

不動産コンサルティングに 関わる海外調査

報告書（概要版）

2013年3月

公益財団法人 不動産流通近代化センター

はじめに

平成 24 年は、不動産コンサルティング技能登録制度発足 20 年の節目の年にあたり、これを機に名称を「公認不動産コンサルティングマスター」へ変更し、受験資格の拡大、更新制度の見直し等を行った。同時に、世界各国の不動産コンサルティング事情、教育制度の実態についての最新情報の蓄積を図り、今後の我が国の不動産コンサルティングの発展に向け、当センターに求められる役割を展望したいと考えた。

本報告書は、以上の趣旨を踏まえ、下記概要にて実施した調査の成果を取りまとめたものである。

【調査概要】

1. 目的

- (1) 海外各国の不動産業態と日本との相違点、不動産流通の仕組み、不動産流通業に必要な資格、制度に取り込める項目、不動産流通業に対する行政の関与などを把握する。
- (2) 上記の調査の中で、今後の不動産コンサルティング技能登録事業において、当資格の位置づけの向上を目的としたコンサルティング業務の実態調査および当制度に取り込める項目・ビジネス形態等の調査を行う。
- (3) 調査結果は今後の不動産コンサルティング技能登録事業の方向性検討に活かすものとする。調査結果は報告書として取り纏め、広く周知する。

2. 調査対象国

アメリカ（ロサンゼルス・ラスベガス・ニューヨーク・ハワイ）・イギリス・ドイツ・台湾・上海・シンガポール・韓国

3. 調査方法

既存文献を収集し、各国別に調査事項の内容を整理し、不明分を現地調査にて補完する。

【調査体制】

- ・全体統括： 明海大学中城康彦教授
- ・エリア統括 欧米： (株)ニッセイ基礎研究所 篠原二三夫室長
アジア： 日本大学周藤利一教授（肩書は当時）
- ・調査項目と方法： 主に既存資料中心の調査の後、現地調査を通じて調査事項を確認し、併せて現地不動産の視察、現地業界団体等とのミーティングを行う。

| | | |
|-------------------------|---|--|
| ①各国の不動産市場の動向 | (株)ニッセイ基礎研究所(一般状況、住宅市場の現状等) | |
| ②各国の不動産関係制度 | 韓国(ソウル)、台湾(台北)、中国(上海)、シンガポールの4カ国4都市を調査。 | 日本大学周藤利一教授 アジア各国の現地調査に参加。主に各国の不動産関係制度、業界団体、仲介業の資格・開業・研修制度、不動産コンサルティング・ビジネスの状況について調査を担当。特に韓国(ソウル)の取引の仕組み、シンガポールにつき詳しく調査。 |
| ③不動産流通団体等と資格・研修制度 | アメリカ(ニューヨーク、ロサンゼルス、ホノルル)、ドイツ(デュッセルドルフ)、台湾(台北)、中国(上海)、シンガポールの7拠点にて調査。 | スターツ・コーポレーション株式会社 主に7拠点の住宅取引の仕組みと業界団体、資格・開業・研修制度について調査を担当。また、現地事務所を通じて、現在の市況について情報を提供すると共に、7拠点で物件視察に協力。 |
| ④不動産コンサルティング・ビジネスの現状と今後 | アメリカ(ニューヨーク、ワシントンDC、ロサンゼルス、ラスベガス、ホノルル)、イギリス(ロンドン)、ドイツ(ベルリン、デュッセルドルフ)の3カ国8都市を調査。 | (株)ニッセイ基礎研究所 欧米各国の現地調査に参加。主に各国の不動産関係制度、業界団体、仲介業の資格・開業・研修制度、不動産コンサルティング・ビジネスの状況について調査を担当。ワシントンDCとロンドン、ベルリンの物件視察に協力。加えてアジア各国を含めて追加調査と全体のまとめを担当。 |

現地調査においては、不動産流通業に必要な資格、人材育成・能力開発の仕組みの調査に加え、現地の流通物件視察も精力的に行った。税制の違い等のため、我が国で行われている「相続コンサル」はあまり行われていなかったが、各国とも様々なコンサルティングを行うことにより、顧客の信頼を掴む努力を行い、多くの場合は仲介手数料の形でフィーを収受している。

本調査が、不動産業界、不動産コンサルティングマスターの方に対し、ビジネスチャンスのヒントを提供できれば幸であり、当センターも更なる教育研修システムの充実を図り、不動産コンサルティングの発展に尽力していきたい。

最後に、中城教授、周藤教授、篠原氏、スターツ・コーポレーション株式会社の皆様をはじめ、現地でご協力いただいた沢山の方々に心からの御礼を申し上げます。

平成 25 年 3 月

公益財団法人 不動産流通近代化センター

目 次

はじめに

I－海外調査の実施状況

| | |
|---------------|---|
| 01 欧米調査..... | 3 |
| 02 アジア調査..... | 4 |

II－各国の不動産市場の動向

| | |
|-----------------------|----|
| 01 各国市場と視察物件..... | 9 |
| 02 各国の不動産に対する考え方..... | 28 |

III－各国の不動産関係制度

| | |
|----------------|----|
| 01 アメリカ..... | 37 |
| 02 イギリス..... | 41 |
| 03 ドイツ..... | 44 |
| 04 シンガポール..... | 47 |
| 05 台湾..... | 50 |
| 06 中国(上海)..... | 52 |
| 07 韓国..... | 55 |

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..... | 61 |
| 02 不動産流通業等の資格・研修制度..... | 67 |

V－不動産コンサルティング・ビジネスの現状と今後

| | |
|-----------------------------|-----|
| 01 不動産コンサルティング・ビジネスの現状..... | 95 |
| 02 不動産コンサルティング・ビジネスの今後..... | 103 |

| | |
|----------------------------------|-----|
| むすびにかえて～不動産コンサルティングの発展に向けて～..... | 107 |
|----------------------------------|-----|



Ⅰ ー 海外調査の実施状況

01 欧米調査

(1)調査1:アメリカ(ロサンゼルス・ラスベガス・ホノルル)

- 2月10日(日) 15:45 成田発・同日 08:45 ロサンゼルス着
11:45 ロサンゼルス発・12:58 ラスベガス着
- Sanwa Enterprise, Inc. 藤本章氏と打ち合わせ
 - RSVP社 Ms Tomoe Tajima 氏 (Realtor) と面談、市内物件視察を実施。
- 2月11日(月) 13:45 ラスベガス発・14:54 ロサンゼルス着
- Bank of the West, Mr. Hidemi Noguchi, Vice President 面談
 - McIntire Real Estate 訪問、Mr. Joshua W. McIntire 及び Ms Alice Fujimoto と面談、Pasadena の物件を視察
- 2月12日(火)
- スターツ・パシフィック社訪問、丸尾智子氏と面談、物件視察。
 - カリフォルニア・リアルター協会 (CAR) 訪問、Mr. Oscar Wei, Senior Research Analyst 及び Ms Fatima Sogueco と面談
- 2月13日(水) 08:40 ロサンゼルス発・12:40 ホノルル着
- スターツ・インターナショナル・ハワイ社代表、畑華子氏と面談
市内コンドミニアム物件を視察
 - Fidelity National Title & Escrow of Hawaii 社、Ms Izumi Sawa, Assistant Vice President, Escrow Officer 及び Ms Alicia Kinoshita, Escrow Coordinator / Sales Associate と面談
- 2月14日(木) 10:25 ホノルル発、5日(金) 15:25 成田着

(2)調査2:アメリカ(ニューヨーク・ワシントン DC)、イギリス(ロンドン)、ドイツ(デュッセルドルフ・ベルリン)

- 2月27日(水) 11:00 成田発・同日 09:30 ニューヨーク着
- スターツ・ニューヨーク・リアルティ社、植木邦夫氏 (国際事業部営業企画室室長、ニューヨーク担当) 及び山本紗帆氏、Sales Assistant と面談、マンハッタンの物件を視察
- 2月28日(木) ニューヨーク 10:00 発ワシントン DC 12:45 着 (AMTRAK 利用)
- 全米リアルター協会 (NAR) 訪問、Dr. Jed Smith, Managing Director, Quantitative Research 及び Ms Scholastica (Gay) D. Cororaton, Research Economist と面談
- 3月1日(金)
- 佐藤ロミ氏 (Realtor) 案内により DC 市内の物件を視察
18:40 ダレス DC 発
- 3月2日(土) 06:55 ロンドン着
- ロンドン市内西部テムズ河岸、Fulham Reach の再開発物件 (コンドミニアム) 及び市内三菱地所の再開発物件等視察
- 3月4日(月)
- 英国王立チャータード・サーバイヤーズ協会 (RICS) 訪問、Mr. Peter King, Global Residential Director と面談
 - Savills (不動産業者) 訪問、Ms Yolande Barnes, the Head of Savills World Research 及び Mr. Paul Tostevin, Associate, Residential Research, Ms

Lucy Greenwood, Analyst, Residential Research と面談

- Cluttons LLP 訪問、Mr. Bill Siegle, the Senior Partner, 及び Mr. Ross Owen, Chief Executive and the Head of the Investment & Fund Management team、Mr. James Hyman, Partner, Residential Sales, Mr. Malcolm Chumbley, the Head of the UK Development Agency と面談

3月5日(火) 12:40 ロンドン発・15:00 デュッセルドルフ着

- スターツ・ドイツ会社訪問、岡田敦所長、太田利奈氏、斉藤愛一郎氏と面談

3月6日(水) 10:30 デュッセルドルフ発・11:40 ベルリン着

- Engel & Völkers (不動産業者) 訪問、Ms Anne Riney, Office Manager と面談、同社案内により市内投資物件を視察

3月7日(木) ● ドイツ不動産連盟 (IVD Bundesverband) 訪問、Ms Sun Jensch, IVD 連邦事業部長 (Bundesgeschäftsführerin) 及び Center for Real Estate Studies, Mr. Peter Biegler 氏と面談

15:05 ベルリン発・16:30 ウィーン着

3月8日(金) ● ウィーン市内視察、9日 13:10 ウィーン発、10日(日) 08:25 成田着

02 アジア調査

(1) 調査3: シンガポール

1月20日(日) 成田発・シンガポール着

- 1月21日(月) ● スターツシンガポール訪問、井上真弓代表と面談、物件視察
- The Institute of Estate Agents (IEA) 訪問、Mr. Jeff Foo, President Chairman, International Affairs 及び Ms Wong Treacey, Executive Director と面談

1月22日(火) ● Jpore Estate Pte Ltd 訪問、高橋一匡氏 Senior Marketing Director、小引順子氏 Sales Manager と面談

- Singapore Accredited Estate Agencies (SAEA) 訪問、Mr. Sunny Lee, Chief Executive Officer と面談

1月23日(水) シンガポール発・成田着

(2) 調査4: 台湾(台北)

1月27日(日) 10:45 羽田発・11:30 台北着、市内視察

- 1月28日(月) ● 台北市不動産仲介經紀商業同業公會訪問、理事長、郭子立氏、公共關係委員會主任委員、張欣民氏、副總幹事、許秀如氏と面談

- スターツ台湾社訪問、総経理、金井由起子氏、副総経理、桜井俊平氏、日系営業部、沈暉燁氏と面談、物件視察

1月29日(火) ● 市内視察 (台北 101 他)

16:00 台北発・19:50 羽田着

(3)調査5:中国(上海)

2月21日(木) 09:15 羽田発・11:45 上海着、市内視察

- 2月22日(金)
- スターツ・コーポレーション上海支店訪問、中国統括執行役員、松田茂之氏、法人営業部、沈剛氏、社宅代行部、矢野数馬氏と面談、物件視察
 - 上海市房地產經紀行業協會訪問、常務副会長、方晨(Fang Chen)氏、副秘書長、孟昭国(Meng Zhaoguo)氏、主任、楊玲娟(Yang Ling Juan)氏と面談

2月23日(土) ● 市内・物件視察
13:05 上海発・16:45 羽田着

(4)調査6:韓国(ソウル)

2月27日(水) 09:45 羽田発・12:15 金浦着

- カンナム不動産コンサルティング訪問、ナム・ジョンウ社長と面談
- 崇実サイバー大学、金学煥(キム・ハクファン)教授動向(27日及び28日)

2月28日(木) ● 韓国公認仲介士協会訪問、李会長、チュ教育部長、パク秘書室長、チェ研究課長と面談

- レオパレス21訪問、西片海外営業部長他と面談

3月1日(金) 16:30 金浦発・18:35 羽田着



II – 各国の不動産市場の動向

01 各国市場と視察物件

1—アメリカ市場の動向

- アメリカの住宅市場では 2006 年中頃以降からバブルが崩壊し、住宅価格は下落に転じ、住宅着工や取引が著しく減少した経緯がある。住宅ローン破綻者が急増し、差押え開始件数は累積で 554 万件（2004 年～2008 年第 2 四半期末実績）、同左期末で差押え手続中の物件は 152 万件という規模となり、住宅価格は強い下落圧力を受けた。差押えの増加や価格の下落は、地域コミュニティや固定資産税を主たる財源とする地方自治体の経営にも影響を与え、金融システムの混乱は、家計やコミュニティという最小単位から社会経済を揺るがすこととなった。
- クリントン政権・ブッシュ政権下では、アメリカンドリームに代表される持家政策が一層促進され、2004 年の持家率は全米平均で 70%に迫る 69%という水準に達したが、住宅バブルによる問題が顕在化した後の持家率は急速に低下し、2012 年次では 65.4%となっている。
- 新設住宅着工は、1972 年のピークの 235.6 万戸、2005 年には 206.8 万戸という水準から、2006 年頃からの住宅バブルの崩壊によって急速に減少し、2009 年は 55.4 万戸まで落ち込んだ。既存住宅取引も数百万戸の水準にあったが、2010 年 7 月に 345 万戸（季節調整済み年換算値）まで落ち込む状況となった。
- しかし、その後、住宅市場は徐々に回復基調にのり、月別の新設住宅着工でみると、2013 年 3 月時点における季節調整済み年換算値では、既に 103.6 万戸の水準に達しており、2013 年通期ではリーマンショック直前の状況まで回復する勢いである。既存住宅取引も徐々に回復基調を続け、2013 年 1 月には年率換算で 492 万戸まで増加している。
- この背景として、10 ヶ月以上と危機的水準にあった住宅在庫が、新築及び既存住宅のいずれにおいても、住宅価格が上昇をし始めた 2005 年下期以前の 4 ヶ月程度の水準まで大きく減少したことがあげられる。今回米国各都市でインタビューしたリアルター®は、いずれも現場の取引を通じて、需要の強さを実感している。在庫改善は 2012 年に入り大きく進み、特に既存コンドミニアムの在庫は大きく減少。このため、住宅価格は今後横ばいから上昇に転ずるとの見方がリアルター®の間では支配的になっている。
- 総括すると、米国における住宅需要はデータと現場感覚の双方からみて、従来以上に高まっていると言えよう。ニューヨーク、ワシントン DC、ロサンゼルス、ラスベガスなどを訪問し、現地の物件を視察した際にも、マルチプル・リスティング・サービス (MLS) を用いて現地リアルター®が検索してくれる不動産物件の流動性は高水準にあることが実感された。物件を視察できても、既に当該物件には他のリアルター®が先行して手続きを進めていたり、取引完了に向けたエスクロー手続きが開始されたりしている場合が多かったからである。
- 投資家の視点からみると、ニューヨークやロサンゼルスなどの大都市中心部では、元々物件価格自体が高止まりしていることから、リターンは非常に低い状況にある。しかし、ロサンゼルスや DC などの都市周辺部やラスベガスなどでは、賃料収入に加えてキャピタルゲインをねらう投資家が物件を探し回っている状況という。
- 個人投資家向けには、従来はなかった取引として、わが国の買取仲介に近いビジネスがロサンゼルスで動き出していた。立地等がよく建物構造が適している物件を流通業者が自ら探し、建築士や施工業者と連携し、内部のみならず家屋の外観にも一定の修繕・改修を加えることによって魅力付けを行い、十分な利ざやをとって買い手につなげようとしていた。

◎ニューヨークの視察物件： マンハッタン・北東部のコンドミニアム

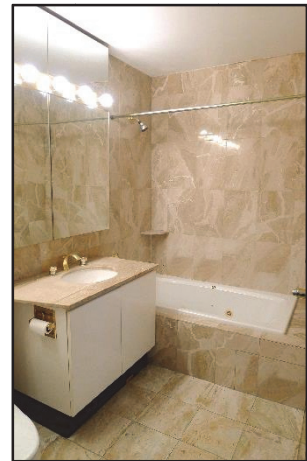
422 East 72nd Street, Apartment 8D、2 ベッドルーム (2 バスルーム)、1,263 ft²

- 家賃： US\$4,800/月 (参考：市場価値 US\$1,454,000—マンハッタン相場表による)
- 賃貸期間： 12～24 ヶ月
- 築年： 1990 年
- 建て方： コンドミニアム 44 階建て、191 戸

■ 超高層コンドミニアム

■ 明るい居間

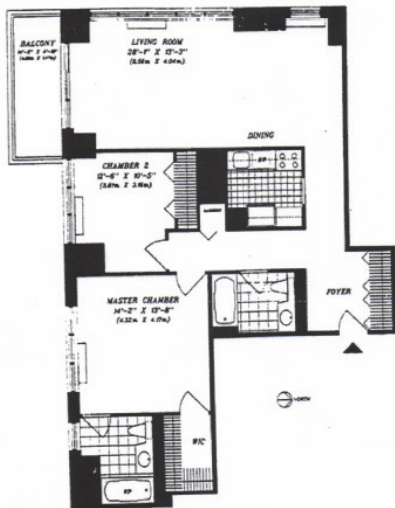
■ バスルーム



■ 2 ベッドルーム間取り

■ キッチン(やや狭い)

The Oxford
422 East 72nd Street, Apt. 8D



■ ジム受付



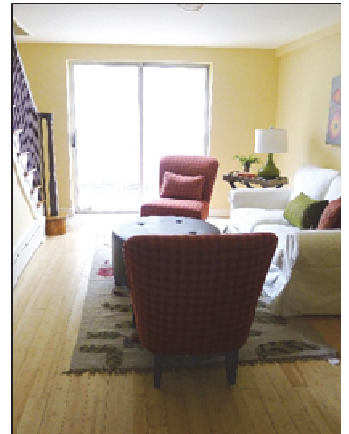
■本物件



■道路反対側のタウンハウス



■居間(来客用)



■ダイニング



■マスターベッドルーム



■ファミリー用居間




■キッチン



◎ロサンゼルス の視察物件： Pasadena の買取仲介的物件

(リモデリング前)買取価格： 164,000ドル

STATUS: Sold **ADDRESS:** 8728 Villa Dr , Whittier ,CA 90602 **SP:** \$164,000



[Add'l Photos](#) [Larger Map](#) [Aerial Map](#) [Plat Map](#)

RESIDENTIAL SINGLE FAMILY **AREA:** (370) Whittier **MLS#:** S693729SC **MAP:** 707/C2 **BR:** 2
STYLE: Other **SUB:** Other **PUD:** **YB:** 1947 **BA:** 1.00
APN: 8166-009-030 **ZONE:** **HOD:** \$0.00 **STO:** **APX SF:** 700/PR
ADP: **VU:** **PL:** **APX LDM:** 63x61 **APX LSZ:** 3,839/PR
APX ACREAGE: N/A **GH:** N/A **FP:** **FUR:** **PKG:** 2
HORSE PROP: **LSE:** No **LOP:** **SRHS:** **PKGC:**
ELEM: **JRHS:**

DIRECTIONS: Sante Fe Springs to Lambert, right on Villa
REMARKS: Great Corner lot. Two Bedrooms, one bath, one car detached garage. [Community Data](#) [Walk Score®](#)

ROOMS: **HEAT:** Other
EQUIP: **LAUNDRY:**
AIR: None **ROOF:** Other
FLOOR: Carpet **TENNIS:**
FIREPL: **SPA:** None
POOL: None **WATERFRONT:**
PARK: Driveway,Garage Is Detached **FIN:** Cash,Cash To New Loan
VIEW TYPE: None **POSS:** Other
SEC: **SZONE:**
SEWER: In Connected and Paid,Paid **SALE TYPE:** Real Estate Owned
DISC: Real Estate Owned

LP: \$200,000 **DOM:** 32 **LD:** 04/05/2012 **SP:** \$164,000 **SSP:** **BLOG Y/N:** Yes **LP/SF:** \$285.71
OLP: \$200,000 **CDOM:** 32 **CD:** 05/07/2012 **SD:** 06/19/2012 **WD:** **AVM Y/N:** Yes **SP/SF:** \$234.29

Broker/Agent does not guarantee the accuracy of the square footage, lot size or other information concerning the conditions or features of the property provided by the seller or obtained from Public Records or other sources. Buyer is advised to independently verify the accuracy of all information through personal inspection and with appropriate professionals. Copyright © 2013 by Combined L.A./Westside MLS, Inc. Information deemed reliable but not guaranteed. Prepared by: Alice Fujimoto DRE# 01704555

(リモデリング後)売却価格： 259,000ドル

STATUS: Sold **ADDRESS:** 8728 Villa Drive , Whittier ,CA 90602 **SP:** \$265,000



[Add'l Photos](#) [Larger Map](#) [Aerial Map](#) [Plat Map](#)

RESIDENTIAL SINGLE FAMILY **AREA:** (370) Whittier **MLS#:** K12109738MR **MAP:** **BR:** 2
STYLE: **SUB:** **PUD:** **YB:** 1947 **BA:** 1.00
APN: 8166-009-030 **ZONE:** **HOD:** \$0.00 **STO:** **APX SF:** 700/PR
ADP: **VU:** **PL:** **APX LDM:** **APX LSZ:** 3,839/PR
APX ACREAGE: 0.09 **GH:** N/A **FP:** **FUR:** **PKG:**
HORSE PROP: **LSE:** No **LOP:** **SRHS:** **PKGC:**
ELEM: **JRHS:**

DIRECTIONS:
REMARKS: Here it is!!! 2/1 in the front with a Studio Apartment in the back. Two Gas meters...to USPS Addresses, Two Separate Electric Meters. Perfect to rent the back or a mother in law's quarters. MUST SEE!!! Fully renovated and ready to "move right in". This home has been redone with fresh new interior and exterior paint. New floors, brand new kitchen with gorgeous granite counter tops. New Carpet, redone baths. This is a must see standard sale that will not last long at this price. Hurry!!!! All offers get a fast response. [Community Data](#) [Walk Score®](#)

ROOMS: **HEAT:** Wall
EQUIP: Gas Dryer Hookup **LAUNDRY:** Laundry Area,Outside
AIR: None **ROOF:** Composition
FLOOR: Carpet,Laminate **TENNIS:**
FIREPL: None **SPA:**
POOL: None **WATERFRONT:**
PARK: Garage Is Detached **FIN:** Cash,Cash To New Loan,Conventional,FHA,Submit,VA
VIEW TYPE: None **POSS:**
SEC: **SZONE:**
SEWER: **SALE TYPE:** Standard
DISC: Property Assessments Unknown

LP: \$259,999 **DOM:** 7 **LD:** 08/31/2012 **SP:** \$265,000 **SSP:** **BLOG Y/N:** No **LP/SF:** \$378.57
OLP: \$259,999 **CDOM:** 7 **CD:** 09/07/2012 **SD:** 10/19/2012 **WD:** **AVM Y/N:** No **SP/SF:**

Broker/Agent does not guarantee the accuracy of the square footage, lot size or other information concerning the conditions or features of the property provided by the seller or obtained from Public Records or other sources. Buyer is advised to independently verify the accuracy of all information through personal inspection and with appropriate professionals. Copyright © 2013 by Combined L.A./Westside MLS, Inc. Information deemed reliable but not guaranteed. Prepared by: Alice Fujimoto DRE# 01704555

(買取仲介の事業による収支表、業者用)

| | | | |
|---|-----------------------------------|---|------------|
| Property Address: | 8728 Villa Dr, Whittier, CA 90602 | | |
| Date | 2/11/13 | | |
| Square Footage | 700 | | |
| INPUTS | | | |
| After Repair Value | \$ 259,000.00 | Marginal Tax Bracket: | 28.00% |
| AS-IS MLS Value | \$ 164,000.00 | Total Square Footage | 700 |
| Wholesale Investor Value | \$ - | # of Units | 1 |
| Estimated Rehab Cost (\$30psf) | \$ 29,000.00 | Prepayment Penalties | \$ - |
| Purchase Price | \$ 164,000.00 | Selling Recording Fees | \$ 125.00 |
| Estimated Hold Time (months) | 4 | Is the Building Occupied (Y/N) | Y |
| First Mortgage or Private Mortgage (% PP) | 0.00% | Insurance Annual Premium | \$ 975.00 |
| Interest Rate On First Mortgage | 0.00% | Interest Rate On Internal Capital - has a premium over our cost of money in order to apply a weighted value to a cash heavy (or light) deal **Financing Origination Costs - for a mortgage approximately 1% of purchase price plus \$1,000 | |
| Second Mortgage (%PP) | 0.00% | | |
| Interest Rate On Second Mortgage | 0.00% | | |
| Interest Rate On Internal Capital* | 0.00% | | |
| Financing Origination Costs** | 0.95% | | |
| Estimated Property Taxes | \$ 656.00 | | |
| PURCHASE ANALYSIS | | | |
| Purchase Price | | \$ | 164,000.00 |
| Escrow Fees* | | \$ | 278.80 |
| Financing Origination Costs | | \$ | - |
| Title Insurance** | | \$ | 910.00 |
| Recording Fees*** | | \$ | 50.00 |
| Title Search | | \$ | 25.00 |
| Total Purchase Price | | \$ | 165,263.80 |
| First Mortgage | 0.00% | \$ | - |
| Down Payment | 1000.0% | \$ | - |
| | | \$ | 165,263.80 |
| *Escrow Fees - includes title insurance carry-over of approximately \$100 | | | |
| **Title Insurance - \$500 plus 1/4% of purchase price | | | |
| ***Recording Fees - if mortgage origination costs = 0, then recording fees = \$50, if mortgage origination costs > 0, the recording fees = \$200 | | | |
| REHAB ANALYSIS | | | |
| Estimated Rehab Cost | | \$ | 29,000.00 |
| ESTIMATED HOLDING COST ANALYSIS | | | |
| Insurance† | | \$ | 292.95 |
| Property Taxes | | \$ | 656.00 |
| Utility Costs†† (Electricity, Gas, Water, Trash) | | \$ | 800.00 |
| Financing Costs††† | | \$ | - |
| Total Holding Costs | | \$ | 1,748.95 |
| †Insurance - Occupied = 9.77/\$1,000 + \$500 - Vacant = 5\$/1,000 + \$500 | | | |
| ††Utility Costs - are estimated at \$200/month | | | |
| †††Rehab Holding Costs - are assumed to be incurred for 1/2 of the overall holding period, and are assigned the interest rate on internal capital | | | |
| PROFIT ANALYSIS | | | |
| Estimated Gross Sales Price | | \$ | 259,000.00 |
| Escrow Fees | 0.17% | \$ | 440.30 |
| Realtor Fees | 5% | \$ | 12,950.00 |
| Conveyance Tax | 0.12% | \$ | 310.80 |
| Home Warranty | | \$ | 350.00 |
| Recording Fees | | \$ | 200.00 |
| Net Sales Price | | \$ | 244,748.90 |
| Total Purchase Price | | \$ | 165,263.80 |
| Estimated Rehab Costs | | \$ | 29,000.00 |
| Holding Costs | | \$ | 1,748.95 |
| Estimate Net Profit | | \$ | 48,738.15 |
| note: assumes sale on or before | 6/11/13 | | 24.86% |
| Purchase Internal Capital | | \$ | 165,263.80 |
| Rehab Committed Capital | | \$ | 29,000.00 |
| Total Committed Capital | | \$ | 194,263.80 |
| Cash on Cash Return | | | 25.09% |
| Annualized Cash on Cash Return | | | 75.26% |

