 14:00 Uhr	ADAC Fahrerlehrertraining		Weil am Rhein
12	Di, 11.06. 2013	10:00 - 17:00 Uhr	Immobilien Einkaufstraining	Werner Schölgens	Köln
13	Di, 18.06. 2013	10:00 - 17:00 Uhr	Wettbewerbsrecht und Anzeigenwerbung	Rudolf Koch	Bonn
14	Di, 25.06. 2013	10:00 - 17:00 Uhr	Grundlagen d. Wertermittlung	Stephan Schloemer	Bonn
15	Di, 02.07. 2013	10:00 - 17:00 Uhr	Rhetoriktraining	Michael Ehlers	Wörstadt
16	Do, 11.07. 2013	10:00 - 14:00 Uhr	Homestaging	Brigitte Bennink	Köln
17	Di, 16.07. 2013	14:00 - 18:00 Uhr	Rechts sichere Formulare und Geschäftsbedingungen für Makler	RA Wolfgang Lehner	Wörstadt
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	Personlichkeitsentwicklung	Katja Gerves	Hilden
20	Di, 17.09. 2013	14:00 - 18:00 Uhr	Mieterhöhung	RA Peter Geißler	Wörstadt
21	Do, 19.09. 2013	10:00 - 17:00 Uhr	Professionelle Auftragsakquisition-Farming	Prof. Dr. Stephan Kippes	Hilden
22	Di, 26.09. 2013	10:00 - 17:00 Uhr	Neue Geschäftsfelder für Makler und Verwalter	Prof. Dr. Volker Eichener	Schwerte
23	Di, 03.11. 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 Wilhoit	Wörstadt

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

Kosten für	für Mitglieder	Incl. MwSt.	Nicht-Mitglieder	Incl. MwSt.
Tagesseminare	185,00 €	232,00 €	275,00 €	327,50 €
Folgeteilnehmer	170,00 €	202,30 €	250,00 €	297,50 €
Halbtagesseminare	85,00 €	101,15 €	130,00 €	154,70 €

(資料) IVD

- IVD による図表IV2-3-1～2-3-3 のような講習プログラムの運営に加え、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)からなる新しい不動産学制度が導入されている。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)が設立された。IVD は同センターと連携し、継続教育を通じて不動産仲介業者等の質的向上を目指すと共に、修士号授与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。同センターは研究機関としても機能しており、IVDからの調査研究を受託し実施している。
- 不動産学センターの創設メッセージには、「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等において、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、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創設し、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事業所としての税務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、商業登記がある(組織形態により手続きは多少異なる、この場合は有限会社の場合)。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・ビジネスを行う場合も同様である。

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	国の法定資格
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	<ul style="list-style-type: none">コース受講費(開催校によって異なるが S\$800 前後)CEA への新規登録費用 S\$230、更新の場合は S\$ 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、図表IV2-4-2 の要件と手続きが必要である。

図表IV2-4-2 開業までに必要な要件・手続き

必要条件	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)となり得る人材の指定が必須。 (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、下記 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。 書面とともに、 <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)S\$107 の小切手を CEA へ提出。 不動産業者として活動するために最低でも RES が必須条件。これがないと単独での案内業務等も不可。
保険、預託金必要性・内容	Professional Indemnity Insurance への加入
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。

②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/cpd_development.html

2 | The Institute of Estate Agents (IEA)

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

- CEAにセールスパー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S\$834.60(税別)、非会員はS\$1,048.60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S\$1,498、非会員はS\$1,712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
- ・不動産仲介業者のためのイメージづくり、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

5—台灣

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IV2-5-1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(経紀人) ※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)
資格取得の為の試験以外の要件	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(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1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。
資格取得の為の費用・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、かつ申し込み条件に満たす外国人のみ申し込む可能。 2012年11月時点に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://wwwc.moex.gov.tw/ その他: 不動産經紀業資訊系統 http://pri.land.moi.gov.tw/realestate_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(経紀営業員) ※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。
資格取得の為の試験以外の要件	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。
資格取得の為の費用・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/realestate_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)
資格取得の為の試験以外の要件	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。
資格取得の為の費用・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む可能。 2012年11月時点に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://wwwc.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

(資料) スターツ・コードレーション台湾作成。

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)
資格取得の為の試験以外の要件	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。
資格取得の為の費用・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む可能。 2012年11月時点に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://wwwc.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

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ぬとされている。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ぬとされている。 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

6—中国（上海）

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、国務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。
- 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。
- 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)。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。
- 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ず、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。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、事業者が公司の場合は各々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、房地産經紀人(全国房地産經紀人及び地方により房地産經紀人協理)という資格が必要となる(図表IV2-6-1)。

図表IV2-6-1 不動産仲介業等の資格取得要件

房地産估価師（不動産鑑定士）	全国房地産經紀人	房地産經紀人協理（不動産仲介補佐）
管理機関：中国住房和城鄉建設部	管理機関：中国住房和城鄉建設部	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、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、不動産仲介業に従事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?ImCode=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。
 - 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。
 - 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 房地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。

7—韓国

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)、同時に用うることもできる(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)。
- なお、1985年の第1回以降、試験は年に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年と1992年、1994年、1996年及び大不況になった1998年は実施されていない。
- 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
- 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。