◎ラスベガスの視察物件： 4650 Ranch House Road (Gated Community, タウンハウス)

■タウンハウスの玄関入口部分



■ゲートッド・コミュニティ内道路と駐車場



■コミュニティ共同スイミング・プール



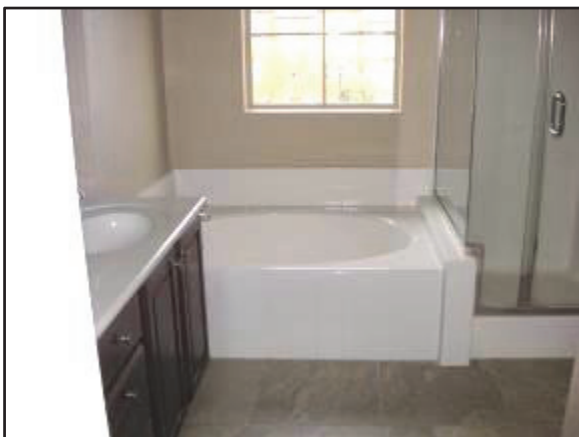
■ダイニングからキッチンを見る



■キッチン

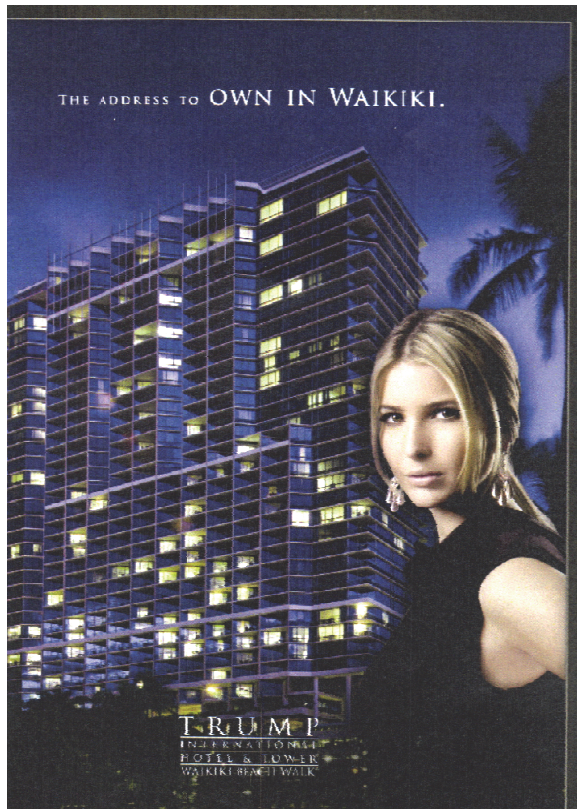


■バスルーム

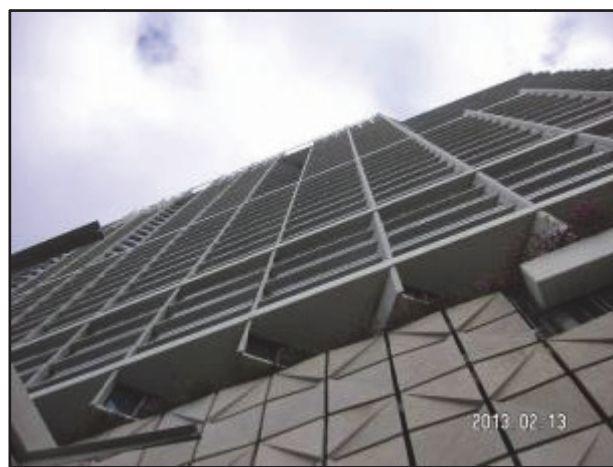


◎ホノルルの視察物件： ホテルコンド「Trump International Hotel & Tower」

■販売用パンフ表紙



■外観、下から上にみたファサード



■ホテル・オーナーズクラブよりの眺望



■販売中物件リスト

| TRUMP INTERNATIONAL HOTEL & TOWER WAIKIKI BEACH WALK | | | | |
|--|--------------|--------------|--------------|-------------|
| PLATINUM COLLECTION | | | | |
| HOTEL SUITES | | | | |
| SUITE | TYPE | LOCATION | SIZE | PRICE |
| 801 | STUDIO | MAIKA | 418 SQ. FT. | IN ESCROW |
| 1701 | STUDIO | MAIKA | 418 SQ. FT. | \$598,800 |
| 1730 | STUDIO | DIAMOND HEAD | 388 SQ. FT. | IN ESCROW |
| 1518 | STUDIO | DIAMOND HEAD | 355 SQ. FT. | \$638,800 |
| 2106 | STUDIO | DIAMOND HEAD | 388 SQ. FT. | \$678,800 |
| 1124 | STUDIO | OCEANFRONT | 441 SQ. FT. | \$758,800 |
| 1621 | STUDIO | OCEANFRONT | 441 SQ. FT. | \$828,800 |
| 1514 | STUDIO SUITE | DIAMOND HEAD | 480 SQ. FT. | \$798,800 |
| 1520 | STUDIO SUITE | DIAMOND HEAD | 492 SQ. FT. | \$838,800 |
| 1620* | STUDIO SUITE | BEACH VIEWS | 492 SQ. FT. | \$898,800 |
| 1519* | STUDIO SUITE | DERUSSY | 539 SQ. FT. | \$1,348,800 |
| 1122 | 1 BEDROOM | DIAMOND HEAD | 744 SQ. FT. | \$1,898,800 |
| 811 | 1 BED + DEN | DERUSSY | 1115 SQ. FT. | \$1,828,800 |
| 1915 | 1 BED + DEN | DERUSSY | 1115 SQ. FT. | \$2,198,800 |
| 1519 | 1 BED + DEN | DERUSSY | 1138 SQ. FT. | \$2,358,800 |
| 1903 | 2 BEDROOM | DERUSSY | 1139 SQ. FT. | IN ESCROW |
| HOTEL RESIDENCES | | | | |
| SUITE | TYPE | LOCATION | SIZE | PRICE |
| 2302 | 2 BEDROOM | DIAMOND HEAD | 1395 SQ. FT. | \$2,998,800 |
| 3407 | 3 BED + DEN | DERUSSY | 1665 SQ. FT. | \$3,168,800 |
| 3100* | 3 BEDROOM | DIAMOND HEAD | 1542 SQ. FT. | \$3,198,800 |
| 2510 | 3 BEDROOM | OCEANFRONT | 2049 SQ. FT. | \$4,308,800 |
| 3700* | 3 BEDROOM | DIAMOND HEAD | 1542 SQ. FT. | \$4,468,800 |

LEGEND: * - NEW RESIDENCE FLOORPLAN. DEVELOPER RESERVES THE RIGHT TO OPTIMIZE PRICING AND AVAILABILITY WITHOUT PRIOR NOTICE. 12/19/12

■ホテルコンド、ホテルレセプション部分



2—イギリス市場の動向

- イギリス（UK）の住宅ストック数は 2011 年時点では約 2,740 万戸で、持家が約 1,770 万戸（64.7%）、民間賃貸住宅が約 470 万戸（17.2%）、住宅協会等による登録社会住宅供給組織（Registered Social Landlord: RSL）による RSL 社会住宅などが約 270 万戸（9.8%）、公営住宅が約 230 万戸（8.2%）となっている。低所得者や社会的弱者などにセーフティネットワークとして供給されている公営住宅と RSL 社会住宅などを合わせた社会住宅部門は全住宅の約 18.0%を占めており、民間賃貸住宅の構成率を上回っている。持家率は 2002 年には 69.7%に達したが、その後徐々に低下し、2011 年には 64.7%となっている。しかし、これはアメリカに匹敵する水準である。
- イギリス（UK）における戦後の長期的な住宅完工数は、1968 年にピークの 42.6 万戸に達した後は、徐々に減少し、80 年代からは 18~24 万戸の間で推移している。2000 年に入ってから住宅完工戸数は漸増していたが、2008 年に入り、アメリカに発した金融システムの混乱をきっかけとして、22.6 万戸から 2010 年には 13.7 万戸まで急落した。ただし、2010 年の 13.7 万戸を底に、2011 年は 14.2 万戸とやや回復に向けた兆しが出ている。
- 住宅不動産の登記件数の推移をみると、1996 年以降、住宅不動産取引件数は 2007 年まで年間 100 万~130 万戸強の水準で推移している。イギリスでは、新規の住宅建設戸数は 20 万戸前後であるものの、これを大きく上回る既存住宅市場からの供給が、住宅需要を吸収する役割を果たしている。しかし、2008 年からはイギリスでも住宅バブルが崩壊し、特に Buy-to-let（購入して賃貸に出す）という投資用物件取引がほぼ止まってしまったため、一挙に 60 万戸台まで住宅取引戸数は落ち込んでいる。
- 取引件数の推移に加え、住宅価格の推移をみると、既存住宅価格は新築価格の 70~80%台で推移していたが、2008 年以降は逆転している。これは既存住宅の方が新築物件よりも立地条件がよいことに加え、古い物件の方が一般に敷地や住宅のベッドルームあたり面積が広いこと、教育施設や各種アメニティを含め、周辺環境が新築よりも既存住宅の方が整備された成熟した状況にあること、イギリスでは土地利用規制が厳しいことから、規制市街地等の利便性のよい物件は少ないために、住宅需要が急増する状況下で、既存住宅への需要が急激に高まったためと言われる。住宅投資にあたっては、こうした事情も勘案しておく必要がある。
- イギリスのその他の地域とは異なり、ロンドン不動産市場は 2009 年初頭から底を打ち、不動産価格や取引数は上昇・増加に転じている。一部の価格はすでに 2007 年のピーク値に迫っている。高額不動産投資市場は国際的な投資家により、ソブリンリスクにより未だ状況が見えない金融資産の代替投資需要によって動いている。このため、セントラル・ロンドンの投資適格不動産価格はすでにピーク時の水準を 21%も超過しているという。
- 海外投資家の取引は現在の市場取引の 34%を占め、ロンドンのプライム・エリアかつ新築物件に集中する傾向がある。海外投資家は、現在、新築物件の 70%の取引を占めているという。
- しかし、イギリスの流通税である、土地印紙税制の重課や欧州全般における経済・金融情勢への不安は、不動産投資家の行動を抑制しつつあり、足下における価格上昇は頭打ち傾向にあり、今後の動向はわかりにくい状況となっている。

◎物件視察： Fulham Reach, Off Distillery Road, London W6 9RU

- 海外投資家にも人気がある高級コンドミニアムの新築状況を見るために、テムズ河岸に建設途上のフルハムリーチ（Fulham Reach）の現場を視察。高額物件にもかかわらず、販売状況は良好という。ディベロッパーは英国最大手の Berkeley Group の子会社、St. George である。立地は地下鉄駅の Hammersmith や Barons Court から各々徒歩 10 分、15 分圏内である。Fulham Palace Road という商店街を抜け、公園に隣接し、テムズに面した好立地にある。価格は 77 万ポンドから 2 億 500 万ポンドまでで、日本でいう都心の億ションの水準である。土地は 999 年のリースホールド。開発には 8 棟から成るが、今回売り出したのは最初の A 棟分だけで 2~3 ベッドルームタイプの 134 戸。価格は 769,950 ポンド~2,049,950 ポンドである。

■フルハムリーチの第1期イメージ



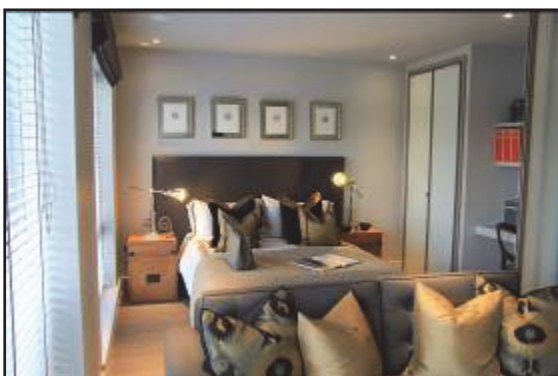
■フルハムリーチの建設現場



■モデルルーム内部



■現場設置の販売事務所(内部にモデルルーム)



■テムズ川の流れ



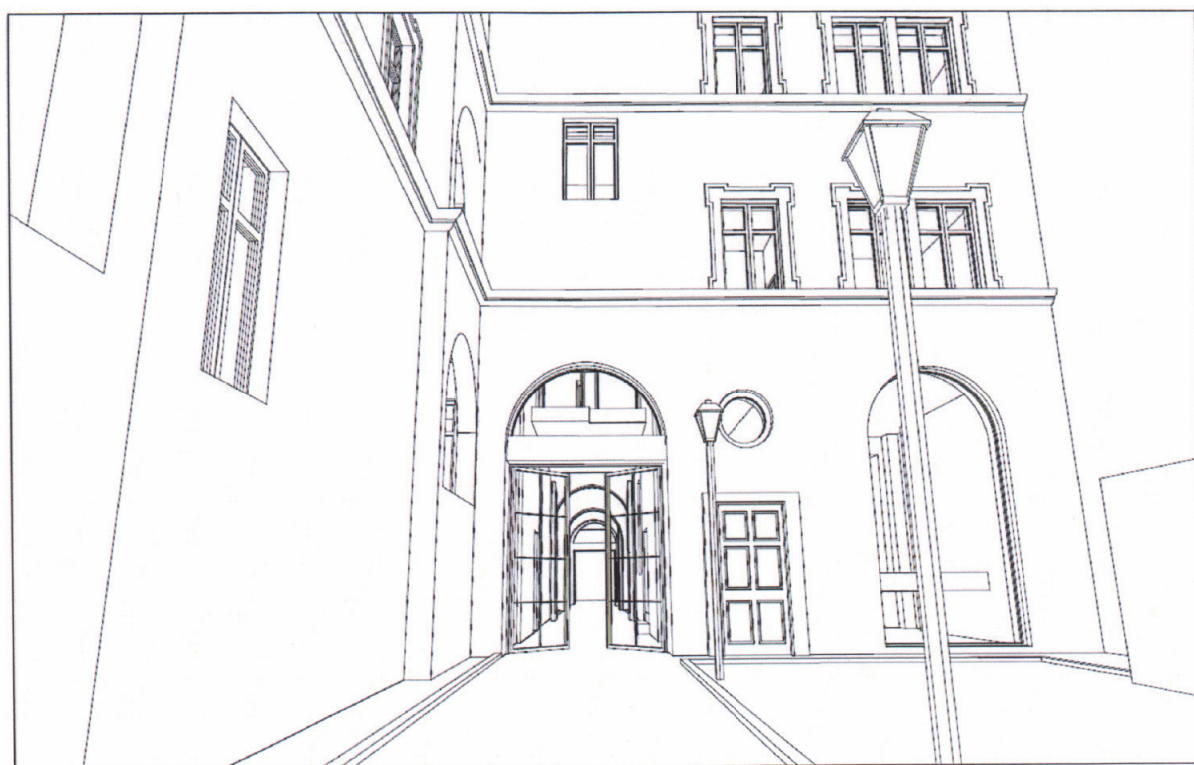
3—ドイツ市場の動向

- ドイツの持家率は、1961年の33.8%から徐々に上昇し、2006年時点では43.9%となっている。旧東独地域の持家率は、2006年時点では30.0%と低い。ドイツ全体では米英に比べると、持家率は低めで、借家国であると言えよう。ベルリンなど都市部の借家率は約80%前後である。
- 住宅ストック戸数を建て方別（戸建てや2戸1建て、共同建て（集合住宅））で見ると、ドイツでは共同建てのストックが多く、その状況は近年においてそれほど変わっていない。2007年時点における共同建ての総ストック比率は約53%である。
- ドイツの住宅完工戸数は、1973年に約71万戸でピークに達し、その後はドイツ統合前の1988年に約21万戸まで減少した。ドイツ統合以降、新設住宅の完工数はやや加熱気味に推移し、東独部分の完工数以上に拡大し1995年には約60万戸まで増加している。しかし、東独等の需要が一巡したため、その後は減少を続け、2007年は21万戸と統合前の1988年の水準まで大きく減少、その後も金融危機の影響もあり低迷し、2009年には15.9万戸となった。
- 一方、既存住宅取引は、2004年に約36万戸の水準にあったが、2006年には約28万戸まで減少し、2008年には金融危機の影響を受け、11万戸強まで落ち込んでいる。ただし、これは企業による800戸以上の賃貸住宅一括取引だけをカバーしており、それ以下の戸数や個人住宅取引はカバーしていない。ドイツでは、既存住宅取引のデータ整備は遅れ気味であり、現時点での政策課題となっている。
- 既存及び新築アパートの取引価格をみると、既存アパートの取引価格は2000年以降横ばいから低迷を続けていたが、2009年頃から上昇に転じている。新築住宅は2007年から上昇傾向にある。
- 不動産コンサルタントCB Richard Ellis（CBRE）による都市別エリア別データによると、ベルリン都心の既存アパート（80㎡）の平均価格は207,920ユーロ、ベルリン郊外のPankowの既存アパート（100㎡）の平均価格は207,920ユーロである。首都ベルリンの水準としてみると、既存住宅価格は日本やアメリカ、イギリスなどと比べてかなり低めと判断される。
- CBREが実施した調査では居住用不動産投資（複合を含む）の大口取引（100戸以上）について、2011年から2012年にかけて急速に取引量（取引金額と取引戸数）が増えた。2012年を通じて、112.5億ユーロが投じられ、24万戸、1,300万㎡の居住用スペースが取引されている。
- このうち約50億ユーロもしくは44%が1件当たり1万戸以上の大規模取引によるものであり、銀行系の不動産会社など上場企業を含む機関投資家によるものである。機関投資家が投じた資金は45億ユーロを超えるものと推定される。さらに24億ドルは年金基金やアセット・マネジャーやファンド・マネジャーによる投資で、内18億ドルが、米国や英国からの資金である。この背景には世界的な金融緩和によって運用の多様化が余儀なくされていることと、ソブリンリスクの影響を直接受けやすい金融資産に対し、運用実績が安定している居住用不動産への代替的需要が高まっている事情がある。この傾向は大口取引が減っていることから、2013年も続くことはないと思われるが、2012年以前に投資を行った機関投資家が引き続き投資量を漸増させる傾向がみられることから、全体の取引数は同様の水準を維持するものと判断される。

◎ベルリンの投資物件： Sophienstraße 26/27, 10178 Berlin

(築年) 築 1900 年の古いアパートを大改修し 2013 年後半から販売
(住戸面積) 50.3~180.9 m²
(価格) 261,820~1,266,300 ユーロ
(タイプ) 2~6 ベッドルーム

■不動産仲介会社がコンサル機能を発揮し、地主・建築士等を調整して企画した都心改修物件
(エントランス・イメージ)



■物件の道路側外観 (まだ工事中)



■回収した屋根裏部屋



4—シンガポールの市場動向

- シンガポールの持家率は HDB フラット⁽¹⁾を含め、2000 年や 2012 年には 90%を超えている。
- 新設住宅着工の推移をみると、2009 年には金融危機の影響を受けて 2008 年の 1.4 万戸から一挙に 8,600 戸まで落ち込んだが、2010 年には 1.8 万戸、2011 年には 2 万戸を超す水準まで回復している。この背景には高級コンドミニアムに対する需要増加があり、2011 年の認可済み・着工済み住宅の合計は 1 万戸を超える水準に達している。
- 新築と既存住宅取引はほぼ全住宅取引の半数を占めている。ただし、最近の傾向としては、2013 年第 1 四半期では 30%弱まで既存住宅取引割合は低下し、逆に新築供給が盛んになっている。住宅取引における高級コンドミニアムのウェイトは、金融危機からの回復を受けて、2010 年以降急速に高まっており、2012 年では 5 千戸弱となっている。
- 都市再生公団 (URA) による住宅価格指数 (1998 年第 4 四半期=100) では、2008 年第 1 四半期にはコンドミニアムの価格は 180 近くまで上昇していたが、2009 年第 2 四半期には米国金融危機後の影響を受け 130 強まで下落していた。しかし、その後、再び上昇に転じ、2013 年第 1 四半期には 200 という水準まで高騰し、やや一服感がでている。
- もともとコンドミニアム等の価格水準はリースホールドがほとんどであるものの、シンガポールでは非常に高水準にあり、現状の賃貸利回りは 3%強程度であるため、多くの個人不動産投資家は長期的なキャピタルゲインをねらっていると言う(個人の投資目的におけるキャピタルゲイン課税はない)。
- 今後の状況としては、日米欧を中心とする世界的な金融緩和傾向があるものの、中国やアジア諸国を中心とした実需の拡大が進むのかどうかポイントである。再び価格上昇を得るには一定の期間が必要とみられ、当面は市場の動きを見守る必要があろう。
- シンガポールにおける不動産投資は、アジアの中では政治的にも安定し、カントリーリスクが少ないこと、市場情報が開示されており、透明性が高いことなどから、望ましい状況にあるものの、市場規模が小さく、市況が変動しやすいことや、不動産価格の変動に対する政府介入がいつでもありうることは留意すべき諸点である。また、高額物件が多いため長期的なキャピタルゲインを狙わざるを得ないこと、外国人に対しては 10%の付加的印紙税がかかることや、4 年以内の売却には追加的な印紙税負担が生じることなどは注意を要する。

◎物件視察: Marina Bay Residence #20-04

視察日: 1 月 21 日 (月)

建築年: 2010 年

占有面積: 66 m²

間取り: 1 ベッドルーム

価額: S\$1,775,000 (約 1 億 2,425 万円)

※賃料相場 S\$5,000~S\$6,000 (約 35 万円~42 万円)

(1) シンガポールは英国の旧宗主国であり、イギリスの住宅様式が引き継がれている。長屋建 (長屋式) 住宅: Terraced house や Town house (米国では Row house ともいう)、2 戸 1 戸建住宅: Semi-detached house (米国では Duplex ともいう)、1 戸建住宅: Detached house、新規フラット: Purpose-built flats、改造フラット: Converted flats などがある。フラット (Flats) とは、共同建て、集合住宅などを差し、一般にアパートメントのことである。

■ マリーナベイサンズ近くの物件立地



■ 外観はブルー(53階建て)



■ エントランス



■ リビング(天井が高く、床は大理石)



■ 共用施設(プール)

※建物の7階部分。プールの他にジム、BBQ設備あり。

■ キッチン



5—台湾の市場動向

- 台湾の総世帯数は急増しており、1970年及び80年、90年のセンサスでは総住宅ストック戸数を上回る状況にあった。1980年から90年の総世帯数の伸びは32.4%、90年から2000年への伸びは31.1%と急増したが、この間に住宅ストック戸数も各々38.4%と31.1%とキャッチアップしている。広義の空家率は2000年時点で7.1%に上昇し、総住宅ストック戸数が総世帯数を上回る状況が定着している。ただし、引き続き総世帯数は伸びる見込みであることから、7.1%程度の空家率では需要を支えるには十分ではない。
- 持家率は歴史的に高く、1990年時点で既に80.5%、2007年には88.1%に達している。しかし、2008年にはいったん縮小し、2009年には持ち直したものの、2011年は84%弱まで縮小した。
- 新設住宅の認可戸数は90年代前半に20万戸以上の水準にあり、住宅供給不足を補ったが、その後は景気変動に応じて10万戸前後の水準で推移している。近年では金融危機後の2009年に5.1万戸まで落ち込んだが、その後は回復基調にあり、2011年と2012年は9.8~9.9万戸の水準で推移している。
- 全国の平均地価は2009年頃から上昇に転じており、3年間で20%ほど上昇している。台北市の周辺部の新台北市(新北市)の地価は全国で最も顕著で、2009年頃から2012年にかけて約40%も高騰している。
- 住宅価格も2009年頃から高騰しており、2009年1月から2012年1月の3年間の上昇率は30.4%という状況にある。台北市の平均住宅価格は、台北郡の倍、高雄市の5倍で、坪あたりNT\$430,000という水準に達していることから、政府は特に台北市及び周辺地区における国有地の払い下げを停止することを3月初旬に公表している。台湾が推進する中国との経済協力枠組協定(ECFA)などを背景に不動産市場が活況を呈したことから、住宅物件・商業物件とも過去最高水準の価格水準にある。不動産価格は更に上昇する見通しが現地では一般的であるが、政府が抑制策を検討しだしたことから、一部には下落の予想も出ている。
- 不動産価格が上昇したため、利回りは住宅1.5~3.5%、ビル2%といった低水準で、国内よりも、むしろ、日本を含め海外物件への投資の方が積極的に行われている。
- 現地投資家による海外物件への投資は、現地不動産会社やブローカーを通じたり、自ら渡航したりして行われている。台湾国内の投資利回り低下のため、日本からの投資資金の流入は少ない。
- 不動産価格の高騰を抑制するため、不動産投機に対する「特殊商品及び労務税条例」(贅沢税)が2011年4月15日に台湾国会(立法院)において可決され、6月1日に施行された。これにより、保有期間が2年以内の不動産(購入してから2年以内に転売される不動産)については、不動産取引により通常納付すべき税金(例えば土地税)のほか、不動産価格の10%から15%の贅沢税を納付しなければならない。

◎物件の視察：大同区市民大道路1段

NO. C0647 **STARTS** **スタート賃貸情報** ホームページ <http://www.starts.co.jp/taiwan>
Tel:(02)2511-0508 Fax:(02)2571-6116

| | | | |
|---|--|--|---|
| 2LDK | 大同区市民大道路1段 | | 間取り・案内図 |
| シンプルな内装。 充実した収納。バス スタブ付き。台北 駅近くのジム&プー ル付きマンション。 日本人多数入居 中。 (淡水)線(台北車 站)駅 徒歩(5)分 スーパー 徒歩(5)分 | 賃料 NT\$ 50,000 (税別) NT\$ 55,000 (税込み) <small>坪単価(概算) 約NT\$7,149</small> | | 地図・間取  |
| | 掲載写真と現状が異なる場合があります。ご了承願います。 | | |
| ●間取り 2LDK 1 Bath ●建物階数 11 F / 18 F 建 ●面積 契約約 25.6 坪 使用約 坪 ●建築完成年 2009 年 ●エレベーター 有 ●管理人 24h (: ~ :) | ◆家具/設備 <input checked="" type="checkbox"/> ベッド シングルベッド 1台 <input checked="" type="checkbox"/> ダブルベッド 1台 <input checked="" type="checkbox"/> クローゼット <input checked="" type="checkbox"/> 食卓 <input checked="" type="checkbox"/> カーテン <input checked="" type="checkbox"/> バスタブ <input checked="" type="checkbox"/> ソファ <input checked="" type="checkbox"/> 食器棚 <input checked="" type="checkbox"/> 電話 <input type="checkbox"/> その他() | | ■ご成約の場合、規定の仲介手数料をご請求させていただきます。 ■本物件を既にご存知の場合、すぐその旨を担当者へお知らせ下さい。 ■記載の条件が他の情報と異なる場合は担当者にお知らせ下さい。家主に確認の上訂正させていただきます。 ■本物件を弊社にてご案内した後、他の不動産業者の案内を受けその仲介により、或いは家主から直接賃貸された場合、規定の手数料をご請求させていただきます。権利を弊社には有します。 |
| ■保証金 賃料の3か月 ■管理費 NT\$約2,600/月 □含む □含まない ■駐車場 NT\$ | ◆家電 <input checked="" type="checkbox"/> テレビ <input checked="" type="checkbox"/> 洗濯機 <input checked="" type="checkbox"/> クーラー <input checked="" type="checkbox"/> 冷蔵庫 <input type="checkbox"/> 乾燥機 <input type="checkbox"/> 電子レンジ その他() | | |
| | ◆床材 <input type="checkbox"/> タイル <input checked="" type="checkbox"/> フローリング <input type="checkbox"/> 絨毯 <input type="checkbox"/> 大理石 <input type="checkbox"/> クッションフロア | | |
| | ◆施設 <input checked="" type="checkbox"/> ジム <input checked="" type="checkbox"/> プール | | |

■ 物件外観(台北駅直結の再開発ビル)



■ 中庭(グレード感あり)



■ 室内:リビングからベランダ方向(2LDK)



■ リビングの様子(2LDK)



6—中国（上海）の市場動向

- 中国の住宅市場は、圧倒的な人口規模と都市部の人口比率によって支配されていると言っても過言ではない。住宅市場の混沌は、人口自然増と世帯形成のみならず、かつて盲流と言われたように、職を求めて地方から都市部へ移動する大規模な人口流によって大きな影響を受けてきた。1970年時点で総人口8.3億人、都市部人口比率17.4%であったものが、40年経過後の2011年になると、総人口13.5億人（伸び率62.4%）、都市部人口比率51.3%（都市部人口伸び率379%）という状況になっていることから、背後にある地方部から都市部への人口移動がいかに大規模であったかがわかる。
- 2010年センサスによる家族世帯（居住世帯）の住宅所有形態別の分布状況、構成率をみると、全国の持家率は自己建築持家世帯が2,447万世帯と多く、その他を含め85.39%に達している。しかし、大都市である上海では借家率42.09%、北京では39.73%と様子が一転している。
- 上海と北京では公共住宅を購入した比率が各々14.28%と17.57%と高く、従来はこうした公共賃貸住宅が存在し、大都市部の借家率は70%以上であったことをうかがい知ることができる。都市部においては、集中してきた人口を受け止めるために、賃貸住宅が重要な役割を果たしていることがわかる。
- 家族世帯が住む住宅の築年別の分布を、戸数・部屋数・床面積（㎡）別、全国・上海・北京でみると、いずれの場合も1980年以降の建築分が88～93%を占め、中国では1980年以降の市場経済に向けた改革を通じて、多くの住宅建設が行われたことがわかる。特に床面積割合は80年代、90年代、2000年代と増えており、住宅の質的水準の改善が急速に進んだことがうかがわれる。
- 住宅完工床面積は経済状況に応じて変動しながら、2000年代中頃から増加基調にある。2010年には一時的に米国金融危機の影響を受け縮小したが、2011年には19.7億㎡と2009年を上回った。2010年のセンサスでは平均世帯人員が3.1人、世帯人員当たり平均床面積は31.4㎡であるから、平均戸当たり面積を97.34㎡とすると、2011年の完工戸数は大凡2,000万戸の水準ということになる。販売・賃貸用床面積の比率は徐々に高まる傾向にあり、2011年は37.6%となった。したがって、持家の自己建築比率はその差の62.4%ということとなる。
- 開発事業者が販売する集合住宅完工棟数に占める高級コンド・アパート棟数の比率をみたところ、上海特別市は全国の省・特別市・自治区の中でも13.11%と最も高い。海南特区は過去25年間で経済・貿易規模が49倍になったと言われており、上海に次ぐ11.74%となっている。
- 居住用建物や高級コンド・アパートの販売単価は経済状況に応じて変化してきたが、2003年以降は概ね上昇基調が続いており、2003年と2011年の対比では、各々127.3%と165.2%の伸び率となっている。ただし、2010年から2011年にかけて、高級コンド・アパートの単価は横ばいとなっている。
- 上海における住宅売買の相場は、2004年と2012年とを比較し、8年間に2.9倍となっている。リーマンショック、上海万博後の反動で一時的に市況は下がったが、その後は上昇傾向にある。

◎物件視察： 聖約翰名邸 26階部分空室 2005年建築

- 地下鉄駅徒歩2分の高層、低層棟、管理棟からなる一般個人所有マンション。古家具付き、未内装(入居前に借主から内装以外に家具、電化製品等の希望があり、契約内容に記載する)。賃料は1LDK、100㎡、10,000元(1元16円として16万円)。賃貸面積は専用部分と共用部分の合計(約7%が共用部分面積)。
- マンション入り口に管理員室、オートロックシステムがあるが、稼動しておらず、今は誰でも出入りできる。

大通り沿いは高層マンション、敷地内側は中高層マンション



7—韓国の市場動向

- 韓国の住宅ストックは 2010 年時点で 1,734 万戸であるのに対し、世帯数は 1,767 万戸と充足率は 101.9%程度。住宅ストック量は 2000 年から 2005 年にかけて戸建とアパートを中心に 620 万戸も増えているが、住宅の絶対数は未だ十分とは言えない。特に首都圏やソウル市は 2010 年においても充足率は各々 99.0%と 97.0%と不足した状況にあり、常に供給はタイトである。このため、住宅価格は大きく変動することが多い。2010 年時点の全国平均持家率は 54.3%、首都圏は 46.6%、地方は 64.2%である。
- 完成住宅戸数は 1990 年から年間 40~70 万戸前後で推移している。米国金融危機の影響を受けて 2008 年から民間住宅建設は 2007 年の 40 万戸弱から 2008 年には 23 万戸、2009 年には 21.3 万戸まで落ち込んだが、2011 年から 43.4 万戸、2012 年では 47.7 万戸と回復基調。2008 年から完成住宅戸数に占める公共住宅の割合は急増したが、2011 年から景気回復により 20%以下まで減少している。
- 新築と既存住宅を含む住宅取引総数は、2006 年で 149.5 万戸、2007 年で 114.9 万戸、2008 年で 113.4 万戸に水準にあったが、2009 年、2010 年はやや縮小した。しかし、2011 年には 123.1 万戸の水準まで回復している。2011 年内の状況を月別にみると、3 月以降は縮小気味だったが、9 月を底に 12 月にかけて住宅取引は急速に回復している。
- 住宅価格指数の水準動向をみると、米国金融危機の影響を受けながらも、需給がタイトであるため、全国ベースの住宅価格は 2004 年以降 2011 年まで上昇を続け、2011 年中頃から横ばい傾向となっている。家賃も 2004 年から 2011 年末まで上昇傾向にあり、特にソウル市の上昇が顕著である。
- 既存住宅価格のイメージは、2011 年 4 月のデータをみると、全国中位値で 23,028 万ウォン(1,842 万円相当)、ソウルでは 43,824 万ウォン(3,506 万円相当)となっている。共同建てでは、ソウルの場合 49,793 万ウォン(3,983 万円相当)、戸建てでは 54,937 万ウォン(4,395 万円相当)となっている。
- 全般的に潜在需要は旺盛であるが、従来、都市部における土地利用計画の規制や銀行による慎重な融資体制から、住宅供給量が伸びずに価格が上昇してしまうことが課題であった。住宅供給量を増やすため、近年、オフィスの住宅転用要件(=オフィス텔へのコンバージョン)が緩和された。この効果により住宅供給量は増加したが、近時の供給過剰の状況にかんがみ、その役割は終えつつあるとみられている。約 20 万戸程度が供給過剰気味の状況にあると言われる。
- こうした規制緩和は、本来、ファミリー型の多世帯住宅の供給増を目指していたが、開発事業者側の利益重視の事業展開の結果、ソウル市内では、供給戸数がより多く確保できるワンルーム住宅(マンション)の方が増え、都市型生活住宅としての人気が高まった経緯がある。都市部では入手しやすい廉価なワンルームマンションが重宝され、カンナム(江南)地域は特に需要の高いエリアであった。地方部における住宅需要は、家族居住を対象とした多世帯住宅(間取りの多い住宅)が中心である。
- マンション等の改築(リモデリング)に関しては、階数の追加(容積増)、専有面積の増加(共用部分の用途変更)を容認し、開発メリットの創出に努め、宅供給量の増大の実効性を担保している点が注目される。
- その他の供給面の課題として、アパート(日本で言うマンション)の建替えがある。居住者の8割の同意が必要とされるため、建替えは実際には難しい。開発メリットがないと居住者の同意を得がたいので、共用部スペースを専用部スペースに変更することなどを許容している。例えば、ベランダ部をガラスで覆い、専用スペース化したり、階段部分を変更したりするなどの対応がよく見受けられる。
- 韓国における不動産賃貸借契約で日本の契約と異なる点として、日本植民地時代に民法が導入されたが、借地借家法は導入されなかったため、更新のある借地・借家制度は存在しないという点が特徴としてあげられる。借地はほとんど行われていない。

◎物件視察： ゲナリレミアン(コンドミニアム)、ソウル市江南区駅三洞 754

- 7棟 438戸、地下3階、地上22階、築2006年、85㎡、3LDK、売買金額113,000万ウォン

※写真は今回の調査によるものではなく、ニッセイ基礎研究所による2012年秋口のもの。

■外観



■構内入口



■リビング



■間取り3DK



■中庭の遊具



02 各国の不動産に対する考え方

1—アメリカの場合

1 | 不動産投資と国民性

- 米国民や社会にとって「ハウジング」とは、日本での「住宅」よりも社会・経済的な位置づけや意義が大きい。その理由のひとつは、住宅がアメリカンドリームを体現するものとして考えられてきたことにある。歴史的に米国が自国に来た者あるいは来る者に対して約束する個人の基本的な人権と自由、とりわけ個人の財産所有と経済的発展の自由を象徴するのが米国の住宅である。
- したがって、アメリカでは住宅は基本的に民間・個人の問題であり、国（連邦政府）が介入することではないというのが伝統的な考え方である。連邦政府の住宅政策は基本的には持家の促進であり、個人の住宅所有を助けるものとして意図され実行されてきた経緯がある。そして、住宅は米国で暮らす人々に生活の質的向上の意欲とともに、財産や投資としてより高価でより質の高いものへと向かわせる動機を与えてきたといえる。
- アメリカでは、住宅や居住地域などが所得水準や社会階層などに対応しており、所得や地位の向上に合わせて住み替えが頻繁に行われている。住宅は耐久消費財というよりも重要な貯蓄手段として位置付けられている。このため将来の住み替え時に住宅を高価格で売却できるように、リモデリング（増改築などによる「改修」と物的劣化を防ぐための「維持・補修」の両方を含む）が活発に行われている。この結果、新築住宅にはこだわらず、維持管理の状態の良い既存住宅を購入するか、購入後リモデリングを行い、より価値ある住宅所有を実現したり、価値を高めて住み替えたりするライフスタイルが醸成されている。
- したがって、住宅を含めた不動産投資では、インカムゲインの確保は当然として、いかにキャピタルゲインを実現するかという点に重きが置かれている。日本では不動産投資信託（REIT）への投資はインカムゲインの確保という見方があるが、アメリカではインカムゲインとキャピタルゲインを統合した総合利回りの動きが注目されている。キャピタルゲインのない不動産投資には魅力が乏しいというのが一般的な国民性と判断される。
- 米国民にとって、不動産投資とは、特に住宅投資についてみるならば、一般に非常に流動性や透明性の高い投資機会であり、金融資産への投資に準じた投資機会である。金融資産とともに不動産投資も加え、最適な投資ポートフォリオを得るとの見方が強い。ただし、高額な投資であることから、有利な融資が得られることが不動産投資の前提となることが多く、融資条件が著しく緩和されていた時期に住宅バブルが発生したことは、米国民の行動としては非常に合理的であったと言える。

2 | 土地所有関連制度

- アメリカでは、イギリス同様に、コモンロー制度を継受しており、元来土地に対する絶対的・単一の所有権というものを観念していない。土地への権利は権能の束として認識され、日本の所有権に近い感覚で売買される権利としては **fee simple absolute in possession** がある。この場合、保有期間は無制限で、使用・享受・処分があり、多くの州において無遺言相続ができる。
- **Leasehold** は賃借権の一種であるが、期間の定めはなく、賃借料の定めがなくとも契約関係は成立し排他性を有する。ただし、現在のアメリカの居住用不動産取引は、イギリスとは異なり、**Leasehold** 物件は少なく、日本の絶対所有権に近い権利に基づく、売買取引が多くを占めている。

2—イギリスの場合

1 | 不動産投資と国民性

- イギリスでは建築時期の古い住宅が多い。イギリスで 1944 年までに建築された住宅のストック割合は 38.5%を占めている。これはフランスの 1949 年までの 32.4%、ドイツの 1948 年までの 27.9%、アメリカの 1949 年までの 21.7%と比べて、かなり高い水準である。しかも、立地や市場状況によっては、既存住宅の方が新築住宅よりも価格が高い場合があることがイギリス市場の特徴である。この背景としては、歴史的にイギリスでは土地利用制限が強く、古い住宅を改修・補修して長期に使わざるを得なかったことや、古くても成熟した都市内の優れた立地にある管理が行き届いた住宅には、いわゆるビンテージとしての価値があるという事情による。しかも、近年ではロンドンなどの都市部では、住宅建設用地がなく住宅供給が需要に追いつかないため、既存住宅市場の価格が上昇する傾向が随所に見られる。
- 持家需要は強いが、実際に需要されている住宅は、独立した戸建てである必要はなく、隔壁で仕切られたテラスハウスなどの長屋建て(長屋式)住宅の需要は価格優位性からも強く、実際に多くの世帯が居住している。長期リースホールドが広く普及したことから、相対的に絶対所有権住宅よりも安価な住宅供給が実現できていることも、リースホールド制度を持つ国の特徴である。
- これらのことは、イギリスの住宅に対し投資する場合において、価値ある住宅とはいえ築年が古い場合において投資適格な状況にある住宅か否か、建て方による需要層の違い、リースホールド物件への対応など、十分な注意を要することを示している。イギリス国民が望む状況と、海外からの投資家が望む状況とは必ずしも一致しない場合がある。

2 | 土地所有関連制度

- イギリスの中世では、土地は全て国王が所有し、私人は土地を借りているという考え方にに基づき、土地利用が行われていた。今日でも、私人の土地に対する権利は、権能の束として認識されている。日本の所有権に近い感覚で売買される権利としては、①Fee Simple Absolute in Possession、②Term of Years Absolute がある。①の場合の保有期間は未定で、使用・享受・処分があり、無遺言相続の制限はない。一般に「フリーホールド(Freehold)」と言われ、絶対的所有権を持つ。②の場合は、賃借権の一種と考えられるが、期間の定めがあり、賃借料の定めがなくとも契約関係は成立し、排他的占有権を有する。その具体的条件は「リース(Lease)契約」により規定される。これを「リースホールド(Leasehold)」で定期賃借権と言う。戸建てでは、この 2 種類の所有形態がある。フラットでは、ほとんど全てがリースホールドの所有形態である。
- リースホールド不動産の所有者であるフリーホルダーは「家主(Landlord)」と言われる。リースはある一定期間(例えば 99 年ないし 999 年)の長期契約であるが、リースホールドの買い手は物件占有の前にそのリースを購入することとなる。
- このような長期の定期リースの保有者は「住宅所有者」とみなされ、統計上も住宅所有者として扱われる。この長期リース以外にも週・月・年単位などの短期・中期的な定期的賃料を家主に支払うリースもあるが、この場合には入居者は住宅所有者ではなく「借家人」と見なされる。

3—ドイツの場合

1 | 不動産投資と国民性

- ドイツはG7の中では特に持家率が低く、国民の多くが借家に居住している。特に東西統合前の東ドイツでは社会主義体制の下、公的住宅に住む世帯が非常に多かったため、ドイツ統合後の1998年において、東ドイツ地域の平均借家率は69%、2006年では70%という状況にあり、ベルリンなどの都市部の借家率は8割を超える状況にあった。東ドイツ地域に加え、西ドイツ地域においても徐々に低下してきたというものの、借家率はG7諸国の中では高く、2006年時点で56.1%という水準にあった。
- しかし、このことは、ドイツ国民が、国民性によって持家を希求していなかったというわけではなく、実際には、歴史的に社会賃貸住宅供給や家賃補助策などが住宅政策の中心に置かれていたことが大きく影響している。実際に、東西統合後において、持家住宅給付金制度が拡充されたことによって持家率は上昇した経緯があり、財政的な課題によってこれが廃止された2006年以降には持家率が低下している。
- ドイツの不動産価格や賃料水準は、歴史的に借家国であったことや、東ドイツ統合、EU通貨統合などを背景に、G7諸国の中では相対的には低めの水準に置かれていた。しかし、最近では今後の景気上昇への期待と、南欧を中心とした財政危機、ソブリンリスクに備えた代替投資の対象として、各都市圏、特にベルリンなどにおける不動産投資が脚光を浴び、不動産価格や賃料水準は上昇中である。
- ドイツへの不動産投資に関連し、ドイツの建築基準は厳格であると同時に省エネ性能基準などにおいて先進的であるため、これが中長期的には大きなゲインをもたらすとの指摘がある。しかし、一方では、賃貸物件に対する実物投資市場の規模が比較的大きいことや、財政面への配慮から税制面での優遇策を回避してきた面があり、不動産投資信託(REIT)などの証券化市場制度や整備はG7の中では遅れて気味との指摘もある。
- ドイツの国民性は日本人とも共通している点が多いと言われ、不動産投資においても、英米のようなキャピタルゲインに重きを置く感覚よりも、賃貸投資などを通じた着実なインカムゲインの確保に重点を置く傾向があるという。

2 | 土地所有関連制度

- ドイツでは、不動産の定義は、民法典(BGB: Bürgerlichen Gesetzbuch, 94条)によって規定されており、あらゆる種類の建物が不動産の一部と見なされている。このため、法律で定められた所有権の移転手続きにおいて、建物の存在は重要ではない。また、付随する不動産を同時に購入せず建物のみを購入することはできない。ドイツでは、不動産とは土地だけ、または土地と建物の一体物をさし、日本のように建物だけが独立した不動産として扱われることはない。
- 不動産を形成する建物の建設は付加価値税の対象となる。ただし、完成後に土地とともに売買される際は不動産となり、付加価値税は課せられないが、不動産取得税の対象となる。民法典(BGB)の94条では、建物など土地と恒久的に一体となる建物や構築物は不動産と見なされるが、97条のように取り外せる付属物などは不動産の一部を構築するとはみなされない。
- 民法典の873条及び925条の規定により、必ず公証人による公証手続きを行い、続いて不動産の移転登記を行わない限り、不動産の買い手は所有権を確保できない。登記所は移転登記の手続きを実際には一定期間後に行うため、ドイツ法の下では、所有権の移転と購入代金の支払いを同時に実行できないことが、不動産契約を締結する場合の課題である。このギャップを埋めるのが、公証人事務所であり、実際には登記申請が確実に行われるまで、公証人が購入代金を特別勘定に預かる役割を果たしている。

4—シンガポールの場合

1 | 不動産投資と国民性

- 国土の3分の2は国公有地であるため、土地利用形態にはリースホールドが多い。ただし、民間分の譲渡コンドミニアムにはフリーホールドもある。非居住用不動産については、企業が土地を取得して自らビルを新築するケースも見られるが(日本企業によるこのような開発案件もある)、多くの場合はリースホールドの取引である。
- 国民の75%以上がHDB住宅に居住している。外国人はHDB住宅を購入することはできないが、HDB住宅の賃借、民間住宅の購入と賃借は可能である。
- 住宅の建築様式は狭い国土と高い人口密度を反映してアパートメントやコンドミニアムが中心であるが、Landed Propertiesと言われる一戸建て物件も存在する。
- 近隣東南アジア諸国や中国などの富裕層にとって、フリーホールドやリースホールドの民間コンドミニアムは比較的カントリーリスクが少なく、安定した政治が続くシンガポールにおける主たる投資対象である。都市国家として一定の制約をもった住宅市場ではあるが、多くの一般的な国民は持家を志向しており、新築に対する既存住宅取引の頻度は高く、不動産の取得と売買を通じて財を成そうとする傾向がある。シンガポールの富裕層は中国本土や欧米、日本などでも不動産投資機会をねらう傾向にある。

2 | 土地所有関連制度

- シンガポールの民法典第5条1項には、代理やパートナーシップ、商事法全般にわたり、イギリス法を継受するとの規定があるが、同条2項では、不動産保有条件やすべての不動産権、利益譲渡や譲渡証書、相続権についてはその後の継受を禁止している。
- シンガポールにおいてはコモンローによって土地が定義されており、土地と一体となった建物や鉱物、樹木やそれより上位の空間を含むこととなっている。この定義は不動産譲渡法の第2条及び土地権限法の第4条に受け継がれている。土地の定義には、土地や建物のような有体相続財産と、残余権や土地収益等の占有移転のできない無体相続財産の両方を含むものとされている。
- 国有地法は土地に対する自由保有権の創設を禁止しており、個人あるいは国以外の団体に対し、国有地の土地所有権を譲渡することは一定の場合にしか認めていない。つまり、原則として外国人に対しては土地の所有権を制限している。こうした制度の結果、土地所有権の数は年々減少している。これに対し、一定の期間、賃料を受け取る代わりに土地の排他的な利用と占有を認めるリースホールドの場合、国は国有地に長期リースを設定することができると規定されており、国家によるこうした譲渡形態が一般的となっている。かつては999年という長期のリースもあったが、最近では99年や30年のリースがより一般的となっている。

5—台湾の場合

1 | 不動産投資と国民性

- 国民の不動産に対する感情は深く、不動産を常に変わらぬ恒産としてみなしている。「恒産のない者は恒心もない」という見方があり、土地のない人は錐を立てるほどもできないとみなし、住宅を持っていない人を殻のない蝸牛とみなしている。したがって、持家志向は歴史的に非常に強く、2011年時点で低下し

たものの、住宅ストックベースで約 85%という水準にある。

- 一方で不動産資源は極めて有限であるという観点から、不動産を最も経済的かつ合理的に利用し、「地がその利を尽くす」「物がその用を尽くす」効果を発揮させるかは、政府の責務であるとして、不動産に関する立法が行われた経緯がある。

2 | 土地所有関連制度

- 中国古代では、不動産及び不動産物件をすべて「業」と称し、その目的物は土地及びその定着物を含むとされている。土地はその権利主体により、王地及び官地、旗地、寺地、祭地、私地に分けられる。不動産物件の中で最も重要なのは所有権(業主権)、租権(小作権)、敷地権、典権、質権等である。民法第 66 条第 1 項では、不動産は土地及びその上の定着物を含むとされており、憲法 143 条では「中華民国領土内の土地は、国民全体に属する。人民が取得している土地所有権は、法律の保証及び制限を受けなければならない」と定められている。土地所有権は上位所有権と下位所有権とがあり、前者は国、後者は人の取得に帰するものである。
- 土地所有権の範囲は、民法第 773 条により「土地所有権は法令に制限があるものを除いて、その行使により利益がある範囲において土地の上下に及ぶ。その土地所有権の行使を妨げない限り、他人がその範囲に関与しても、排除してはならない」とされている。