(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(法人にあっては、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

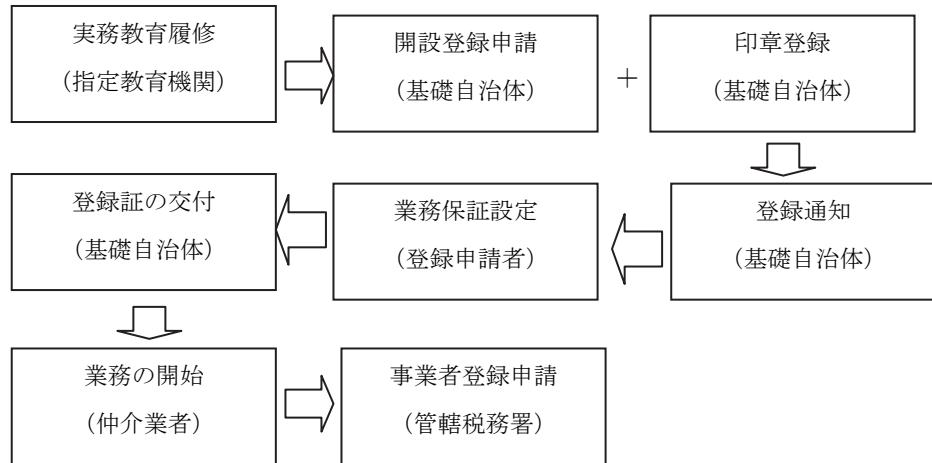
- 韓国では、仲介業を営もうとする場合、仲介士事務所の開設登録を基礎自治体の長(市長・郡守・区庁長)に申請しなければならない。仲介士事務所には、個人事務所と法人事務所の2つの形態があり、個人事務所の開設は、国家資格である公認仲介士(日本の宅地建物取引主任者に当たる)が代表者として行わなければならないが、法人事務所の場合、代表者が公認仲介士である必要はない。ただし、開設登録に際しては、仲介士事務所の代表者が事前に実務教育を履修しなければならない。つまり、実務教育の受講対象者は、仲介士事務所(個人事務所)の開設登録を申請しようとする公認仲介士と、仲介士事務所(法人事務所)の開設登録を申請しようとす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	<p>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</p> <p>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、傳貢、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</p> <p>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、傳貢、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</p>
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	<p>[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</p>
保険、預託金の必要性及び内 容	<p>[仲介業務共済事業] 協会は、仲介業者の損害賠償責任を保障するため、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%</p>
開業時の義務	<p>(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。</p> <ol style="list-style-type: none"> 商業用建築物及び住宅の賃貸管理等不動産の管理代行 不動産の利用、開発及び取引に関する相談 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 商業用建築物及び住宅の分譲代行 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 <p>(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。</p> <p>(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。</p> <p>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。</p> <p>(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。</p> <p>(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。</p>
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に基づく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
 - 破産者であつて復権を得ない者
 - 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つて、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の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) 仲介業者と使用者

- 「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 4 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 5 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 6 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）。
- 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 年台末頃からの急速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いる。こうしたインター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 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なければならず、優良な仲介事務所(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
H P 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	セブンテルビズ不動産コンサル
27日 (水)	9:00~12:00	3 模擬現場実習①	ワインワイ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
◆実践土地仲介技法特講 ・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）	・心理技法の活用 ・土地仲介の実務 ・分野別の土地仲介
◆スマートフォン仲介活用特講 ・3月6日（水）～3月8日（金） ・受講費：9万ウォン ・講師：パク・ヒヨング（韓国ソーシャルメディア振興院理事）	・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
◆店舗コンサルティング権利金集中実務 ・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）	・権利金契約の水準 ・店舗賃貸借契約 ・物件・顧客確保戦略
◆高級仲介技法トレーニング実務特講 ・3月20日（水）～3月22日（金） ・受講費：9万ウォン ・講師：チエ・スギル（東ソウル大学不動産学科教授）	・契約締結等、高級仲介技法 ・仲介技法集中トレーニング
◆土地開発コンサルタント専門教育 ・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	・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
◆不動産風水地理特講 ・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）	・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
◆「仲介業」インターネット広報技法1日特講 ・3月29日（金） ・受講費：9万ウォン ・講師：パク・ヒヨング（韓国ソーシャルメディア振興院理事）	・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
◆不動産節税戦略 ・4月3日（水）～4月5日（金） ・受講費：9万ウォン ・講師：チョン・ドンヒヨン（税務会計事務所代表理事、崇実大学教授）	・税法の理解 ・減免制度と節税戦略
◆高級不動産実践マスター専門教育 ・4月8日（火）～6月17日（月） ・受講費：40万ウォン ・講師：チエ・スギルほか9名	・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、変わった自分を見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）
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> －不動産の立地・商圈分析 －不動産の専門管理と不動産仲介業 －土地開発の分析 －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> －不動産金融論 －不動産の投資開発の先進事例 －コンサルティング事例分析 －コンサルティング報告書の作成及び指導
講師：ソ・ジンヒヨン教授ほか9名
問い合わせ：韓国公認仲介士協会教育部 02-879-2060