6—中国（上海）の場合

1 | 不動産投資と国民性

個人が住宅を所有することができることになったのは、約 20 年前からであり、当初、主に労働者が居住していた建物を、国が入居者に安価で与えたことが始まりである。これは、中国では土地の所有は国家に帰属し、私的な土地所有権が認められていない中で、大都市部において中国人民や企業に対し期限を定めた土地使用権の設定を試行的に認めたことにより住宅等の建築物を私的に建設・購入・所有できる制度的基盤が導入されたことによるものである。

その後、2003 年 3 月の全国人民代表大会において中華人民共和国憲法が改正され、土地使用権を含む財産権を人民の基本的権利として保障するものとしたことにより、土地使用権制度が全国的に普及するようになった。そして、人民は買い替えて面積を増やすか、残余資金で不動産投資を行うかなどで財産形成をしてきた。上海市民は 2400 万人、子供は一人っ子政策で 5 年後には現象傾向となる。男子は住宅を持つことに執着、年収の 10 倍以上の不動産を買うこととなり、親、親戚から一部出資してもらい住宅ローンを返済していく。出生は選ぶことができないが費用面で女子が好まれる。

しばらくは中国の地方部から仕事を求めて人口流入が続くと判断されるが、日本と同様に高齢化が進むことが懸念されている。

2 | 土地所有関連制度

- 土地は国有または集団保有である。都市または県鎮の土地は国有であり、農村の土地は集団所有となる。1990 年に都市国有土地使用権有償譲渡及び再譲渡暫定通達が発布され、国家は所有権と使用権を原則分離し、都市における国有土地の使用権について有償譲渡及び再譲渡を行う制度が確立された。有償的な譲渡で土地使用権を取得した者は、その土地について占有、使用、収益の権利をもっており、部分的な処分権も有している。使用権者は、その使用権を取得した土地に対して、契約に規定されてい

る内容に従って、様々な開発を行うことができ、開発が終わった後は、その契約における土地使用期間内において、再譲渡や賃貸、抵当権の設定などを行うこともできる。土地使用権の期間は通常 50 年以内であるが、最も長いのは 70 年である。

- 現在の中国の都市では、90%以上の建物の所有権は国に属しており、個人所有の建物は 10%以下である。農村と異なり、中国の都市の住民はわずかししか私有住宅に住んでいない。一部の大企業の職員と労働者は自分の企業所有の宿舎に住んでいるが、大部分の市民は賃貸借の形で、建物の所有者(国家)との間で居住契約を結んで、国家所有の建物に住んでいる。

7—韓国の場合

1 | 不動産投資と国民性

- 一般市民の感覚からすると、首都であるソウルに持家を所有することは、価格面と供給面から非常に難しい状況にあり、一般にある程度の所得がある世帯でも、持家を取得のための努力をはじめてから、最低でも 10 年はかかると言われる。
- 住宅需給がタイトで背後にインフレ気味の経済環境があったことから、韓国では持家や賃貸の他に、賃貸契約時にまとまった保証金を払うことで、月々の家賃を支払う必要がないチョンセ(伝貰、専貰)という住宅利用方式・慣行がある。最初に家主とテナントとの間で居住期間を決めておき、この期間に保証金を利子なしで家主に預けることによって、家主は家賃見合いの利子収入を得る契約となる。契約期間終了時には両者で再度合意の上、居住期間を延ばすか、退去する場合には保証金がテナントに返金される。利子率が高い経済環境ではチョンセは家主とテナント双方にメリットのある住宅利用方式であるが、金融危機後の金融緩和状況で利子率が低下すると、チョンセは家主にはメリットのない方式となる。このため、これに家賃を付加するウォルセ(月貰)という契約方式も出ている。保証金が多ければ、月の家賃額も減少することとなる。家賃全額を年払いするサグルセ(朔月貰)という契約方式もある。

2 | 土地所有関連制度

- 韓国の近代的な土地関係法は、日本の植民地時代における日本民法の適用と不動産登記令の制定に基づいている。1945 年 8 月 15 日における韓国独立後もこれらの法令は継続して適用されてきたが、60 年代から独自の土地法制を制定することとなり、70 年代の経済発展とともに、多数の法律が制定され、80 年代にはこれらの法律の整備が進められた経緯がある。
- 韓国の土地制度の特徴は、1980 年代末の土地公概念法の制定にある。憲法第 23 条第 1 項は、すべての国民の財産権は保障されると規定されており、財産権の内容及び限界は法律で定めることとしている。実際に韓国では不動産の所有者は使用・収益・処分の権利があると規定している。しかし、憲法第 23 条第 3 項では公共の必要による財産権の収用・使用・制限を許容し、第 37 条第 3 項では国家安全保障、秩序維持、公共の福祉のために必要な場合に限り、国民の権利を法律で制限できることを定めている。したがって、土地の所有権は法律によって制限される場合がある。ただし、法律により土地所有権が制限されていても、私有財産制度の本質的内容を侵害することはできない。
- 土地公概念は、1978 年に政府が「土地公概念を確立し、土地投棄を抑制して、土地利用度を高めるための包括的・根本的な対策を講じる」としたことに発する。いわば土地投棄への対抗策として公概念が生まれたが、その後は土地の公共性・社会性の強化という観点から考え方が定着し、韓国の土地政策が発展することとなる。宅地面積が絶対的に足りない韓国の国土条件から、宅地所有の上限が設けられ、法

人は原則として宅地を所有することができない。世帯は6大都市で200坪、その他の都市で300坪、町村で400坪を所有の上限としている。上限面積を超過した場合は超過所有負担金が賦課される。開発利益の還元策や開発事業による周辺地価上昇による利得に対する土地超過利得税法の制定等が行われている。

- 韓国憲法第119条は、自由市場経済秩序を基本としつつ、均衡ある国民経済の成長及び安全並びにできせいな所得の分配を維持して、市場支配の乱用を防止するために国家が市場に介入し、規制及び調整を行うことを許容している。このため投機的取引に対しては、強い公法的規制が行われる場合がある。
- 民法では土地及びその定着物を不動産と規定している(第99条第1項)。韓国では土地のみならず、土地の定着物も独立した不動産として扱っている。定着物とは土地と一体であり、簡単には撤去できないものであるが、取引や登記など、その処理にあたっては、別個の独立した不動産として扱われる。この点は日本の考え方と同様である。



III - 各国の不動産関係制度

01 アメリカ

1—不動産関連政策の主体と施策

- アメリカの住宅市場における政策体系を概観すると、①住宅取得・確保の推進、②コミュニティ開発支援、③住宅差別の解消という目標から成っており、この政策の中心にいるのが、住宅・都市開発省（Department of Housing and Urban Development: HUD）である。ただし、連邦制度をとるアメリカの住宅政策は、HUD と連携しながらも、基本的には州政府・地方自治体で独自もしくは連邦の支援制度を使いながら行われている。
- 住宅や不動産に係る税制のうち、連邦所得税における住宅ローンの利子所得控除制度や低所得者用住宅税額控除制度（LIHTC）、キャピタルゲイン課税などは連邦歳入庁（Internal Revenue Service: IRS）が直接管轄しており、住宅等の取引や投資にかかる不動産移転税（流通税）や財産税（固定資産税）などは州税・地方自治体の管轄である。不動産移転税や財産税の制度内容は各州や地方自治体によって異なるため、不動産投資を行う場合は、特に取得と保有の段階において、各州や地方自治体における税制等を十分考慮する必要がある。

2—不動産金融関連制度

- 国民による持家取得の推進に向けて、アメリカでは、政府が住宅融資債権に一定の保証行為等を行うことによって、長期固定で市場より低い利子率による住宅融資を実現する方策が導入されてきた。連邦議会は、連邦抵当金庫⁽²⁾（Federal National Mortgage Association: FNMA=Fannie Mae ファニーメイ）や連邦住宅貸付抵当公社⁽³⁾（Federal Home Loan Mortgage Corporation: FHLMC=Freddie Mac フレディマック）、政府抵当金庫⁽⁴⁾（Government National Mortgage Association: GNMA=Ginnie Mae ジニーメイ）などを創設し、住宅融資債権を民間金融機関から買い取るかまたは保証し、それらの債券を証券化して機関投資家に売却し融資の原資に当てる仕組みを構築し、長期にわたって民間投資市場を最大限に活用する制度金融が構築されてきた経緯がある。
- 住宅バブルの崩壊以降、サブプライムローン等の与信供与にあたっての反省から、消費者に対する住宅融資を供与する際の基準の見直し（情報開示ルールの見直しと身の丈にあった融資基準への抜本的な変更）やファニーメイやフレディマックなどの政府系金融機関（Government Sponsored Enterprises: GSE）のあり方の見直しが行われつつあるが、国民に対する持家政策の方向性に変化はなく、財政改革の中でも堅持されている。
- 民間不動産投資については、FHA が集合住宅プログラム（Multifamily Program）に基づき、中位所得世帯や高齢者、障害者向けの民間賃貸住宅やコーポラティブ住宅の建設や改修事業に対して長期固定融資を前提とした融資保証を行ってきた経緯がある⁽⁵⁾。しかし、2013 年度から従来の融資保証対象事業は絞られ、低所得者用住宅税額控除制度（LIHTC）の適用が認められた事業やその他の事業で議会が認めた支援事業にしか適用されなくなった。ただし、LIHTC 事業は 1995 年から 2009 年までの 15 年間に年平均で 10.2 万戸も建設された経緯があり、政

(2) Federal Housing Administration(FHA)の一部として 1938 年に創設され、1968 年にはジニーメイを分離する形で民営化されている。

(3) 1970 年に創設。ファニーメイと同様に民間企業形態をとる上場企業である。

(4) Housing and Urban Development Act of 1968 によりファニーメイから分離し HUD の外局となる。

(5) 一般民間賃貸住宅用の融資は Section 207 プログラムで実施されてきたが、基本的にこの融資制度は凍結されており、代わりに Section 221(d)(3)と(4)が継続されている。ただし、後者についても本文記載のように、LIHTC 事業等に利用は制限されている。

策目的を達成する他、事業を経営まで含めて一貫して請け負う民間ディベロッパーや当該事業の多くを出資の形態で支出する機関投資家にとっては重要な収益機会となっている。

- 一般の民間賃貸住宅に対する融資保証の制度枠は狭められているが、高齢者賃貸住宅や介護・医療付き（アシステッド・リビング）等賃貸住宅の建設や取得・改修事業に対する融資保証制度は、別のプログラム⁽⁶⁾で継続されている。
- 一方、不動産投資を行うにあたって民間金融市場から融資を受ける際に、融資分の債務負担を回避し自己資本利回りを高めるために、アメリカでは賃貸住宅を含む事業用不動産への投資にあたってはノンリコース・ローンを活用するのが一般的であった。しかし、住宅バブルの崩壊後は、金融機関の体力低下と審査体制の引き締めを背景に、ノンリコース・ローンの適用は投資や開発融資にあたって厳しく制限されたために、証券化事業を含め、不動産投資が全般的に縮小した経緯がある。それ以前に不動産に対する融資自体が激しく抑制されたことは、我が国におけるバブル崩壊後と同様である。
- ただし、最近では、不動産市場の改善と価格が底値に達したという見込みから、徐々にこうした開発事業や不動産投資事業に際しても門戸が開かれつつある。商業用不動産抵当融資証券（CMBS）の発行も徐々に始まりつつある。しかし、動きだした事業はいずれも採算性や市場性に問題がなく、事業者の与信も十分（一部は裏保証付き融資が前提とも言われる）にあることが前提である。したがって、かつてノンリコース・ローンが一般的であったカリフォルニア州などの事業においても、中小の不動産投資家（特に海外の借り手）が、不動産融資や開発融資を得ること自体が難しくなっており、かつ事実上のノンリコース条件とするためには、高度な与信条件と事業の採算性・市場性が必要となっている。
- 現地の仲介業者や銀行等へのインタビューを総合すると、日本からの中小投資家が、賃貸住宅投資などを行うにあたって現地金融機関から融資を得ることは非常に難しいというのが実情であり、現状では現金による投資が主体となっている。

3—不動産税制

- 不動産取引に際しては、不動産移転税（Property Transfer Tax 等）が課せられる。ニューヨーク州のように、抵当権登録税（Mortgage Recording Tax）が課せられる場合もある。州・地方自治体によって異なるが、不動産移転税率は、一般住宅の場合、取引価格の1~2%である。不動産移転税は売り手が負担するケースが多いが、売り手が払えない場合や免税法人の場合は買い手が負担責任を負うなど、制度上は取引当事者の連帯責任となることが多いので注意を要する。
- その他、不動産物件が所在する各郡において、権原移転や抵当権設定のための登録手続きを行う場合に、税ではなく件数あたりの手続き費用の支払いが必要となる。ニューヨーク市の場合でも、一般的な住宅であれば、1件あたり100~200ドル程度の費用負担でよい。アメリカにおいては、全国各地の登録事務所で権原移転や抵当権設定などの登録はできるが、公信力がなく、第三者対抗要件を満たしていないため、後述するような民間による権原保険制度（Title Insurance）が発展した経緯がある。
- 物件取得後においては州または地方自治体において、我が国の固定資産税と同様な財産税（Property Tax）が課せられる。課税にあたっては、高齢者や障害者居住などの場合等におい

(6) 高齢者賃貸住宅は Section 231、アシステッド・リビングは Multifamily 部門ではなく、FHA 内部の Office of Healthcare Programs の Section 232 プログラムとなっている。

て、州または地方自治体において特例措置が存在するが、非住宅不動産との税率の違い以外、一般的な住宅への特例は見当たらない。ただし、申告において、概算控除制度ではなく、実額控除制度を用いる場合、連邦所得から財産税額（地方税）は控除できる。

- アメリカには我が国の消費税や EU 諸国のような付加価値税はなく、住宅建設や新築住宅の取得にあたって負担を考慮する必要はない。ただし、ハワイ州の建設工事には消費税が課せられ、事業者はホノルルの場合、4.5%の税額を負担している。
- キャピタルゲイン課税制度は法人・個人所得税の双方に存在し、連邦税との調整はあるが州でも課税される。連邦所得税の場合、1年以上保有した物件を売却した場合の税率は譲渡益に対して20%であるが、買換特例（1031 Exchange）を使えばキャピタルゲイン課税は先送り可能である。物件を1年以上保有し売却後、その物件と同等かそれ以上の価値の物件を45日以内に指定し、180日以内に購入を完了すればよい（物件は複数でもよい）。主たる住宅の住み替えに際しては1997年納税者負担軽減法以来、連邦所得税において、単独申告の場合は25万ドル、夫婦共同申告の場合は50万ドルまでを譲渡益から控除することができる。
- 不動産を取得する際に要した借入利子は、事業用であれば一般に所得から控除可能であるし、持家取得において実額控除制度を用いた場合は、住宅ローン利子所得控除制度（Mortgage Interest Deduction: MID）を活用し、毎年金利負担を軽減できる。住宅を取得した際の債務の上限は単独申告の場合は50万ドル、夫婦共同申告の場合は100万ドルである。また、別荘等を購入した場合も、年間14日間以上もしくは賃貸していた期間の10%以上のどちらか長い期間を延べで住居として利用すれば、制度適用が可能である。
- 不動産の種類や構造によって減価償却制度の条件は異なるが、一般賃貸住宅の場合に適用される償却用耐用年数は27.5年（定額法）である。低所得者用住宅や都市再生事業のための住宅・施設に対しては短期で償却できる支援制度がある。

4—不動産投資に関わる金融手続き等⁽⁷⁾

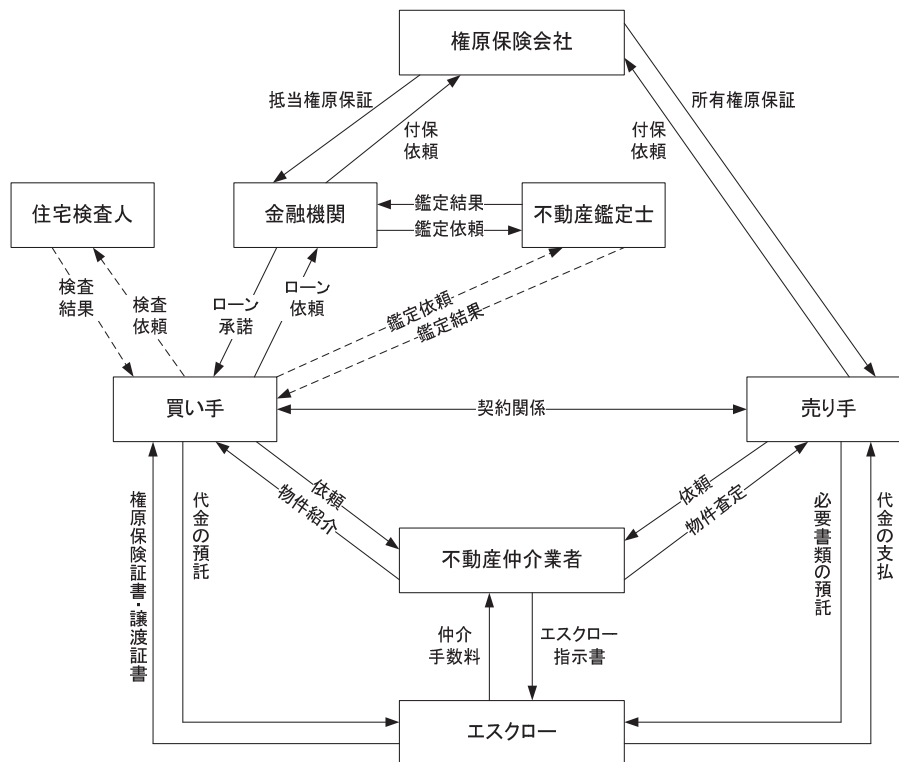
- 非居住者が銀行口座を開設することについては、外国為替管理法上は問題ないが、国際緊急事態経済権限法（International Emergency Economic Powers Act : IEEPA）「非常かつ尋常ではない国際的脅威に国家がさらされた場合に政府が「国家非常事態」を宣言し、経済に関する種々の権限を大統領が一時的に掌握することを認める法律」、1986年マネー・ロンダリング・コントロール法（1986 Money Laundering Control Act）から幾度かの修正を経て強化されてきた経緯があり、口座開設時における銀行審査等が厳しく行われるようになっている。
- 外国人（外国企業）が、不動産投資を行うあるいは事業投資に伴って不動産の取得・賃貸を行うこと規制されていない。ただし、外国人（外国企業）の不動産取得はアメリカ国内での営業あるいは「恒久的施設」の取得とみなされ、税制面で不利になる可能性が高い。通常は米国内に事業目的に沿った共同事業体（パートナーシップ）や有限責任共同体（現地LLP）、有限責任会社（LLC）などの法人を設立して、そこを通して不動産投資、不動産の取得・賃貸を行う。
- 日本への配当課税は、日米新租税条約第10条2項により、投資信託等における持株比率によって、免税、5%、10%の三段階に分かれるので注意を要する（持株比率が50%超の場合は免税、10%以上～50%までは5%、10%未満は10%課税となる）。アメリカにて配当などに源泉徴収課税を受けないようにするために、Certificate of Foreign Status of Beneficial Owner for

(7) 以下、「各国における金融手続き・為替管理・会社形態等」については、特に記載ない限り、主に日本貿易振興会（JETRO）の情報に加筆したものである。

United States Tax Withholding (Form W-8BEN) を、銀行等を経由して内国歳入サービス (IRS) に提出し、二国間条約のメリットを享受することができる。これによってアメリカ不動産投資事業による予定利回りを確保することができる。

5—取引の仕組み

- アメリカでは、不動産の買い手と売り手に加え、不動産仲介業者、取引の安全を保障するエスクロー制度、登記の公信力・第三者対抗要件を付保する権原保険会社、弁護士、住宅検査人、不動産の取得資金を融資する金融機関、不動産鑑定士などが取引においてそれぞれの役割を分担し、個々の不動産取引が成立する仕組みができています。
- 我が国と比べて、取引に必要となる専門業者が多数参加していることが大きな特徴であるが、それらのコストはそれほど高くはない。専門業として当該役割に特化し、顧客需要に適切に対応した非常に効率的なシステムを開発していることがその理由と考えられる。
- 住宅取引において、主に宅建業者の信用と実績に依存している我が国の状況と比べると、アメリカ市場における専門業の存在は、不動産取引の買い手と売り手の需給関係を最大限に円滑化させる重要な機能を担っていると言えよう。



(注)ここでは簡略化のため、金融機関をエスクロー関係に含めていない。実際の住宅取引では、融資借換えに伴う金融機関の担保移転が伴う場合が多く、買い手及び売り手、不動産仲介業者、買い手と売り手の双方の金融機関を含めた形のエスクロー契約が締結されるのが一般的である。図示した取引の流れは、代金は現金で決済され、後日担保設定とともに新たなローン契約が締結されると仮定した。この流れ図はカリフォルニア州における取引を前提としたものである。ニューヨーク州の場合は上記の買い手と売り手に弁護士が付き、エスクロー・サービスも弁護士が行うことが多い。

- アメリカでは不動産仲介業者の仲介手数料は規制されておらず契約によるが、平均 6%程度を売り主側から受け取り、買い主は通常目に見える負担はしない。売り主側の仲介業者は、買い主を見つけるために協力費 (co-op fee) というような名目で仲介料を半分ずつシェアする慣習がある。買い手側の立場にたつて物件を探し売り手と交渉する Buyer's Agent の手数料は買い主負担が原則であるものの、実際は売り主からの手数料の半分を相殺するという形も多い。

02 イギリス

1—不動産関連政策の主体と施策

- イギリスにおける現在の住宅政策の主体は地方自治・コミュニティ省（Department for Communities and Local Government: DCLG）及び地方政府・自治体である。
- イギリス政府の住宅政策の主目標は、従来においては地方政府・自治体による公営住宅の供給と維持管理、住宅給付金（Housing Benefit: HB）という家賃補助政策（現在は労働年金省（Department for Works and Pensions: DWP が所管）であったが、1979年のサッチャー政権から始まった大規模自主移管事業（Large Scale Voluntary Transfer: LSVT）による公営住宅の住宅協会や民間企業等への売却事業の推進に伴い、公営住宅居住者に当該住宅を購入する権利を与える Right to Buy 制度が促進され、急速に住宅市場における持家率が向上するきっかけとなった。住宅政策はこの経緯により社会政策としての色彩がやや薄れ、市場を重視した政策へと徐々に転換してきたものと考えられる。
- 1988年には改正住宅法により、新たに保証賃貸借制度（Assured Tenancies）及び、短期賃貸借制度（Shorthold Tenancy）が創設された。前者は中長期の賃貸借期間が終了した後は、賃料査定委員会による公正市場家賃に合わせて家賃を毎年更新可能とする制度であり、後者は公正家賃で貸し出すものの期間が1～5年に限られる賃貸借制度である。続けて1988年には、短期保証賃貸借制度（Assured Shorthold Tenancies）を創設し、最低6ヶ月の存続期間が保証されれば、いかなる賃貸借期間においても公正市場家賃に併せて家賃更新を可能とした。これらは我が国で定期借家制度が設けられたことと類似している。これ以降、徐々に民賃市場は拡大し、住宅ストックの数%程度でしかなかった民間賃貸住宅比率は、足下では10%を超える水準まで改善している。
- イギリスの住宅税制においては、住宅取得を積極的に支援する制度は、新築住宅建設や取得時の付加価値税をゼロ税率とすることや（持家でも賃貸でもよい）、1983年から試行錯誤の上、持家取得支援策として定着したモーゲージ利子補給制度（Mortgage Interest Relief At Source: MIRAS）しかない。ただし、後者は財政負担と持家率の拡大を背景に、2000年4月6日をもって廃止された。その後は類似の持家取得支援策はない。
- 既存住宅取引の推進と省エネ性能の拡充のために、イギリスでは2004年新住宅法により住宅情報パック（Home Information Pack : HIP）制度が2006年6月に交付され、流通業や一般世帯による地区試行を通じ、2007年6月から全面施行に移行したが、最終的に2010年5月に停止され、2011年1月付けの評価書（Impact Assessment）により、住宅の省エネ証書取得義務を除き、制度を全面廃止すべきと提言されている。
- 公営住宅と家賃補助政策を部分的に代替する社会住宅供給の推進と並行して、住宅所有や利用のあり方にもいくつかの選択肢が設けられ、政策的に推進されている。従来からあったシェアード・オーナーシップや公営と民間住宅家賃の間をとる中間家賃制度のバリエーションが、ホームバイ（HomeBuy）制度として整理・統合された。
- DCLGが重点を置く最大の住宅政策は、今後ロンドンなどの都市部にて不足すると予想されている住宅供給の推進と、一方では衰退傾向にある地方における都市、コミュニティ再生事業の推進である。不動産投資に関連する事項としては、金融危機によってほぼ停止してしまった住宅を購入して賃貸市場に回す Buy-to-let 事業の回復を促し推進させることも考えられている。

2—不動産金融関連制度

- イギリスには政府が何らかの支援や資本参加を行っている住宅不動産向けの制度金融はなく、住宅融資や不動産投資への融資はすべて民間金融市場が担っている。しかし、欧州モーゲージ連合（European Mortgage Federation）による分析では、イギリスはEU主要国の中で、最も多様な住宅ローン商品を市場に提供しており、アクセス性を含めた完全度が高いとされている。
- アメリカでは長期固定金利による住宅融資が多いため、金融危機に際しては高水準となった金利を軽減するための借換え支援策が講じられたが、イギリスの場合はもともと変動金利を主体としていたため、市況低迷により自ずと金利も下がったため、アメリカほどはローン破綻者や予備軍が発生していないとのことである。

3—不動産税制

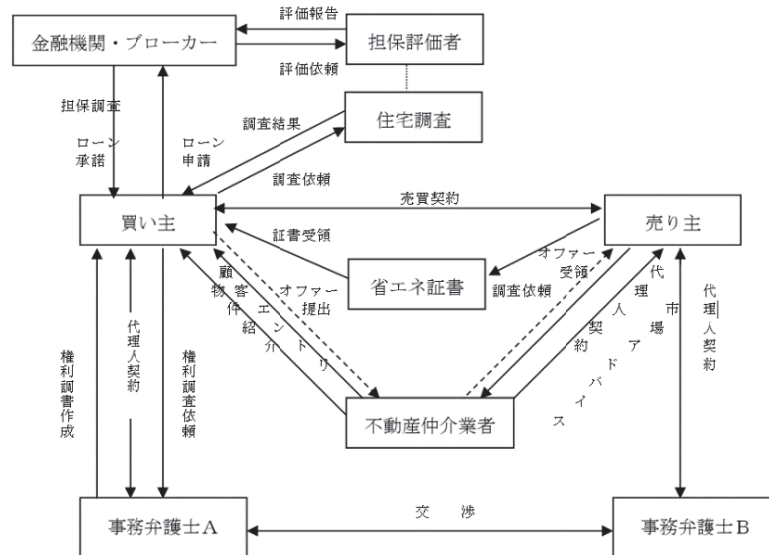
- 不動産の権原移転等の取引に際しては、土地印紙税（Stamp Duty Land Tax）を買い手もしくは売り手が負担しないと登記手続きができない。居住用不動産についての税率区分は12.5万ポンドまでは非課税、それを超え25万ポンドまでは1%、50万ポンドまでは3%、100万ポンドまでは4%となる。譲渡価格の税率区分を超えた場合は、全額に対し当該区分の税率が課されることとなる。2012年3月22日以降、200万ポンド超の物件を個人が取得した場合は7%、パートナーシップや信託を含む法人が取得する200万ポンド超の物件については15%という先進国では前例のない重課が適用されることとなっている。これはロンドン都心部などの物件に多くの海外資本が投下され高級コンドミニアムなどが建設され、住宅価格の高騰を招いていることや、パートナーシップや信託などのタックスヘブンをういた脱税行為とも言える高額取引が横行していた経緯により、引き締めが行われたためである。
- 不動産の権原や抵当権の設定のためには、土地・印紙税に加えて土地登記所（Land Registry）に対し、手数料を支払う必要がある。新設保存登記等の場合は取引金額や抵当額に応じて1件あたり30ポンドから100万ポンド超の場合、手数料額は最大690ポンドまで7区分・段階となる。権原の移転登記においても、同様に、手数料額は40ポンドから910ポンドまでである。
- 付加価値税（Value Added Tax: VAT）は既存住宅にはかからず、新築住宅には土地建物一体価格に対しゼロ税率で課税される。ゼロ税率を課しているため、不動産を販売する最終事業者は、消費者に対して課税することはないが、建設工事などの仕入れ分にかかった付加価値税額を歳入関税庁（HM Revenue & Customs: HMRC）から還付してもらうことができる。このため、補助金的とほぼ同様な効果を持つとされ、EUはゼロ税率の継続について批判的である。
- 不動産の所有・保有にあたっては、居住用不動産についてはカウンスル・タックス（Council Tax）、非居住用不動産についてはビジネス・レート（Business Rates）が課せられる。カウンスル・タックスは地方税であるが、ビジネス・レート（国税）とともに、HMRC傘下の査定機構（Valuation Office Agency: VOA）が課税評価を担当している。カウンスル・タックスの課税標準は、物件の査定のみならず、物件に住む世帯人員も勘案された税額バンドによるもので、1993年4月1日時点から評価替えが行われていない。日本円相当で4,000万円程度の一般的な住宅物件で2名世帯の場合、Gという税額バンドに入り、実効税率は0.7~0.8%位である。32万ポンド超の高額物件に対する税額バンドはなく、これを超す高価な住宅ほどカウンスル・タックスの実効税率は低下することとなり、高額な住宅投資物件の所有は相対的に有利となる。

4—不動産投資に関わる金融手続き等

- 居住者および非居住者の預金口座に関して規制はされていない。国内および海外で開設・保有する預金口座やその預金通貨に関する制限も特にならない。ただし、非居住者が国内預金口座を開設する際に、個々の銀行の審査によって制限を受ける場合がある。イギリス政府は国連と EU の決議に則して、特定国および特定国・地域の個人や組織、テロリズムに関連する個人や組織に対する経済資源の提供ならびにこれにつながる行為を禁止しているためである。
- 貿易外取引における為替管理規制はない。運賃や保険料、保管料、管理費、代理手数料や関税などの貿易関連費用や、利益・配当、債権や住宅ローンの利子、ローン償還、外国直接投資の減価償却、賃貸料、著作権使用料、コンサルティング費などの支払いについても規制されていない。
- イギリスの 2006 年会社法上、有限責任株式会社 (Companies Limited by Shares)、有限責任保証会社 (Companies Limited by Guarantee) および無限責任会社 (Unlimited Company) が存在する。有限責任の範疇としては、非公開株式会社 (Private Company Limited by Shares) 及びパートナーシップ (Partnership)、有限責任事業組合 (Limited Liability Partnerships) がある。そのほかライセンス契約、英国事業所 (駐在員事務所など) などの形態がある。英国での会社設立は発起人の国籍を問わず同じルールが適用され、企業形態により設立手続きが異なる。

5—取引の仕組み

- イギリスの不動産流通業者には資格や登録制度がないが、不動産取引に際しては、多くの専門家が役割分担を行い契約成立の安全と円滑化を確保する。非住宅不動産売買では原則として売り主と買い主に各々不動産仲介業者が付くが、住宅取引の場合は取引価格がオフィスや店舗などとは相対的に低いため、1 社が売り主と買い主を仲介することが一般的である。不動産仲介業者は売り主に付き売り主から仲介手数料を得る。双方に個別に事務弁護士 (Solicitor) が付き取引の安全を確保する。
- 2004 年新住宅法にて住宅情報パック (Home Information Pack: HIP) 制度が 2006 年 6 月に公布され、2007 年 6 月から全面施行となったが、最終的に 2010 年 5 月に、省エネ証書取得義務を除いて制度は停止されるに至った。このため図には省エネ証書の流れだけを記載している。HIP の導入経緯については、不動産流通近代化センターが実施した「英国の HIP 制度・住宅購入プロセスに関する調査報告書」平成 20 年 3 月に詳しい。



- 不動産仲介業者の手数料は、一般的に最終売却価格の 1.5～3.5%の範囲となっている。ただし、現地調査にて、王立公認調査人協会(Royal Institution of Chartered Surveyors:RICS)に対して実施したヒアリングでは、現在の住宅販売の手数料は 1.5%、賃貸の場合は 10～15%とのことである。

03 ドイツ

1—不動産関連政策の主体と施策

- 1990年に東西ドイツの統合が行われて以来、東ドイツにおける社会主義的財産権を西ドイツの財産体系に統合する努力が続けられる中で、現在の住宅政策は、西ドイツの政策体系にほぼ統一された。住宅政策の歴史を大まかにみると、政策の要である社会住宅供給と住宅手当(Wohngeld)の充実を図りつつ、自己努力で住宅を確保できる者には持家促進を図ってきた経緯がある。
- ドイツには公営住宅はほとんどなく、これを代替するものとして社会住宅が位置づけられてきた。1950年代は第1次住居建設法に基づき、連邦政府と州政府が折半して支出した資金を用いて、無利子融資や低利融資、補助を民間形態の事業体に提供し、住宅建設を促してきた。こうした社会住宅は、公的資金を全額返済した時点で制限が解除され、その後の通常の民間賃貸住宅として市場に出すことができる点が当時としてはユニークであった。こうした公的助成ではなく、より緩やかな基準で助成する仕組みが、建物部分の不動産税を10年間免除する租税優遇住居である。制限はあるが、面積要件は80～120㎡と広めであり、家賃制限も緩やかである。第1次住居建設法では、6年以内に180万戸の住宅供給を促すことが目的とされた。
- 続く1956年からは第2次住居建築法が恒久法として設けられ、まず、第1次住居建築法と同じ支援制度の枠組みを持つ第1促進方式(公的助成住居)が実施され、並行して第2促進方式も導入され、社会住宅事業の経常費用への補助及び融資が行われた。租税優遇措置と第2促進方式を合わせた優遇は1989年に終了し、第3促進方式がスタートした。この方式では、法律上で居住面積制限や所得制限、家賃制限などを規制せず、基準よりも広い部屋や高い家賃設定であっても柔軟に助成を可能とする制度であった。第1促進と第2促進方式による制度効果によって1990年までに利用者が減ったため、より高所得者向けの住居を社会住宅として選ぶ第3促進方式が導入されたわけである。2002年社会住居助成法が制定され、従来の社会住居建設の目的はほぼ達成されたことが確認され、新たに多子家庭や高齢者・障害者のいる家庭が適切な水準の住宅に住めるように目標を絞って助成を行うこととなった。助成方式は公的資金の貸し付け、または補助金の給付により行われ、州立の住宅金庫や州が出資して設立した金融機関を通じて貸付や助成が行われた。
- 以上、ドイツの住宅政策は社会住宅の建設を中心に行われており、現状は2007年から連邦政府の役割分についてもすべて州に移管され、社会住宅政策の今後は各州に委ねられることとなった。こうした政策の経緯はドイツの住宅不動産投資市場とはあまり関係がないように思われる。しかし、社会住宅供給と経営が、段階的に民間事業体を通じて実施されてきたことにより、最終的には多くの社会住宅が様々な広さをもった民間賃貸として市場化され、これらが投資市場で取引されるようになった。多数の住宅を管理運営する民間賃貸住宅事業者が、機関投資家などを対象に、100～800戸といった単位で賃貸住宅のバルクセールを頻繁に行っている。ドイツの総世帯における社会住宅居住世帯は今では10%程度に縮小したと言われ、公営住宅の

民営化に多くの労力を払っているイギリスとは異なる状況にある。ドイツにおける計画的で着実な住宅政策の展開をうかがい知ることができよう。

- こうした市場に加え、近年はイギリスと同様に住宅を購入して賃貸事業を行う Buy-to-let 投資が個人投資家の間で盛んであった。イギリスは金融危機以降の景気低迷によりこれが大きく縮小したが、ドイツでは家賃水準が安定し、影響はさほどではなかったこともあり、大規模なバブルセールに加え、今後も個人投資家の参入が増えるものと見込まれている。
- 不動産投資のための融資について現地でもインタビューしたところ、適切な与信が確保できればディベロッパーは現状でも事業資金の 5 割位の融資が得られるという。個人融資には金融機関は慎重であり、頭金は 3 割というのは原則で、実際には 5 割程度を要求される場合が多い。

2—不動産税制

- 不動産取得税は、土地の取得または土地の利用可能性に関連した権利の流通税であり、不動産取得税法（1982.12.17）によって規定されている。課税対象は、国内の土地の取得契約及びその他の権利の売買である（改良物である建物も含む）。ただし、以下のケースでは非課税である。
 - ・ 遺産を共同相続人に分配する目的で、遺産に属する土地及びその改良物を購入した時。
 - ・ 土地及びその改良物（以下、不動産という）の購入者が、売却者の配偶者である場合。
 - ・ 不動産の購入者が、売却者の直系親族である場合。
 - ・ 不動産の価格が小額である場合（課税標準が 2,500 ユーロまでの取引）。
- 州税であるが、州によっては市町村との共同税となっている。課税標準は、原則として契約書に記載された取引価格。有償ではない場合は、不動産評価額によって課税標準が計算される。税率は 3.5%~5.0%の間で各州や特別区で取り決める。ベルリンやブレーメン、ハンブルグ等は 4.5%、ノルドラインヴェストファーレンやブランデンブルグ、チューリンゲン等は 5.0%、バイエルンやヘッセン、サッセン等は 3.5%となっている。
- 付加価値税は取引の多段階において売上げ税額から仕入れ税額の控除が許される。不動産取引（土地だけの取引、土地・建物が一体の不動産の取引、中古の取引、賃貸借取引など）は非課税である。ただし、住宅新築工事、増改築工事には課税される。新築住宅の譲渡時には建築までの税が転嫁されることとなる。連邦及び州、市の共同税で、納税義務は財及びサービスの最終消費者が負担するが、納税義務は消費者から税を徴収した事業者等となる。標準税率は 19%、軽減税率は 7%である。売上税は、ドイツの租税制度では流通税に分類されており、二重課税排除の観点から、不動産取得税など、他の流通税の課税対象となる取引については非課税となる。具体的には、不動産譲渡、住宅賃貸に加え、金融・保険、医療、教育、郵便、一部の劇場・映画入場、一部のスポーツ施設入場等などが非課税である。7%の軽減税率は、食料、水道、新聞、雑誌、書籍、国内乗客輸送、宿泊施設、社会福祉サービス 等に適用される。税以外の住宅取引費用としては、登記手数料や公証人の費用がある。
- 固定資産税に該当する不動産税の税額決定に際しては、土地の状態と価値が基準とされ、個人の資産状況は考慮されない。事業目的の建物の場合、当該物件の不動産税は営業上の費用として損金算入できる。不動産税は市町村税であり税収は市町村に帰属する。不動産税の立法権は連邦にあり、執行は州または市町村が行う。不動産税は、国内の農林業を課税対象とする不動産税 A と、土地保有を課税対象とする不動産税 B に分かれる。公共団体、教会、公益法人は免税扱いとなる。公益性や政策目的による免税措置もあるが、住宅や不動産市場等の促進措置として不動産税を減免することは、1992 年以降、全面的に禁止されている。

- 納税義務者は不動産を所有している個人及び法人である。旧西ドイツ地区においては、不動産税 A および B の課税標準は、1964 年の統一価額評価法に定められた統一価値を元に計算される。旧東ドイツ地区の不動産税 A に対する課税標準は、1964 年時点の東西の経済的關係によって算出される代替統一価額価値を元に計算される。旧東ドイツ地区の不動産税 B の課税標準は、1935 年時点の東西の経済的關係によって算出される代替統一価値を元に計算される。
- 税額は、課税標準に連邦による全国一律の標準税率 (Steuermesszahl) を乗じ、これに各市町村が定める賦課率 (Hebesatz) を乗じることによって求められる。課税標準は市場価格の 10～20% (ベルリンは 24.6%)、標準税率は不動産の種類によって異なり、戸建住宅や共同建住宅、コンドミニアムの標準税率は 0.35% である。賦課率は 100%～600% 超までさまざまであるが、2010 年のベルリンの賦課率は 810% であり、前年度の 660% から 1.23 倍も上昇している。人口の多い市町村ほど賦課率が高いというわけではないが、ベルリンの水準が最も高い。住宅に対する実効税率は、市場価格×24.6%×戸建・コンド税率 0.35%×810%=0.6974% となる。

3—不動産投資に関わる金融手続き等

- ドイツの銀行口座は、個人の場合はドイツが現在の居住地であることが証明されているか、企業の場合は商登記と定款があれば開設できる。
- 資本取引は特に規制はなく自由であるが、ユーロ 12,500 以上の入出金については、単に統計上の目的により、ドイツ中央銀行 (Bundesbank) に報告する必要がある。ただし、非居住の投資家がドイツ国外から資本投下を行う場合は、たとえ送金先の銀行口座の名義が送金者本人であっても報告する必要はない。個人の場合、ユーロ 15,000 以上の預金については、マネーロンダリング防止の観点から、本人確認を必要とする。

4—取引の仕組み

- ドイツの不動産取引の特徴は、売り手が公証人に売買契約書の作成を依頼し、公証人の手数料は売り手が支払うことである。不動産鑑定士は買い手が依頼する場合もあるが、金融機関からの依頼による場合が多い。取引に必要な書類は顧客が手配するか、仲介業者が売り手の代理で手配する。
- 不動産仲介業者は買い手のオファーと売り手の物件希望価格とを調整・価格交渉し、交渉がまとまれば買い手は銀行融資などの確認を行い (必要に応じて不動産鑑定士に査定依頼)、売り手は公証人を選定し、契約書作成に入り、不動産仲介業者は売り手と共に必要な書類を揃え、公証人による契約手続きに入る。公証人を介在して買い手と売り手は契約を調印し、代金の支払いとともに、公証人は必要な移転や担保設定登記の手続きを完了する。
- 不動産協会 (IVD イーホーデー) によると、不動産仲介業者が行う業務の手数料は、取引価格の 3～6% であり、付加価値税 19% 込みだと 3.57%～7.14% となる。平均で 3.5～3.7% 位とのことである。大都市だと 7.7% もらうこともあり、田舎では 3% しかもらわないことがある。賃貸住宅の手数料は、大都市圏に立地していることもあり、借りる側が払うのが一般的である。最大で 2 ヶ月分のネット家賃を支払う。
- ドイツでは買い手あるいは売り手のどちらが手数料を支払うかについては法律で決まっていない。大都市圏では買い手側が支払うのが一般的である。現状では、両手の扱いは州によって異なり、バイエルン州やバーデン＝ヴュルテンベルク州では、買い手から 3%、売り手から 3% を徴収する。ベルリンでは買い手負担である。

この場合の実効税率は 0.8%となる。しかし、S\$200 万の取引の場合は S\$54,600 が印紙税額となり、実効税率は 2.73%となる。つまり、金額が増えると限りなく印紙実効税率は 3%に近づくこととなる。

②しかし、2011 年 12 月 7 日に政府は居住用不動産については BSD への追加印紙税 (Additional Buyer Stamp Duty on Purchase of Resident Properties: ABSD) の徴収を行うむね通達し、2011 年 12 月 8 日から適用することとなった。その後、2013 年 1 月 11 日に、政府は改正税率を 2013 年 1 月 12 日以降適用することとしている。2011 年 12 月 8 日から 2013 年 1 月 11 日までに次の状況に合致した居住用不動産の買い手は当該 ABSD を元の BSD に追加して支払わなければならない。

- ・外国人及び法人の場合： 10%の追加
- ・シンガポール永住者 (Singapore Permanent Resident: SPR) で既に国内に 1 戸以上の居住用不動産を所有している場合： 3%の追加
- ・シンガポール国民 (Singapore Citizen: SC) で既に国内に 2 戸以上の居住用不動産を所有している場合： 3%の追加

③さらに 2010 年 2 月 20 日以降、居住用資産を取得から 1 年以内に売却する売り手にも印紙税が課せられることとなった。計算は買い手による BSD と同様であったが、2010 年 8 月 30 日、政府はこれを改正し、2010 年 8 月 30 日以降に取得し、3 年以内に売却する場合にも売り手による印紙税 (Seller's Stamp Duty: SSD) を支払う必要があることとなった。1 年所有の SSD の税額は変わらないが、所有期間 2 年と 3 年毎に、各々 3 分の 2、3 分の 1 と減額する。引き続き政府は SSD の対象となる期間を新税率で 3 年から 4 年に延長した。2011 年 1 月 14 日以降に取得し、4 年以内に売却する場合にも次の SSD を支払うことに改正された。

- ・所有期間 1 年間： 16%
- ・所有期間 2 年間： 12%
- ・所有期間 3 年間： 8%
- ・所有期間 4 年間： 4%

④2010 年 2 月 20 日以前に取得した居住用不動産は SSD の対象とはならない。

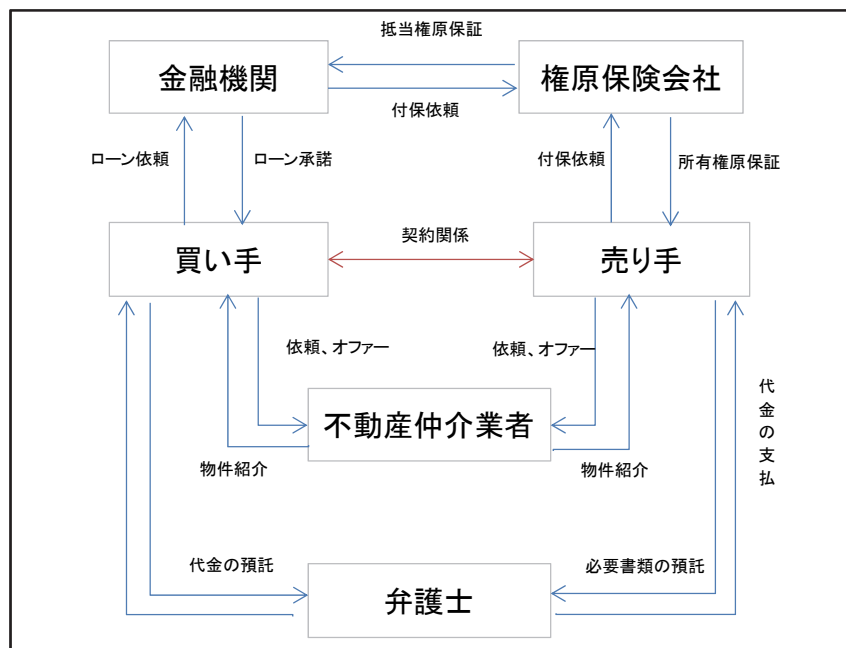
⑤抵当権を設定する場合、設定額 S\$1,000 と端数毎に S\$4 を乗じた金額が税額となるが、S\$500 が最高額である。

- 居住用不動産 (サービスアパートメントは含むがホテル等は対象外) や更地であっても居住用のゾーニングをもった土地やマスタープランで開発計画が決定されている土地は居住用不動産と定義され、税率 7%の物品サービス税 (Goods and Services Tax: GST) は非課税となる。これ以外の不動産は GST の対象となる。ビルトインされていない家具付き物件の場合、当該家具分は課税対象となる。仲介費用も 7%の GST を課す必要がある。私的な取引は課税対象外となる。
- 財産税は持家であれ、賃貸であれ、物件を市場で貸した場合の賃貸料を受領すべき者が負担する。課税標準は、各物件から家具等を除いた場合に、毎年の評価替え時に市場価格で査定される月次の賃貸価格を 12 倍して求める。持家の課税標準も賃貸した場合を想定して評価される。
- 税率は 2011 年 1 月 1 日から 2013 年 12 月 31 日までは次のような累進税率を適用する。持家で課税標準が S\$65,000 の場合、最初の S\$6,000 が控除され、次の S\$59,000 に 4%が課せられ、財産税の税額は S\$2,360 となる。持家の場合は課税標準が S\$9,000 とすると、S\$6,000 の控除後の S\$3,000 に 4%が課せられ S\$120 程度の負担となる。

3—不動産投資に関わる金融手続き等

- 資本取引における制限は概ねないが、投資家が日系銀行の支店などに現地通貨建ての融資を得ようとする場合などにおいて、当該非居住金融機関に対するシンガポールドル貸出規制によりいくつかの規制がある。銀行は国内外での投資のための資金を非居住金融機関に貸し付けることができる。ただし、1 法人当たりの貸付総額が S\$500 万を超え、かつ資金が国外で使用される場合、供与されるシンガポールドルは外貨に転換またはスワップされなければならない。銀行は毎月の貸付残高についてシンガポール通貨金融庁（Monetary Authority of Singapore : MAS）に報告義務がある。
- 日本とシンガポール条約第 10 条に基づき、日本への配当送金に際し、税の源泉徴収はない。

4—取引の仕組み



- 売主は、不動産仲介業者と仲介契約を締結した上で、物件を市場に出す。買主は、気に入った物件について Offer to Purchase という書類を作成して、自分の不動産仲介業者を經由して売主側に提示する。その際、売買価格の 1%を手付金として一緒に預託する。
- これを受けて、売主は、Option to Purchase という書類を作成して、買主に提出する。買主は、契約条件に満足する場合には、14 日以内にこの書類に署名して売主側に提出すると同時に、売買価格の 9%分の支払いを行う。この 14 日の間に、買主は、弁護士を指定して、自分が支払った金銭・小切手を預かってもらう。弁護士は権利関係等を調査するとともに、銀行ローンを紹介したりして決済資金調達を確定する。14 日以内に契約を履行しないことを決めた場合でも、支払い済の手付金 1%は返還されない。
- 弁護士は、売買契約締結に当たり、買主に対し、権利関係等法律事項を中心に重要事項説明を行う。残金の 90%は最終決済前までに支払わなければならないが、これら支払についても弁護士が処理する。つまり、シンガポールでは弁護士が重要事項説明に関する宅地建物取引主任者の業務とエスクローの業務も果たしている。
- 買主が Option to Purchase に署名した後、弁護士が売買契約書を作成して両当事者が署名し、残金を支払い、登記手続きを済ませるとい手順を踏むが、買主が Option to Purchase に署名してから、

すべての契約行為が完了するまでの期間は、概ね 12 週間とされる。

- 権利関係等法律事項以外の物件調査は、住宅については行われず、現況引渡しを基本とされる。不動産鑑定については、HDB(シンガポールの公団)の場合には売却前に行うのが一般的であるが、民間物件(Private Condominium)においては行うか否か、その時期等については非常に曖昧である。
- 土地の権原がリースホールドであっても、売買に当たり借地料の支払いが別途発生することはない。
- シンガポールは不動産登記制度を整備するために、オーストラリアのトレンス制度(Torrens System)を導入した。トレンス制度による不動産登記制度は、IT 技術と地図情報システム(Geographic Information System: GIS)を活用したシステムであり、この導入を通じて、シンガポールには、極めて透明性の高い不動産市場が整備されている⁽⁸⁾。
- シンガポールでは日本で言うところの片手仲介が行われており、両手仲介は見られない。シンガポールでは仲介手数料に関する規制はない。しかし、市場の透明化が進んでいるため、一定水準に収斂しており、売買の場合の仲介手数料は物件価格の 1%、賃貸の場合は家賃の 1 ヶ月分(ただし、賃借人は原則として負担しない)というのが現在の相場である。

05 台湾

1—不動産関連政策の主体と施策

- 行政院内政部建設・計画庁及び土地行政局は台湾における住宅政策や都市政策を司る主たる組織である。内政部による 2012 年度計画として掲げられた 10 の政策のうち、住宅や不動産投資に関連するものとしては、「情報開示システムと公正な住宅政策の推進」がある。不動産投資の観点からすると、住宅価格の上昇が続く台湾では情報が的確に把握できることが非常に重要である。
- 台湾では、2012 年 8 月 1 日から不動産価格の実勢価格登録制度を導入。申告手順は、不動産売買成約案件では、買い手が申告を行う。但し、地政士に所有権の移転登録申請を委託した場合や、仲介業者に委託し成約した場合は、地政士または仲介業者が申告を行う。申告者は、売買案件の所有権移転登記完了や、賃貸契約完了後、あるいは代理店販売契約が満期または終了してから 30 日以内に、監督機関に申告登録する必要がある。これにより、不動産取引に関する価格、取引日時、関連物件の状況などの情報が整理されインターネットで検索できる。

2—不動産税制

- 契約税は不動産の売買、典権⁽⁹⁾設定、交換、贈与、分割または占有による所有権所得を課税対象とする地方税でそれぞれの当事者が負担する。売買の場合は買い主、典権は設定者などである。課税標準は取引額、記載額であり、税率は売買：6%、典権：4%、交換：2%、贈与：6%、分割 2%、占有：6%である。
- 印紙税は不動産譲渡または分割契約書、金銭領収書、動産売買契約書、請負契約書を締結するにあたり、当事者や作成者が負担する地方税である。課税標準は取引額、記載額、件数定額で

(8) これら法制度の詳細については、「アジアの不動産法制 [1] 第 2 編シンガポールの不動産法制」(日本住宅総合センター、1994 年)に詳しい。不動産登記制度や不動産取引情報の公開の状況については、第 10 回及び第 11 回国際土地政策フォーラム「シンガポールの土地情報開示システム」(国土交通省、2005 年・2006 年)を参照。

(9) 典権とは一定の対価(典価)を支払って他人の土地を自分の土地の便益に供する権利のこと。

あり、不動産譲渡・分割契約書については0.1%、金銭契約書は0.4%、動産売買契約書は1件あたり12台湾ドル、請負契約書は0.1%である。

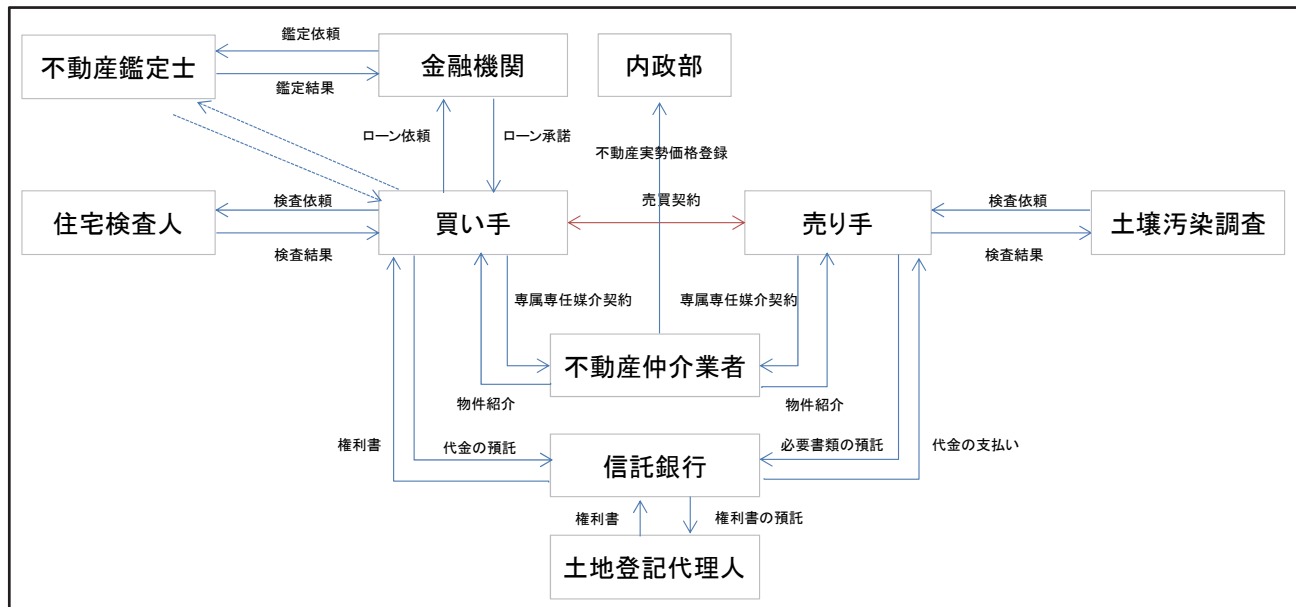
- 営業税（付加価値税）は、物品または役務を販売する営業者登録がある場合、住宅家屋の建設や新規取引は対象となる。土地は非課税である。税率は5%である。
- 地価税（土地税）は法により地租である田賦が化せられる土地以外で地価が設定された土地を課税対象とする。地方保有税で毎年徴収される。納税者は土地所有者、典権設定の場合は典権者、政府から受領した土地については受領者となる。課税標準は時価で査定され、税率は一般で1%～5.5%、自宅用地は0.2%、公共施設留保地は0.6%、工業用地等は1.0%である。
- 家屋税は、家屋及び家屋の使用価値を増価する建築物が対象となる地方税で、納税者は家屋所有者、典権設定者、信託家屋の場合は受託者が納税義務を負う。課税標準は家屋の時価査定額となる。税率は住宅用：1.2%、営業用：3%、非住宅非営業用：1.5%または2.0%である。
- 空き家となった不動産などを自宅として使用しない場合、奢侈（しゃし）税として、所有1年で売却した場合には売値の15%、所有2年以内で売却した場合には売値の10%が課税される。2011年4月15日に台湾国会（立法院）において可決され、2011年6月1日から施行された。キャピタルゲイン課税である土地増値税（土地税）とは別で、土地を売却した土地所有者が得た値上がり利益総額に対し、一般で20～40%（保有年数で調整）、自宅用地で10%課税となる。

3—不動産投資に関わる金融手続き等

- 外国為替は、1989年12月より変動相場制に移行した。直接・間接投資には関係主務機関の許可が必要である。法人による資本取引については、金額、内容により申告または許可を要する。
- 「外国人投資条例」により、台湾領域内に支店、独資（100%単独外資）または組合を設立して投資を行う場合、主務機関の認可を得る必要がある。認可通りに資本投下を行い、事業を推進している場合、投資から得た利息又は配当について、為替取引の申請を行うことができる。
- 投資者が認可を得て株式の譲渡、資本撤退又は減資を行う場合、査定認可を受けた投資額を、全額一括で、為替取引として申請できる。投資によって得た資本利益についても同様とする。
- 投資事業に対する投資が、かかる事業の資本総額の45%に達しない場合で、政府が国防上の必要性から、かかる事業を収用又は買収する場合、合理的な補償が行われることとなっている。開業から20年以内において45%以上を継続して保持する場合、収用又は買収を行わない。
- 原則として、条約または外国の法律によって、台湾人が当該外国にて同様の権利を享受できる場合に限り、当該外国の者も台湾にて土地に関する権利を取得することができる。

4—取引の仕組み

- 売主は日本でいう専属専任媒介契約で売却依頼し、買主は買付書を差入れオファーする。売買契約成立時に、契約金の一部（売買価格の10%）を授受し、更にその後、売主が移転登記に必要な書類を地政士（日本でいう司法書士）に引渡し、地政士が作成した登記及び税務申請書類に署名・押印し、契約金の一部（売買価格の10%）を授受する。残金決済前に、売主は増価税、買主は契約税を納付、契約金の一部（売買価格の10%）を授受し、所有権移転登記完了後、残金決済、物件引渡しを行う。
- 信託銀行を介さず、直接、地政士（土地登記代理人）に預託されるのが一般的である。しかし、契約締結後、権利証の引渡しと代金の支払いが同時に行われず、権利証を引き渡しから代金の支払いが完了するまでに時間がかかることから、日系企業の取引では、契約履行を保証してくれる信託銀行を介すことが多い。



- 不動産取引業者の報酬基準については、不動産經紀業管理条例第 19 条に基づき、内政部が「不動産仲介業報酬計算標準規定」を設けている。報酬の限度額は、売買の場合、成約価格の 6%となっているが、慣習では売主が 4%、買主が 1~2%となっている場合が多い。一方、賃貸借の場合の限度額は賃料の 1.5 倍となっているが、慣習では貸主 1~1.5 か月、借主ゼロとなっていることが多い。

06 中国（上海）

1—不動産関連政策の主体と施策

- 急速な経済成長を背景に、中国では都市部と地方部における所得格差が拡大し、深刻な社会問題を引き起こしてきた。都市部に集中する人口圧力を背景に、住宅価格は 2002~2003 年頃から一段と上昇基調を強めており、これが都市部において住宅に住めない世帯を拡大することとなった。当時から続いているこうした状況からして、中国政府における喫緊の政策課題として、都市部を中心とする住宅供給の促進がある。供給される住宅においては、適切な負担で入居可能な価格や家賃水準を確保しなければならず、住宅価格の沈静化と適正化、地価の上昇を抑えながら、住宅開発を促進するといった難しいまちづくり、都市経営を各地方政府と連携して推進する必要がある。土地利用の方法にもよるが、従来からの方法で地方政府が公有地を民間に卸して開発しようとする、必ず地価の上昇が生じるためである。
- ここで「社会保障性施策住宅」と言われる公営・社会住宅等、公的住宅の供給が重要となっており、2012 年 2 月に、政府は第 12 次 5 ヶ年計画の最終年である 2015 年までに、都市部世帯の 20%をカバーするだけ建設を促進することを表明することとなった。しかし、このためには 2015 年までに実に 3,600 万戸もの「社会保障性施策住宅」を供給しなければならない。
- これを実現するためには、適切な供給計画の策定、地価上昇を回避しながらどのようにして用地を確保するのか、住宅の質を確保し長期にわたり良好なストックとして維持していくのかが問われると同時に、地価上昇に関連する不動産市場情報が広く人々に行き渡るように、住宅価格情報システムなどを早急に構築していく必要がある。

2—不動産税制

- 土地や住宅の購入や販売、交換、贈与などに際し、買い手や譲受人は契約税を支払う必要がある。課税標準は契約額だが、無償取引の場合には時価で査定される。税率は地域により3~5%である。主たる住宅として利用する1軒目の住宅の場合、税額は50%となる。さらに90㎡以下で自宅として利用する場合の税率は1%となる。
- 売買契約の場合は取引額の0.3%、不動産リース契約はリース金額の1%、融資契約の場合は融資額の0.05%を印紙税として支払う。
- 付加価値税の標準税率は17%だが、不動産取引や一般に建設行為は適用外で営業税(Business Tax)が課せられる。営業税は輸送業界や建設業界、金融・保険業界などをカバーしており、不動産の国内取引は課税を受ける。課税標準は売上高になるが、建設工事は請負金額、不動産の場合は取引金額となる。税率は建設業の場合は3%、不動産取引は5%である。2010年1月1日から、個人は購入してから5年経たない事業用不動産を譲渡する場合、取引額の全額を課税標準とする。5年以上経った事業用不動産を譲渡する場合は取得原価を差し引いた額を課税標準とする。5年以上経った個人用不動産を売却する場合、営業税は免除される。
- 営業税の納税額に対し、県5%、市7%、その他1%が都市維持建設税として課せられる。個人に対しては免除される。
- 不動産の所有者に対し、毎年当該不動産の課税標準査定額(住宅取得額・評価額×(1-控除額))の1.2%、リース物件の場合は賃貸額に対し12%の不動産税(房産税)が課せられる。主たる個人住宅の場合は免除される。居住用の賃貸の場合、税率は4%に軽減される。
- 農村以外で、土地使用权を持つ企業あるいは個人は使用している面積に対し、0.6~30元/㎡あたりの都市土地使用税が毎年かかる。地方によって規定が異なり、個人の住宅に対しては免除している地方もある。
- 土地増値税は、国有土地使用权及び建築物、付属物を譲渡し、収入を得ようとする企業や個人に対し課税されるキャピタルゲイン課税である。譲渡収入から取得原価、法定控除項目等を控除した譲渡益に課税される。30~60%の超過累進税率が適用される。自宅の住宅を転職や居住環境改善のために譲渡する場合、使用してから3年以上5年以下の自宅の場合は50%に軽減される。5年以上の場合は免除される。
- 現行の土地増値税や房産税、都市土地使用税等を一元化し、各国における固定資産税を参考に、不動産の所有期間にわたり課税する「物業税」を創設しようという動きがあり、今後の動きに注意しておく必要がある。

3—不動産投資に関わる金融手続き等

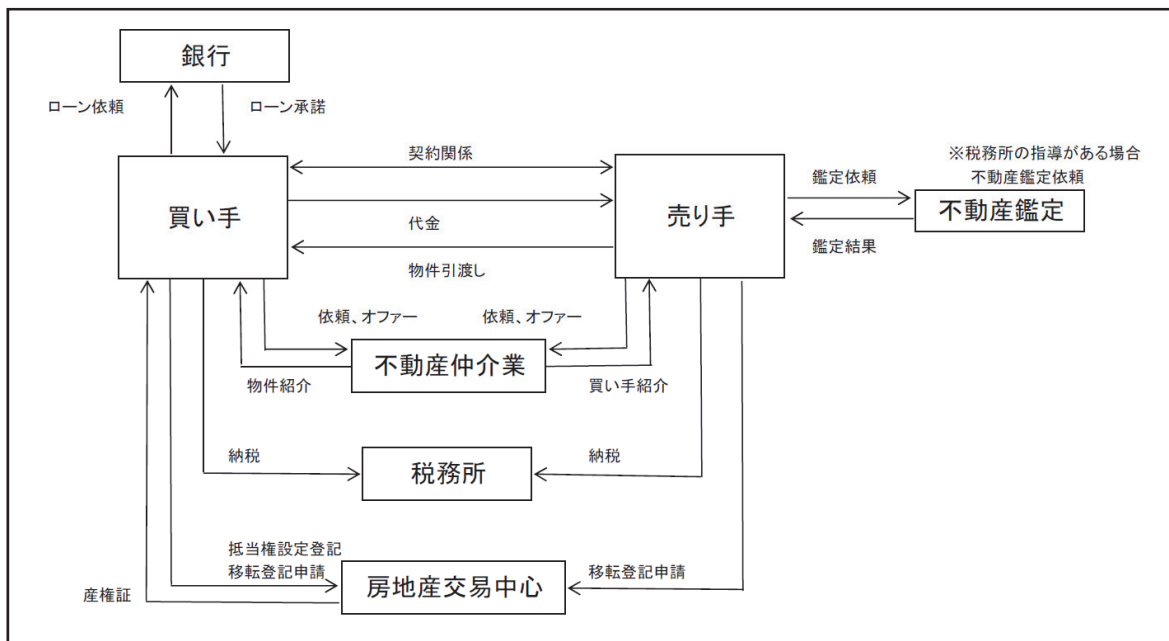
- 資本取引は原則禁止(個別認可)で、資本取引について収支ともに、厳格な規制と管理が行われている。資本取引の収入を保留する場合や金融機関に売って外貨を得る場合、基本的に外貨管理当局の許可が必要である。資本取引の支出は、有効な証拠に基づいて認可された外貨預金を通じて自己資金で送金することもできれば、金融機関から外貨を購入して送金することもできる。ただし、一部は事前の許可が必要である。
- 国家外貨管理局・建設部による「不動産市場の外貨管理の規範化に関する問題の通知」(2006年9月1日より実施)により、中国国内で設立された海外機関の支店、代表機関(以下「国内支店、代表機関」と略称)および中国国内で1年間以上滞在した外国人は、中国国内の住宅を

購入することができる。その際、住宅の販売契約または前売り契約および関連証明書をもって外貨指定銀行にて申請し、外貨指定銀行が外貨を人民元に替え、直接不動産企業の口座に振り込む。また、国内支店・代表機関と外国人が購入した住宅を売却することによって得た人民元資金は、外貨購入申請書と関連証明書などを住宅所在地の外貨管理機関に提出し、審査を通れば、外貨を購入して海外へ送金することができる。

- 外国投資者は中国国内で不動産企業に投資することができる。外資不動産企業は登録資本金の払込を完了しない場合、または「国有土地使用証明書」を取得していない場合、または開発プロジェクトの資本金がプロジェクト投資総額の35%に及ばない場合に、海外から外債を借りてはならない。外国機関と外国人が、株式譲渡およびその他の方式で中国国内の不動産企業または合弁企業の中国出資者の株式を買収する際に、自己資金で一括譲渡金を支払えない場合は、外貨登記はできない。日本への配当送金課税は、日本との租税条約第10条により、10%を超えないこととされている。
- 不動産投資などのための口座開設と管理運営は複雑である。資本取引による対外支払いは、直接制限、最高額制限、登記制度、特別承認などの手段で管理される。①資本取引の外貨口座の種類は、「国内外貨口座管理規定」（1997年10月15日より実施）により、中国現地法人の外資企業の場合、外貨資金は用途に応じて、資本金口座、国内外貨ローン専用口座、外債専用口座などで運用される。
- 「直接投資外貨管理政策のさらなる充実と調整に関する通知」（2012年12月17日より実施）により、外国投資者は中国での現地法人の設立にあたり、前期費用外貨口座、外貨資本金口座、資産現金化口座、保証金口座を開設する必要がある。
- 「外貨指定銀行の利益、配当金、配当金の国外送金の関連問題に関する通知」（1998年9月22日より実施）により、配当金などの貿易外取引の外貨送金を行う場合、①書面申請、②外資企業外貨登録証、③取締役会による利益分配決議書、④公認会計士事務所による資本金払込報告書および利益、利子と配当金に対する会計監査報告書、⑤納税証明書などの提出が必要である。

4—取引の仕組み

- 買主は売主に意向金(数万元)とともに①購入意向書を提出。②売主が同意した場合、意向書に署名、意向金を手付金として受領。③売買契約を締結、契約金支払い(金額は売買条件による。90%程度払う場合もある)。
- 買主が融資を利用する場合、銀行に融資の申請。融資がおりず、代金を準備できない場合解約となり、一般的には売買価格の20%を違約金として相手方に支払い解約となる。
- 買主・売主双方が支払うべき税金を税務所にて確認、それぞれ納税。買主・売主双方が納税したと同時にあるいは納税後に物件所在の区の不動産交易中心にて移転登記手続き、中間金支払い。
- 買主が現金支払いの場合は移転登記申請と同時に物件引渡し・残金決済を行う。買主が融資を利用する場合、移転登記申請と同時に銀行の抵当権設定登記申請を行う。抵当権が設定された買主名義の産権証が完成した後、一週間程度で売主の銀行口座に融資が実行・送金される。融資金額の入金を確認後、物件引渡しおよび残金決済を行う。
- 上海の住宅取引の仕組みは、日本の取引に似ている。取引は仲介業者を通じて行うのが一般的。しかし、買主が融資を利用する場合、日本のように移転登記申請と同時決済はできない。この点は中国における不動産取引制度の重要課題と考えられる。



- 不動産取引サービスは報酬額明示制度に基づき実施する。不動産取引事業者は価格に関する法律法規、規定を遵守し、経営場所の目立つ位置に不動産取引サービス項目、サービス内容、報酬標準と関連する取引事例の不動産価格報を明示しなければならないとされている。不動産取引事業者は、表示していない費用はいかなる金額も收受してはならず、虚偽または誤解を与えるような表示内容と価格決定方式を使用して詐害行為を行ってはならない。また、一項目のサービスが複数の項目と報酬標準に分解できる場合は、各個別の項目の報酬標準を明示しなければならず、混合した価格表示やひとまとめにした価格表示を行ってはならない。報酬基準は、売買代理の場合は取引価格の 0.5%～2.5%、賃貸借代理は、0.5～1ヶ月が限度とされている(売買媒介の場合は、買い手と売り手各々に対し、取引価格の1%程度である)。

07 韓国

1—不動産関連政策の主体と施策

- 韓国の住宅市場における潜在需要はかなり高い水準にあるため、相当な供給量を確保しなければならない。しかし、素地の供給がネックとなっており、公共宅地を主な供給源としなければ安価な住宅供給が難しく、それを推進すれば逆に価格が上昇しかねないジレンマに陥っており、政府は試行錯誤を行っている段階とみる。不動産投資という観点からすると、すでに質的に投資適格な物件価格は我が国の都心物件からみても非常に高い水準に達しており、一般住宅市場の過熱が投資市場と同調してしまった状況がうかがえ、今後の新規投資の判断は難しい状況にある、3.11 被災後、多くの日本人が韓国市場を訪ねて物件を視察したが、期待するほどの成約に至っていない背景には、当面の市場の安定性に懸念がもたれているためと考えられる。今後、世界的な金融緩和時代を迎え、韓国の住宅不動産市場の安定をどう図っていくかは大きな政策課題である。
- 住宅融資の担い手として、2004 年 3 月に韓国住宅金融公社 (Korea Housing Finance Corporation: KHFC) が創設され、順調に業績を伸ばしている。長期固定金利による住宅ローン (Bogumjari Loans) は 2011 年実績では 94,149 億ウォン (8,473 億円) を供与し、85,224

億ウォン(7,670億円)のMBSを発行し証券化している。融資保証額は206,700億ウォン(1.86兆円)に達し、リバースモーゲージの実績も41,000億ウォン(3,690億円)に達した。2003年からはカバードボンド法案が国会に提出されており、今後の発展が期待される。

2—不動産税制

- 韓国における住宅不動産取引には取得税、登記税、印紙税が課せられる。なお、調査時点では住宅に対する取得税と登記税については2012年末で切れる軽減策の延長が行われるか否かは決まっていなかったため、ここでは本則のみを記載している。
- 取得税は、土地や建物、ゴルフ会員権、コンドミニアム会員権などの取得財産が課税対象となる(有償取得のみならず相続による無償取得も対象)。道、特別市、広域市による地方税であり、納税義務者は不動産等の取得者である。課税標準は、①取得時の申告価額、②申告しない場合や申告価額が時価標準額に達しない場合は時価標準額(時価標準額は個別公示地価又は個別公示住宅価格、土地と住宅の公示価格がない場合は、土地価格比準表又は住宅価格比準表により算定した価額)となる。標準税率は2%であるが、奢侈性財産(別荘、ゴルフ場、高級娯楽場、高級住宅及び高級船舶等)の取得の場合は標準税率の500%(つまり税率10%)が適用される。事業用の施設や工場などを特別指定圏域やソウル首都圏過密抑制圏域内などの人口成長抑制地域で取得する場合は、標準税率の300%(つまり税率6%)が適用される。実際には税額に対し地方開発特別税として10%が付加されるため、一般的な住宅取得の場合の負担は2.2%となる。
- 登記税は、取得財産の登記又は登録に対し課税される。道、特別市、広域市による地方税であり、納税義務者は登記・登録者となる。課税標準は登記・登録時の価額で、①申告価額または②時価標準額(取得税の課税標準と同様)。標準税率は2%であるが、ソウルなどの大都市圏で法人を設立した場合の登録税は300%(つまり税率6%)となる。さらに、地方教育税として登録税の20%が付加税として課せられるため、合計で不動産を登記する場合の負担は2.4%となる。
- 不動産の権原変更や移転、保存などを行う証書には国税である印紙税を支払う。納税義務者は課税対象となる証書の作成者や当事者である。複数の場合は連帯して納税責任を負う。課税標準は証書記載金額、税額は税額表に基づく。
- 付加価値税の課税対象は財やサービスの供給及び財の輸入である。財とは有形・無形で有償のものである。サービスとは、財以外のサービスやその他の行為で有償のものである。付加価値税は国税であり、納税義務者は収益に関係なく事業の過程で財やサービスを供給する事業者である。1977年7月1日の導入時から標準税率としては10%が維持されている。土地の譲渡と賃貸、住宅の賃貸は、非課税である。新築不動産の取引では建物部分が課税対象となる。
- 保有税としては財産税と総合不動産税(国税)、都市計画税があるが、総合不動産税は一定の条件を超過した住宅や土地の場合にかかり、一般的な住宅の場合は財産税と都市計画税だけが対象となる。総合不動産税がかかるのは①課税標準が6億ウォン(査定額で5,400万円相当)を超えるリゾート用のビラ等の住宅もしくは、②未利用地で課税標準が5億ウォン(4,500万円相当)を超える物件、③建物付き土地で査定額が8億ウォン(7,200万円相当)を超える物件などである。
- 財産税の課税対象は土地、建物、住宅、船舶、航空機。課税主体は市・郡税・特別市及び広域市の区であり、納税義務者は土地、建物、住宅、船舶、航空機の所有者。課税標準は、従来、基準時価や公示価格の50%であったが、2012年度の平均では60~70%に上昇し、特にソウル市などでは90%程度になっているという。住宅の財産税率は3億ウォン以上については0.4%である。後述する都市計画税0.15%を加えると、0.55%となる。住宅でも、リゾート別荘など

のビラの場合、税率は4%となる。

- 都市計画税は指定地域における土地、住宅等を対象とする。道税及び市・郡税で、納税義務者は土地、住宅等の保有者である。課税標準は財産税と同じであり、標準税率は0.15%となる。ただし、道長や市長は、条例により、0.23%を超えない範囲で税率を調整できる。

3—不動産投資に関わる金融手続き等

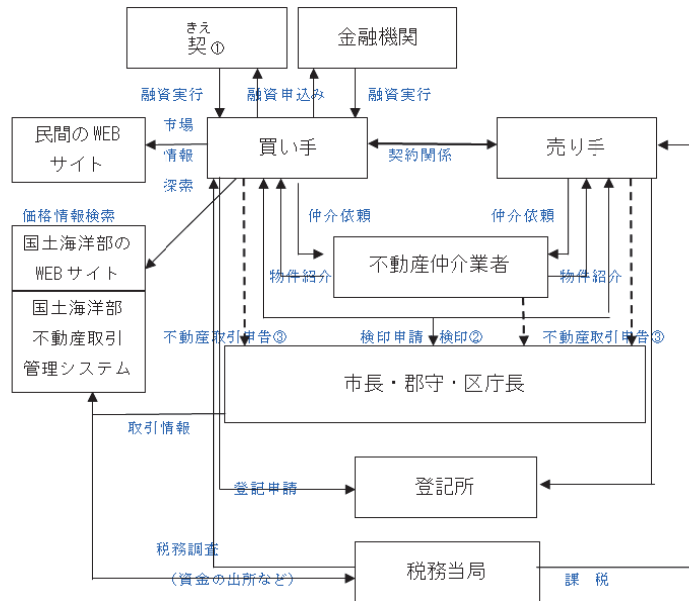
- 外国人土地法にもとづき、許可地域（軍事施設・文化財保護地域・自然保護地域など）を除き原則全ての土地を取得することができる。ただし、工場立地の場合には、「産業立地及び開発に関する法律」や「産業集積活性化及び工場設立に関する法律」などにより、立地が制限されている。
- 外国為替取引法による申告および許可事項がある。ただし、軽微であるか、定型化された資本取引で財政経済部長官が大統領令で定めるところによって指定した資本取引はその限りでない。外国為替取引法第18条（資本取引の申告等）により、以下の資本取引については企画財政部長官の許可を受けなければならない。
 - 居住者と非居住者間の金銭の貸借契約または債務の保証契約
 - 派生金融取引または証券の発行や募集
 - 居住者による非居住者からの証券またはこれに関する権利の取得
- これらの資本取引についての詳細な事項は外国為替取引規程に定められている。不動産取引は同第9-42～第9-43による。
- 韓国為替管理制度資本取引外国為替取引規程の第2節第1款第7-6条により、非居住者が居住者と国内で預金取引および信託取引をしようとする場合には韓国銀行総裁に申告して許可を得る必要がある。非口座の運用については詳細にわたり許容事項や規制事項が列挙されており、状況に応じて、申告と許可を得る必要がある。
- 非居住者が国内不動産またはこれに関する権利を取得しようとする場合は、所定の不動産取得申告（受理）書に当該不動産取引を立証できる書類または担保取得を立証できる書類を添付して外国為替銀行の長に申告しなければならない。
- 非居住者が取得した国内にある不動産またはこれに関する権利の売却代金を外国で支払おうとする場合には当該不動産またはこれに関する権利の取得および売却を立証できる書類を外国為替銀行の長に提出しなければならない。
- 現地法人の設立手続きにあたり、外国人投資の最低投資金額は1億ウォン（約900万円）である。

4—取引の仕組み

- 売り手は、不動産仲介業者に売却の仲介を依頼する。買い手は、民間のWEBサイトで市況に関する情報を入手したり、国土海洋部のWEBサイトで価格情報を入手したりして、希望物件に関する立地、価格等の条件を決めて、不動産仲介業者に購入の仲介を依頼する。
- 不動産仲介業者は、仲介の依頼を受けると、一般仲介契約又は専属仲介契約を締結し、不動産取引情報網を利用して売り物件の検索や買い手の探索を行う。
- 不動産仲介業者は、仲介の依頼を受けた場合には、仲介が完成する前に、必要事項を確認し、これを当該仲介対象物に関する権利を取得しようとする仲介依頼人に誠実かつ正確に説明して、土地台帳、登記事項証明書等説明の根拠資料を提示する。
- 不動産仲介業者は、仲介対象物に関して仲介が完成したときは、取引契約書を作成して取引当事者

に交付して、一定期間、その写しを保管しなければならない。

- 契約を原因として所有権移転登記を申請するときは、取引が終了した日から 60 日以内に当事者や目的不動産、契約年月日、代金の支払い等に関する事項や評価額等、不動産仲介業者名等、契約条件や起源等の事項が記載された契約書に検印申請人を表示して不動産の所在地を管轄する市長等の検印を受けて管轄登記所に提出する(詳しくは下記補足説明参照)。



[補足説明]

①「契(キエ)」とは、日本の「講」に類似する私債市場。

②契約を原因として所有権移転登記を申請するときは、次の各号の事項が記載された契約書に検印申請人を表示して不動産の所在地を管轄する市長(区が設置されている市にあっては、区庁長)、郡守(以下「市長等」という)又はその権原の委任を受ける者の検印を受けて管轄登記所に提出しなければならない(不動産登記特別措置法第3条第1項)。

- 一 当事者
- 二 目的不動産
- 三 契約年月日
- 四 代金及びその支払日付等支払に関する事項又は評価額及びその差額の精算に関する事項
- 五 不動産仲介業者があるときは、不動産仲介業者
- 六 契約の条件又は期限があるときは、その条件又は期限


③取引当事者(買主及び売主をいう)は、次の各号のいずれかに該当する不動産又は不動産を取得することができる権利に関する売買契約を締結したときは、不動産等の実際の取引価格等の事項を、取引契約の締結日から 60 日以内に、売買対象不動産(権利に関する売買契約にあっては、その権利の対象である不動産)の所在地を管轄する市長、郡守又は区庁長に、共同で申告しなければならない。ただし、取引当事者のうち一方が申告を拒否する場合には、相手方が単独で申告することができる(公認仲介士の業務及び不動産取引申告に関する法律第26条第1項)。

- 一 土地又は建築物
- 二 「都市及び住居環境整備法」第48条の規定による管理処分計画の認可により取得した、入居者として選定された地位
- 三 「住宅法」第16条の規定による事業計画承認を受けて建設及び供給する住宅の入居者として選定された地位

ただし、仲介業者が取引契約書を作成して交付したときは、上記にかかわらず、当該仲介業者が上記の申告をしなければならない(公認仲介士の業務及び不動産取引申告に関する法律第26条第2項)。

なお、仲介業者が契約当事者から受領した契約金等の預託勧告制度と契約金の事前受領制度があり、これに関する主体として、金融機関、保険会社などがあるが、煩雑になるので、上記表には表示していない。

- 日本と同様に、仲介手数料は仲介依頼人双方からそれぞれ受領できる。一方から受領することができる限度は、売買及び交換の場合は取引金額の 1,000 分の 9 以内、賃貸借等の場合は取引金額の 1,000 分の 8 以内である。非住宅の場合は取引金額の 1,000 分の 9 以内で仲介依頼人と仲介業者が協議して決定する。仲介業者は、これを超過して仲介手数料を受領してはならない。
- 賃貸借のうち、保証金以外に借賃がある場合には、月単位の借賃額に 100 を乗じた金額を保証金に合算した金額を取引金額とする。ただし、この方法により合算した金額が 5 千万ウォン未満の場合には、月単位の借賃額に、70 を乗じた金額と保証金を合算した金額を、取引金額とする。



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⁾とされている。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、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、「不動産經紀業管理条例」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 | 中華民國不動産仲介經紀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、該業界に関する法律、制度の提案を提出する。 また、関連業界・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 | 台湾省不動産仲介經紀商業同業公會(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、入会可。 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者の関連調査、統計、連絡等を担当する。 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 | 社團法人台湾不動産投資協會 Taiwan CCIM Association。(社團法人台湾不動産投資協會) |
| 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ぬ。 |
| 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 |

| | |
|------------|---|
| 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/ |

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。

- 不動産經紀(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] ・ 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 支部</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」 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。 2 協会は法人とする。 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。 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。 ※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 年間で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、カリフォルニア州・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

The image displays two side-by-side screenshots of the Career Web School website, advertising pre-licensing courses for New York and California. Both pages feature a blue header with the company name and contact information. The New York page (left) highlights three packages: a '75hr "Basic" Package' for \$198, a '75hr "The Works" Package' for \$249, and a '75hr "The Works Deluxe" Package' for \$299. The California page (right) highlights three packages: a '135hr "Basic" Package' for \$99, a '135hr "The Works" Package' for \$179, and a '135hr "The Works Deluxe" Package' for \$239. Each package includes a list of specific courses and materials provided.

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習得プログラム (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 website for the National Association of Realtors' School of Professional Development and Continuing Education. At the top, there are navigation links for 'Master of Real Estate', 'RU Canada', 'Library', and 'REALTOR® University Marketplace'. The main header includes the NAR and Realtor University logos, along with a banner for 'Earn the Broker Price Opinion Resource Certification'. Below this is a navigation bar with links for 'Home', 'Online Courses', 'CE', 'Webinars', 'Videos', 'Coaching', 'Exams', 'Classroom Courses', and 'Affiliates'. A 'Notify Me!' button is also present.

The main content area features several sections:

- Online Courses:** Promotes the 'e-PRO® Certification Program Day 1/Day 2 Bundle' with a description: 'This program provides Internet marketing and social media theory with practical suggestions for implementation. Students learn how to interact with their markets and to position themselves as trusted advisors and valued members of their online communities.'
- Webinar Center:** Describes the 'REALTOR® University Webinar Center' as a place where users can access 'live' and archived webinars from anywhere.
- Video Center:** Offers 'FREE Demo!' and 'More short videos average 3 minutes in length and finally give you a chance to make time for exciting new real estate ideas every day, week and month.'
- Coaching Center:** Encourages users to 'Pick your coach today from top industry leaders' and lists benefits of coaching, such as increasing performance levels by 20% or more.
- MAY SPECIALS:** Announces a '25% DISCOUNT ON e-PRO® CERTIFICATION COURSE'.
- Key Designations and Certifications:** A list of various designations and certifications, 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 right side, there is a 'Login' section with fields for 'Email' and 'Password', a 'Remember Password' checkbox, and a 'Login' button. Below this is a 'Monthly Specials' section and social media links for 'facebook' and 'twitter'. A search bar and a 'Continuing Education' dropdown menu are also visible.

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®)

(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

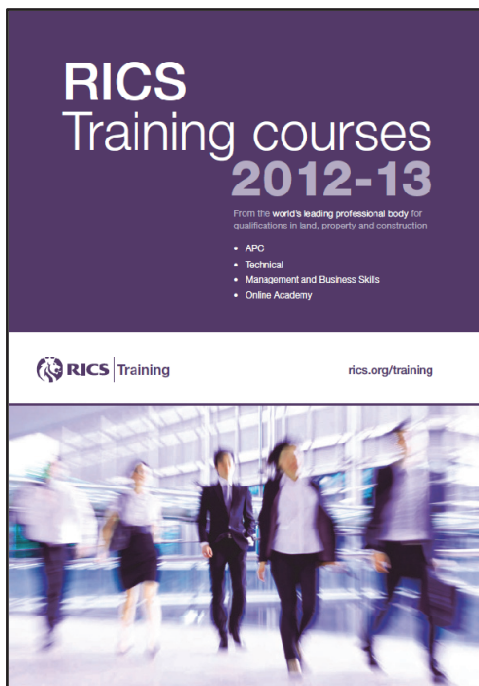
Auctioneers: NAVA)が共同して不動産プロフェッショナル全国連合(National Federation of Property Professionals: NFoPP)を設立し、研修制度や登録制度の共通化を行っている。NFoPPが実施する研修プログラムには、大まかに次のようなものがある。

- ・ 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 |
| 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 |
| BS9999:2008 – 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 |
| CPH 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・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 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 | <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

図表IV2-3-3 IVD West による 2013 年セミナー予定表

SEMINARPROGRAMM 2012 ivd
2. Halbjahr

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

Marktkennntnis. Erfahrung. Sicherheit. Netzwerk.

ivd Immobilienverband Deutschland IVD Bundesverband der Immobilienberater, Makler, Verwalter und Sachverständigen e.V. Europäische Immobilien Akademie Saarbrücken e.V. Fachschule des IVD / zusätzlich anerkannte Ergänzungsschule DIA Deutscher Immobilienverband an der Universität Freiburg GmbH

| Seminarkalender 2013 | | | | | |
|----------------------|-----------------|-------------------|---|--------------------------|-------------|
| IVD West e.V. | | | | | |
| 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 | Grundlagenseminar: Professioneller Aufbau eines Maklerbüros | Stephan Schlocker | Köln |
| 4 | Do, 21.03. 2013 | 10:00 - 17:00 Uhr | Telefontraining | Sascha Baritzki | 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, Gewerbemietrecht | 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 - DBinnen im Altbau mit Vornußt und Außenmaß | Detlef Becker | Bonn |
| 10 | Di, 14.05. 2013 | 14:00 - 18:00 Uhr | Brandschutz im Rahmen der Verwalterstätigkeit Aktuelle Rechtsprechung im Mietrecht | RA Stefanie Meyer | Wörstadt |
| 11 | Di, 28.05. 2013 | 09:00 - 14:00 Uhr | ADAC Fahrsicherheitstraining | | Weilerswist |
| 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 | |
| 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 | 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 | Rechtssichere Formulare und Geschäftsbedingungen für Makler | RA Wolfgang Lehner | Wörstadt |
| 18 | Do, 05.09. 2013 | 10:00 - 14:00 Uhr | Fallschritte in Notarverträgen | Notar Konrad Adenauer | Köln |
| 19 | Di, 10.09. 2013 | 10:00 - 17:00 Uhr | Persönlichkeitsentwicklung | 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 | Do, 26.09. 2013 | 10:00 - 17:00 Uhr | Neue Geschäftsfelder für Makler und Verwalter | Prof. Dr. Volker Eichner | Schwartz |
| 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 | Wörstadt |

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 € | 154,70 € |

(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 | <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。</p> <p>KEO (Key Executive Officer/監督者) となり得る人材の指定が必須。</p> <p>(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)</p> <p>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) ・S\$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 |
| 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、セールスパークソンは、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、セールスパークソンは、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、セールスパーク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クソンは、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 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
- ・ 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—台湾

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(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、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。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://wwwc.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://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 |

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://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 |

(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25万円、5カ所を超える事業者は一営業所増える毎に10万円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、3万円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

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。
- 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。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

| 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、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 |
| 試験費用はおおよそ95元 | 試験費用おおよそ200元 | 試験費用はおおよそ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。

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)。
- 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

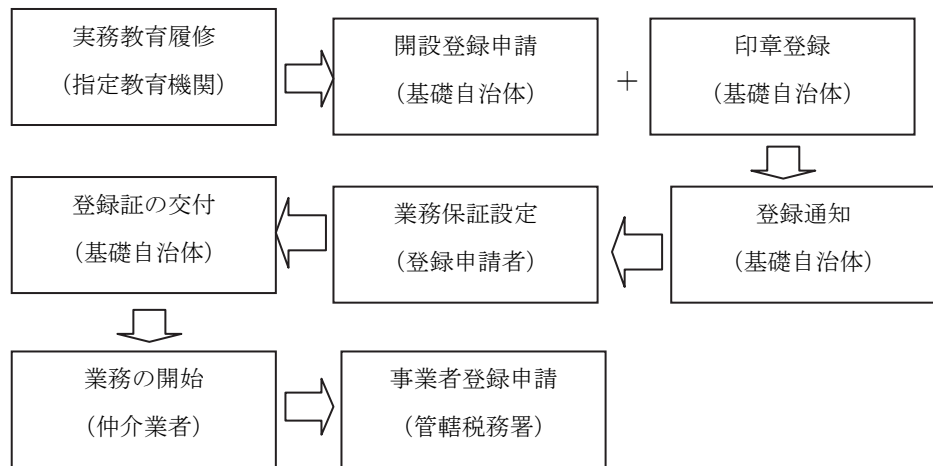
- 韓国では、仲介業を営もうとする場合、仲介士事務所の開設登録を基礎自治体の長(市長・郡守・区庁長)に申請しなければならない。仲介士事務所には、個人事務所と法人事務所の2つの形態があり、個人事務所の開設は、国家資格である公認仲介士(日本の宅地建物取引主任者に当たる)が代表者として行わなければならないが、法人事務所の場合、代表者が公認仲介士である必要はない。ただし、開設登録に際しては、仲介士事務所の代表者が事前に実務教育を履修しなければならない。つまり、実務教育の受講対象者は、仲介士事務所(個人事務所)の開設登録を申請しようとする公認仲介士と、仲介士事務所(法人事務所)の開設登録を申請しようとす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

- ・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者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ない。優良な仲介士事務所(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 |
| 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 |
| 26日 (火) | 15:30~18:30 | 3 | 民事実務 | 弁護士 |
| | 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 |
| 27日 (水) | 17:00~18:30 | 1.5 | 不動産取引情報網 | セブテルビズ不動産コンサル |
| | 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 |
|---|---|
| ◆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・ヒョング(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：チェ・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・ヒョング(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・ドンヒョン(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：チェ・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
 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 |



Vー不動産コンサルティング・ ビジネスの現状と今後

01 不動産コンサルティング・ビジネスの現状

- 今回の調査では、各地の不動産業界団体や業者等に対し、不動産仲介業のように不動産取引を媒介し手数料を受領するビジネスに加え、中小個人を対象に、不動産投資のアドバイスを行うことにより手数料を受領する不動産コンサルティング・ビジネスの現状について、次の設問に基づきヒアリングを行った。これらに対する各国の回答を報告する。

設問1： 日本ではクライアントの総合的な不動産にかかる相談、ライフスタイル設計、資産形成、節税など、多岐にわたりコンサルティング提案をおこなっている。この地において、このような業務形態にはどのようなものがあるのか。

設問2： 日本では仲介業務とは売買（不動産を動かすこと）によって手数料を受領することを意味する。これに対し、日本のコンサルタントは売買、例えばクライアントに「売らない方がよい」という提案によって手数料を受ける業務もある。このようなビジネスがあるのか。

設問3： 流通業自体にその業務や概念がない場合、クライアントの多岐にわたる相談ニーズはどの分野の業態に情報が行ってしまうのか。その業態とのパートナーシップはあるのか。

設問4： 各国の仲介業者は、日本のようなコンサルタント業務を、業務遂行上、必要と感じているか。

設問5： コンсалティングの概念がない場合、そのネックになっているものは何か。流通業の仕組みや、人材育成の問題、手数料への概念などが障害となっているのか。

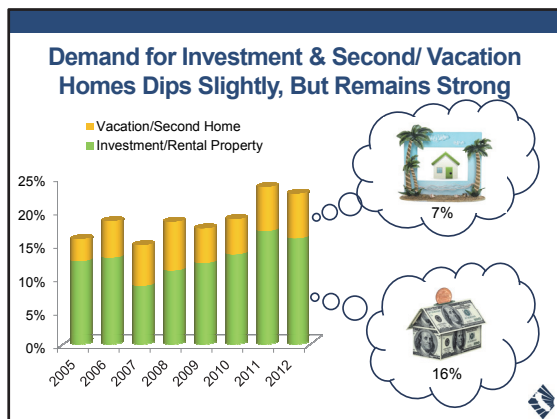
1—アメリカの現状

- アメリカの住宅取引市場では NAR の会員であるリアルター®や各地の不動産仲介業者が、一定の研究を積み、MLS などの情報ネットワークを最大限に活用し、主婦を含む個人から企業に至るまで、各地において営業を行い、年間数百万戸という不動産取引を実現している。仲介業者の比率から言うと、女性が 80%に達しているという。これは MLS の発展によって、消費者や仲介業者が必要とする多岐にわたる情報が統合して提供され、透明性が確保されている点と、エスクローや権原保険、住宅検査など、住宅取引の仕組みが専門的に分化され、比較的安価な手数料によって取引の安全性が確保できるという市場の成熟度によるものである。
- 一方、不動産コンサルティングやアドバイスに関連してみると、商業不動産の取扱いや、住宅でも年金基金や金融機関、保険会社、大手企業などの機関投資家などがパートナーシップや REIT などを通じて投資するマルチファミリー・ビジネス(集合住宅開発事業)、事業用(オフィスや店舗、産業施設)、インフラ施設、公共住宅投資事業などにおいては、投資顧問業(アセット・マネジャー)や大手不動産コンサルティング会社、シンクタンクなどの調査会社が多数参入している。投資を行う際には資金調達や仕組み金融などを行うファンド・マネジャーの役割や不動産鑑定業に対するニーズも高いし、投資済み物件においては常に管理業(プロパティ・マネジャー)が管理し、物件価値を高めるようにサービスを提供している。この領域の投資家は、情報ネットワークも活用するが、基本的には不動産コンサルティング会社による専門性の高い物件探しや開発企画が必要となるため、当初作業の付加価値自体が高く、一定の手数料を合意した上、とりかかるのが通常である。アメリカには、イギリスとともに世界最大のコンサルティング市場を確保している。ある物件を取得し運用する場合、新たな不動産開発を行う場合などにおいて、市場の現状と今後からみて、期待する採算性が確保できるか否かというコンサルティン

グの依頼は投資顧問業や不動産コンサルタント、調査会社が常時一定の手数料を前提に請け負っていることであり、「投資に適さない」という回答を行う場合も多い。

- 中小規模の個人投資家に対するサービスを誰が行うかについての境界を示すことは難しいが、アメリカではまず住宅投資は中間的な所得階層の世帯からすると、富を得るために最も効率的な投資対象であり、実態として不動産仲介業は、こうした世帯に対しても一定の投資サービスを実態としては提供している。特に持家を購入し、賃貸に回して運用することは多くのアメリカ世帯が行っていることである。機関投資家レベルに至らずとも、NAR に登録し毎年の継続教育を受けて研鑽している不動産仲介業者（専門のリアルターの場合）は、こうした個人を含む中小規模の投資家に対しても、手数料は成約ベースであるが、コンサルティング・サービスを行っているともみべきだろう。今後、この中心になるのが **Buyer's Agent** であり、NAR はその専門性を高める講習プログラムを運営し、投資家とリアルター®のニーズに対応している。Buyer's Agent の場合、今後は徐々に買い手が手数料を支払うように慣行が変わっていくことが期待されている。
- 実態をみると、アメリカにおいて NAR のリアルター®が扱った 2012 年の不動産取引のうち、18%が投資目的であり、そのうち 7%は別荘や 2 件目の住宅、16%は賃貸などを含めた完全な投資目的である（図表 V1）。また、投資目的物件に占める賃貸物件の割合は 83%（残り 17%は持家の価値上昇を考慮した投資など）に達しており（図表 V2）、こうした場合には、リアルター®が賃貸に適切な物件を仲介し、地域の賃料水準をアドバイスしながら、投資実現に関与している。リアルター®は売買と賃貸から手数料を確保できることとなる。もちろん、通常、投資家は十分な採算がとれない場合、リアルター®を通じて売り手に対し交渉を行い、仕入れ値をディスカウントさせることが一般的で、採算に乗らない場合は、投資家が納得するまで、採算に乗る物件を探すことになる。アメリカの MLS は、こうした仲介業者による業務を最大限に効率化させることができ、おそらく、仲介業者の負担は日本よりも少ないものとみられる。

図表 V1 住宅取引に占める投資物件割合



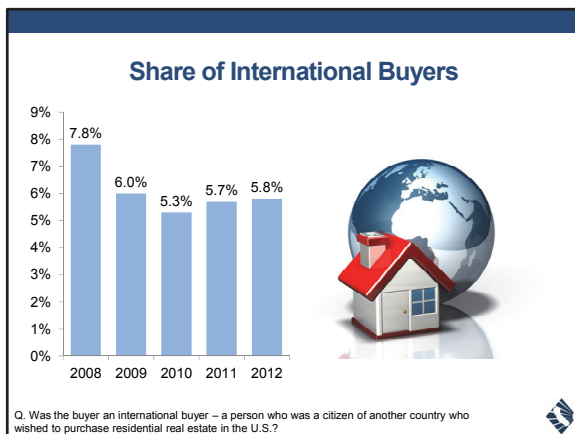
図表 V2 投資物件に占める賃貸物件等



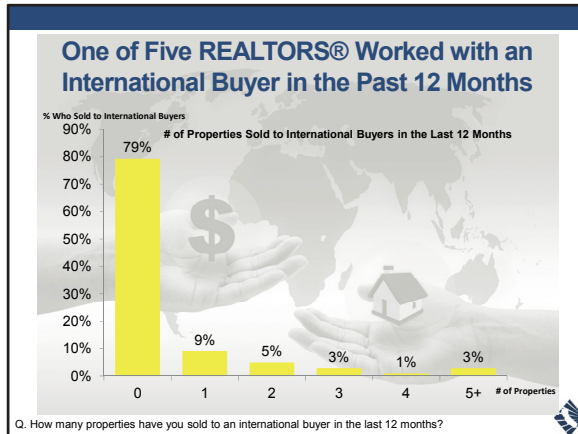
（資料） California Association of Realtor 提供。

- 投資家へのサービスという観点からすると、リアルター®は国際投資にも寄与している。住宅バブル崩壊直後の 2008 年には住宅取引全体が落ち込んだため海外投資家の割合は 7.8%と高かったが、その後も実態のある水準を保っており、2012 年には 5.8%という状況である（図表 V3）。加えて、過去 12 ヶ月にリアルター®5 人に 1 人（21%が 1 物件以上の取引を実現）が海外投資家に対し仲介業務を行い成約している（図表 V4）。

図表 V3 取引に占める海外投資家の割合



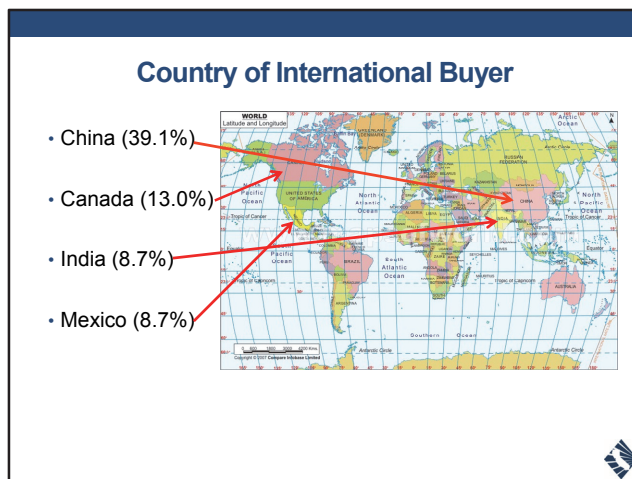
図表 V4 海外投資へのリアルター®の関与



(資料) California Association of Realtor 提供。

- 海外投資家の分布状況を見ると、最大手は隣接するカナダではなく、中国で 39.1%、次に隣接するカナダ 13.0%、メキシコ 8.7%である。インドからの投資もメキシコと同様の 8.7%という状況にある。

図表 V5 海外投資家の国別分布

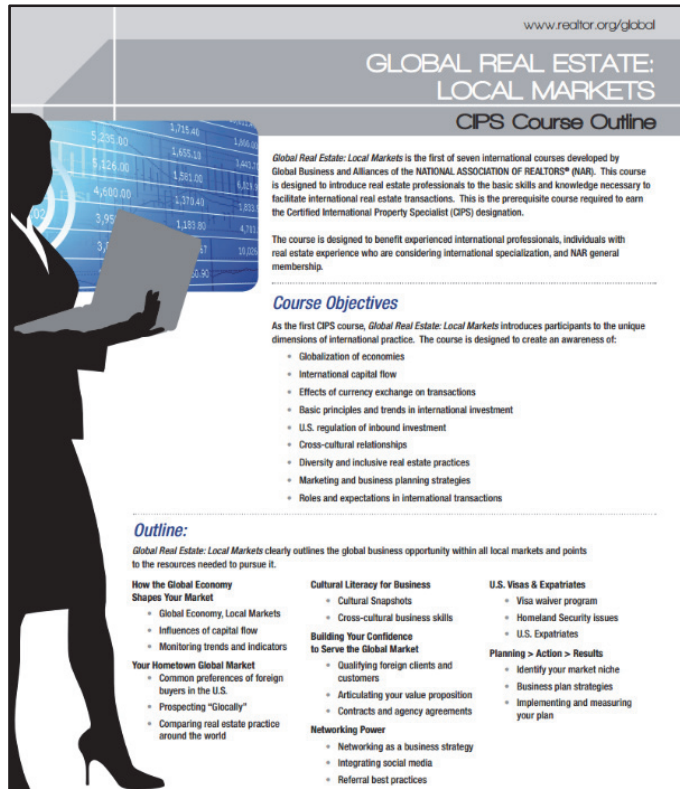


(資料) California Association of Realtor 提供。

- NAR はグローバル・ネットワークを構築し、戦略的にビジネス機会の拡大に努めている。グローバル・アライアンスを締結しているのは世界 60 개국、81 団体に達しており、日本との関係でも不動産流通経営協会、不動産協会、全日本不動産協会、全国宅地建物取引業協会連合会などと関係している。しかし、日本の場合は関係団体が多いということもあり、最近設立された一般社団法人日米不動産協力機構⁽²³¹²⁾を今後の日本の窓口として、日米間の交流と情報を進めることとなっている。こうしたグローバル・アライアンスに伴い、国内外の流通業者の連携のために、認定国際不動産スペシャリスト (Certified International Property Specialist: CIPS®) なる国際ビジネスに対応するためのカリキュラムを組んだ講習プログラムを NAR は会員に提供している。国際経済や地域経済、国際的な投資資金移動の見方、為替の取引に対する効果、国際投資の傾向、米国の内国投資関連法、国際投資における主体の役割、文化的対応、各国税制など、国際取引に必要な多様なカリキュラムが組まれている。

(12) 代表理事は中川雅之氏 (日本大学経済学部教授)、〒101-0061 東京都千代田区三崎町 1-4-2、事務局Tel: 03-5843-8372 (今中)

図表 V6 CIPS コース案内



(資料) NAR

2—イギリスの現状

- 不動産コンサルタントの歴史から言えば、イギリスには世界規模で業務を展開する大手コンサルタント、不動産投資顧問業、アドバイザーが数多く存在し、その多くがアメリカやオーストラリア資本など、各国資本と提携し、国際的なネットワークを形成している。Johns Lang LaSalle, CB Richard Ellis, Savills, Newmark Knight Frank, Cluttonsなどはイギリスを発祥の地としており、EU やアメリカ、豪州、アジアに数多くの拠点を持つ不動産コンサルタントである。部門別に分かれているのが通常であり、イギリスのビジネスに関して言えば、個人は資産規模にもよるが、中クラス以上の投資家や機関投資家に至るまで、様々な投資家に対し、業務遂行に対応した手数料を前提としたサービスを提供している。前述の RICS の会員になっているものも多い。
- 一方で、イギリスの不動産仲介業者は特段、ビジネス内容については定款に記されている限り、業として特段の規制を受けている訳ではなく、消費者保護の観点からの配慮は必要であるが、不動産投資家に対する手数料を前提としてサービス提供を行うことについても規制はない。實際上、上述のような大手コンサルタントは仲介業も行っており、コンサルタントと仲介業との垣根はない。一般に大手コンサルタントほど、優れた不動産投資とポートフォリオ形成の実績を有し、機関投資家などの信頼も厚く、RICS の公認資格を有する専門家、優れた人材を抱えているということである。特に仲介業やコンサルタントの公的免許制度がないことから、優れた人材や業界団体による公認や認定資格がビジネスを行う上で重要となる。
- なお、イギリスの場合、アメリカも同様であるが、特段、相続にかかるアドバイスを求められることはないとのことである。これは元々、相続税ではなく遺産税の体系であり、遺産自体が課税対象となる遺産税主義を両国とも採用しているため、節税を図るインセンティブがないことや、アメリカの場合は市場価格が課税標準となり、特に金融資産に対し税のメリットがないためと考えられるし、しばらくアメリカでは遺産税を運用停止としていたこと、今後のあり方については、引き続き検討されている事情もある。

3—ドイツの現状

- IVD によると、中小の不動産投資顧問業は数多く存在し、仲介業者は仲介業務に専念するものが多い。ただし、現地でのヒアリングによると、仲介業務を行うにあたり、仲介業者としては物件検索だけを行うのではなく、実際には顧客確保のために、コンサルティングを行い、顧客に優れた物件や運用方法等のアドバイスを行っているのが実情とのことである。ビジネスとして、仲介業やコンサルタントが規制を受けているわけではないため、ビジネスの成否は、基本的にはすべて個々の事業者への信頼や実績ノウハウ、人材確保にある。前述のように、仲介業者やコンサルタントとしての能力を高める機会が、大学との連携などによって確保されている。
- ドイツは借家国であることと、社会住宅が民営化されてきたりした歴史があり、都市部を中心に賃貸住宅投資などが盛んであり、比較的、EU からや、国内の投資需要が多く、仲介業者はこうした需要に対応し、賃貸借契約や管理の専門家を有している。
- IVD によると、一般論として、不動産コンサルタントは、物件に投資する場合、顧客に即した資金調達や理想的なポートフォリオを描くことが役割と考えており、いわゆるアセット・マネジャー、不動産投資顧問業を担うとみている。税金については税理士でないため、制度を理解し、コーディネートの役割を果たすことが重要と考える。不動産アドバイザー等について、国際と国内投資を分けて考えているわけではない。
- ドイツの相続税は遺産取得税であり、相続人が支払うものである。従来、不動産の課税標準は非常に低く、金融資産に対して不動産を取得することは税制上のメリットがあったと考えられる。しかし、1997年の税制改正を通じて、この点はかなり改革されたためか、今回 IVD 等に聞いた限りでは、相続に関するコンサルティング需要は特に論点にならなかった。

4—シンガポールの現状

- 不動産仲介業者 (Estate Agent) は、基本的に日本で言う不動産コンサルティング業務は行っていないとのことである。不動産仲介業者は、実際に不動産を売りたい、買いたい、貸したい、借りたいという当事者と契約を結んで、売買や賃貸借の相手方を探索して紹介するという仲介業務に徹しており、それ以外の業務は行っていない。これは必ずしも法律の規制によるものではなく、業態として、そうなっているものである。
- シンガポールにおいて不動産コンサルティング機能を担っているのは、大手投資家あるいは大型案件に関しては、国際的な投資コンサルタントである。これに対して、小口の投資家あるいは小規模案件に関しては、プライベート・バンカーやシンガポールに帰化するための移民コンサルタントが資産処分と購入を含めたコンサルティング機能を担っているという。
- したがって、シンガポールにおいて不動産コンサルタントがいないというわけではなく、手数料を前提に業務を行っているコンサルタントは存在し、機関投資家や富裕層に対する手数料を前提とした業務が行われている。シンガポールの住宅市場は比較的狭い範囲にあり、その範囲であれば、仲介業者が対応すればよかったということであるが、商業不動産投資に至っては、アメリカやイギリスと同様に、既に世界有数の不動産コンサルタントがビジネスを展開している。
- なお、不動産仲介業者が、不動産仲介業者法の適用外となるマレーシア等の顧客に対し、シンガポール国外で国外の不動産に関するコンサルティング・ビジネスを行う場合は、別途取り決めによって業務を行い、手数料を取り決めることがあるという。

5—台湾の現状

- 不動産に関するコンサルティングは現在のところ、ビジネスとしては成立していないとのことである。不動産会社は物件の検索と成約までで、契約以降は地政士が担当するため、不動産投資をコンサルティングする不動産会社はない。ただし、地政士が相談的なことを無料でしているが、コンサルフィーを払う慣習はないという。ただし、一般的に、台湾国内の不動産市場調査及び不動産情報の提供、不動産鑑定・相場調査、採算性の調査などは行うことがあるが、手数料ビジネスにはなかなか結びつかないようである。

6—中国（上海）の現状

- 不動産コンサルティング・ビジネスは行われているが、仲介（經紀）の一部として認められているものであり、仲介業者に必要な資格や許可を必要としている。
- 不動産コンサルティング・ビジネスは、仲介業者の別枠の業務としても、中小不動産投資顧問業も対応している。実際の実務では、資格のない投資顧問会社が仲介業者と共同で行っている。
- 手数料は、法律上物件売買の場合、上海では売主買主双方合わせ最大で 2%となっているが、実際上は、コンサルティング業務として別途協議にて決められている。

7—韓国の現状

(1) 不動産コンサルティング業界の状況

- 韓国においては、不動産コンサルティングあるいは不動産コンサルタントに関する法制度や規制は存在しない(図表 V7)。このため、さまざまな業態の業者が自由に不動産コンサルティング業務を実施している。つまり、不動産に関連する分野の理論や実務の専門家でない一般人でも自由に不動産コンサルティング業務を開業することができるので、専門知識を十分に備えていない不動産コンサルティング業者が雨後の筍のように乱立している。このため、今後、不動産コンサルティング市場の無秩序と混乱が生じることが憂慮されている。
- 現在活動している不動産コンサルティング業者の大部分は、不動産に関する体系的な教育を受けておらず、実務経験も短く、不動産コンサルティング業務を的確に遂行することができる専門性を十分に備えているとは言い難い。また、規模や資金の面でも零細な業者が大部分であり、専門的なコンサルティング・サービスを期待するのは困難なのが実情である。
- このような韓国の不動産コンサルティング業界は、市場の発展段階で言えば、いまだ初期段階にあると言える。これまでのところ、大きな社会問題が生じるような事態に立ち至っていないが、既に市場ニーズを巡って業界内の利害関係の対立など一部において過熱と混乱の兆しが現われていると言われる状況にある。
- 仮に、このままの状態が続けば、コンサルティング市場が拡大するとともに、業界の利権争いなど、不動産コンサルティング市場を巡って無秩序と混乱が起きることとなるおそれがある。そうなれば、かつて、不動産仲介業界の無秩序と混乱が国民の信頼を喪失したような事態が不動産コンサルティング業界にも再現されることとなり、大きな社会問題を引き起こすこととなりかねないというのが韓国の有識者の見解である。
- 制度的には、仲介業者が行うコンサルティング業務は仲介業務とは別の業務（兼業）であり、仲介手数料

料については日本と同様上限が定められている(地方自治体の条例による)。兼業に対する報酬については規制がないため、仲介業者がある不動産について取引の仲介を行うと同時にコンサルティング業務も行った場合、仲介手数料と別途にコンサルティングフィーを受領することができる。

図表 V7 不動産コンサルティング・ビジネスの体系

| | |
|----------|--|
| 業務内容や範囲 | <ul style="list-style-type: none"> 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の経営技法及び経営情報の提供 仲介業者としては、「不動産の利用、開発及び取引に関する相談」と「仲介業者を対象とした仲介の経営技法及び経営情報の提供」が法定されている(業法第14条第1項)。 |
| 仲介業務との関連 | 仲介業者の本来業務の一環 |
| 報酬体系 | <ul style="list-style-type: none"> 契約成立のための仲介行為に対する報酬とは別途にコンサルティングに対する報酬を受領することについて、法律上の定めはない。 法律上は仲介手数料として一元化されている。 仲介手数料は、仲介依頼人双方からそれぞれ受領するものとし、その一方から受領することができる限度は、売買及び交換の場合には、取引金額の1,000分の9以内、賃貸借等の場合には、取引金額の1,000分の8以内で地方自治体の条例で定めることとされている。 |

(2) 外国コンサルタントの韓国進出状況

- 世界各地にチェーン網を有している多国籍不動産企業が相次いで韓国の不動産コンサルティング市場に進出している。米国、英国等に本社を置いている多国籍不動産業者が次々と韓国内に法人を設立して、企業や個人を顧客として業務用ビルディングの仲介、開発事業のコンサルティングといった業務活動を展開している。
- 米国の J 社は、外国企業が韓国に進出する際に、業務用ビルディングの賃借を仲介する企業不動産業務や開発プロジェクトのためのコンサルティングを主要な営業内容として韓国法人を設立して営業を開始したところである。また、英国の K 社、香港の J 社という多国籍不動産業者の合弁企業であるコルリオス・チャディン社は、韓国内にコルリオス・チャディン・コリアという法人を設立して、韓国企業の工場敷地売買等、企業不動産仲介と開発コンサルティングを行っている。さらに、米国最大級のフランチャイズ展開を行っている不動産流通会社である ERA Real Estate(1971年創立)は、マンション等居住用不動産を取り扱っており、不動産仲介業者を対象に加盟店の確保に積極的に活動している。

(3) 不動産コンサルティングの実情

- 仲介業者の店舗を見ると、看板に「不動産コンサルティング」という表示を掲示している業者はよくあるが、現地調査で訪問した仲介業者の名称は、「江南不動産コンサルティング」であり、代表者の公認仲介士の名刺には「不動産コンサルタント」という肩書が印刷されている。
- 同氏によると、「不動産コンサルタント」という肩書は、国家資格など公式の名称ではないが、自分は不動産取引(売買・賃貸)の仲介に当たり、コンサルティング業務も併せて行っているため、このように表記しているとのことである。しかし、これらコンサルティング業務は、不動産取引仲介業務と一連の過程で行うものであるため、別途のコンサルティングフィーを受領するようなことはしていないという。
- 他の仲介業者でコンサルティング業務を行っている者も同様であり、別途のコンサルティングフィーを受領している事例はない。このように、韓国も日本と同様、仲介業者が行っているコンサルティング業務は、不動産取引仲介業務と一連の過程で行われるものであり、両者は一体のものと認識されており、別途のコンサルティングフィーを受領することはないのが実情である。

(4) コンサルティング業務の今後

- 韓国におけるコンサルティング業務については、法律で定められた仲介士の業務内容が幅広く、(管

理、助言・支援等の業務も包含されていることから)業務実態も様々である。近年、韓国公認仲介士協会においても不動産取引従事者へのコンサルティング業務教育の推進方策が検討され、教育プログラムの整備充実に向けた取組みが進められている(図表V8)。

- 法律上はコンサルティング業務に関する独自の収益確保についての定めがなく、仲介士の業務内容が幅広いことから、コンサルティング業務自体を単独の契約事項としない限り、不動産取引業務(仲介業務)の一部に含まれることとなる。しかし、実際に不動産取引契約を成立させるためには、コンサルティング業務能力が不可欠であり、その重要性は益々高まると見られている。
- 業務内容としては、近年の傾向として特に高齢化への対応が重要になっており、資産保有者の高齢化に伴い、どのように資産を活用し、或いは相続対策を行っていくことで、最善の生活保障を確保していくかなど、税制対策等も踏まえたアドバイスが一層重要になっている。税制面でも、毎年税制改正が行われるため、フォローアップと確認が必要とされている。韓国では住宅普及率が高まりつつあることから、今後は、資産管理による収益性の確保といった面で、不動産コンサルティング業務が一層重要になってくると考えられる。

図表V8 コンサルティング業務を行う人材の育成プログラム

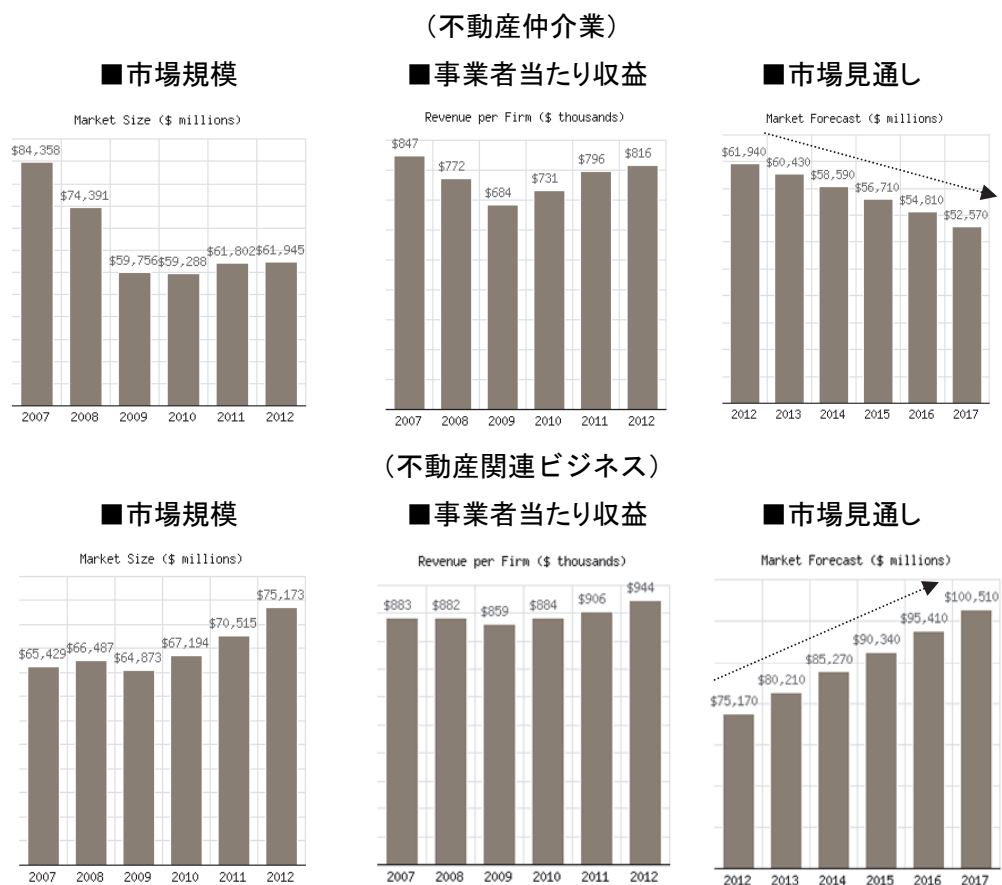
| | |
|-------------------|---|
| 人材育成・能力開発プログラムの有無 | あり |
| プログラム名称 | 専門教育・不動産コンサルタント |
| プログラム内容 | <ul style="list-style-type: none"> ・協会では、21世紀の不動産流通産業をリードすべき不動産コンサルタントを育成・輩出すべく、教育課程を開設することとしています。 ・不動産コンサルティングの概要、不動産の立地・商圈分析論、不動産資産管理と不動産仲介業、都市開発に関する分析、収益性不動産市場価値分析、不動産租税実務、建築実務、不動産金融論、権利分析、不動産投資開発実践事例、コンサルティング事例分析、コンサルティング報告書作成及び指導、総合評価試験 ・期間：2012年12月7日～2013年2月14日 ・時間：毎週木曜日、金曜日 19:00～22:00 |
| 履修・更新費用 | 受講料 30万ウォン |
| 履修状況 | 定員 60名 |

02 不動産コンサルティング・ビジネスの今後

1—アメリカの今後

- アメリカの不動産仲介業は許可さえ取得すれば市場参入が可能であり、個人から企業までが一定のIT技術をもてば誰でも同じ土俵で活用し勝負できる流通市場が整備されている。ライセンスは州ごとに管理されており、MLS等によって消費者に対する市場や不動産取引の透明性も確保されている。一方、商業不動産や投資物件を中心に、アメリカでは不動産コンサルタント・ビジネスもイギリスや豪州のように成長し、機関投資家などの需要に対応している。こうした状況において、NAR等の業界団体は、主に中小や海外の投資家を対象とし、より付加価値の高い仲介とコンサルティング・サービスを提供しようと、独自の認定制度の普及を推進しており、最高位の認定制度として不動産マスター(修士)制度を開発している。
- アメリカでは、一般的な住宅取引の仲介ビジネスは徐々に縮小するという見通しに対し、仲介業周辺におけるPM業やコンサルティング業、鑑定調査業などの方が今後は伸びる可能性が高いと見られている(図表V9)。こうした危機感から、NARは、消費者や投資家に対し、より付加価値の高いサービスを提供できる仕組みを、世界市場も視野に置いて構築しようとしている。NARは既に日本を含めた世界戦略を展開しており、世界の不動産業界や不動産専門家とのネットワークづくりや、世界市場に対応できる専門家の育成プログラムなどを展開している。

図表V9 アメリカにおける不動産仲介業と不動産関連ビジネスの将来見通し



(資料) AnythingResearch.com“2013 Industry Report on Real Estate Agents & Brokers”

2—イギリスの今後

- 英国にはもともと不動産仲介業者に対する国家によるライセンス制度はなく、まさに誰もが仲介業を営める状況にあったが、業界の質的水準が問われるに伴い、長期にわたって業界中心の認定制度が形作られてきた経緯がある。ライセンス制度がなく、消費者や投資家の信頼を勝ち得るためには、業態自体を高度な専門性に裏付けられたものとし、消費者や投資家に対するサービスを充実させることが重要な課題であったため、英国では歴史的にも不動産コンサルティング・ビジネスが進み、世界有数の不動産コンサルタントや投資顧問を創出し、機関投資家もそのアドバイスに耳を傾ける状況にまで発展してきた。近年、仲介業そのものについても、特に研修制度運営を中心に、業界団体の統合が進み、不動産業界では長い歴史と信頼を勝ち得てきた RICS の認定制度に迫る質的水準を目指したプログラム運営が進みつつある。NAR と呼応したとは思えないが、アジアの成長や日本の回復を機敏にみつつ、RICS は既に日本での拠点も開いている。

3—ドイツの今後

- ドイツでは公証人制度が住宅流通市場にビルトインされていることや、厳格な建築基準に基づく不動産の品揃え市場に確保されていたことから、不動産仲介業は安全な取引の実現のために要する業務量を、適切な物件の確保のみならず顧客へのコンサルタント業務に振り分けることができていると考えられる。ベルリンにて視察したような年代もののフラットを改修して取り扱うなど、不動産コンサルティングに近い業務までを、歴史的に不動産仲介業者は担ってきたものと考えられる。また、テナントの退出保護の代わりに安定した家賃と一定の上昇が許容される賃貸借法と慣行を背景に、借家国として古くからある東西ドイツの社会住宅や民間賃貸住宅不動産の売買市場が発達し、中小から大手機関投資家に対する投資適格な市場に仲介業者が介在してきた歴史がある。さらに、EU 統合後の商圈拡大を前に、EU 諸国を含めた市場の確保を目指し、より高度なコンサルティング業務を目指そうと、IVD は大学と連携し一体化した認定制度を推進している。

4—シンガポールの今後

- シンガポールでは仲介業者による不動産コンサルティング・ビジネスは行われていないとのことであるが、実態として不動産コンサルタント・ビジネスは別途行われている。シンガポールは豪州からトレンスシステムを導入し、我が国よりも透明性の高い不動産流通市場を整備したと言われ、HDB 住宅が国民の住宅の 9 割に達しながら、民間市場に開放することによって、活発な住宅流通市場を育成し、仲介業界の機能的統合も監督機関である CEA を中心に行われている。市場自体は狭いものの、高度な業務商業施設の集積により、国際的な居住物件へのニーズが高まり、シンガポール経済にもインパクトを与えている。こうした投資案件に関わっているのは英米でも活躍する不動産コンサルティング会社であるが、プライベート・バンカーや移民コンサルタントが中小や個人向けコンサルティング機能を担っている。今後はシンガポールの仲介業者が、市場の飽和とともに、むしろ、他の東南諸国や中国までを視野に、不動産コンサルタントとしてのビジネスが展開されていることは十分予測されることである。

5—台湾の今後

- 台湾においては、まだ不動産コンサルティングの概念は根付いていないようであるが、その基盤となる流通市場の整備が、国と業界団体の連携により推進されている。台湾国内の投資家は、利回りの低下により、むしろ海外不動産への関心を高めていると言われ、我が国の不動産コンサルタントが台湾の投資家向けに対日不動産投資を促すビジネスチャンスがありそうである。

6—中国の今後

- 中国においては、不動産流通市場は各種土地制度とともに鋭意試行されている段階であるが、広大な国土は今後、大規模な不動産投資市場へと発展していくことは間違いない。このため各国が新たな市場として注目しており、急速な投資市場環境の整備が進むものと考えられる。これに伴い、不動産投資に関わるコンサルティングが必要となる機会と需要は拡大していくものと考えられ、中長期的には我が国の不動産コンサルタントにとっても新たな市場となる可能性が高い。

7—韓国の今後

- 韓国では不動産コンサルティングに対する規制はなく、既に多くの外国コンサルティング・ビジネスが市場に参入し、国際規格水準のサービス提供を行いつつあり、仲介業者もまた制度が許容する範囲でコンサルティング・サービスを提供できる状況にあり、かつ仲介業とは異なる範囲として別途のフィーを確保できる状況にある。このため、不動産コンサルティングを行う人材の育成プログラムが協会によって提供されている。その内容はNARのプログラムにも匹敵する。

8—我が国の今後

- 以上、米英独では、中期的な市場と業界の発展を目指し、既に不動産仲介業者を含めた先駆的な不動産コンサルティングへの取組みが進んでおり、韓国やシンガポール、台湾がこれに続き、やがて中国がその巨大な市場を背景に国際投資市場を席卷しようとしている。我が国においては、もはや不動産仲介業の一律な成長を目指すだけでなく、さらに高度化した専門家、世界市場にも出ていける不動産コンサルタントの人材育成と認定制度の開発に着手しなければ、この流れに乗り遅れる懸念がある。不動産コンサルタントの人材育成にあたっては、既存のプログラムに加え、米英独のように、不動産学を有する大学と連携して必要なカリキュラムをもったプログラムを開発し、学士・修士・博士など、民間であっても誰もが認めうる公認資格を創設することが考えられる。あるいは既存の研修プログラムを大学のカリキュラムに組み入れて、公認資格に結びつける方法もあろう。
- 我が国は、世界に前例のない超高齢社会に置かれていることに加え、税制上、金融資産と土地資産の中立性が確保されていないこともあり、諸外国と比べて相続税制が不動産市場や投資に与える影響は大きい。このため、不動産を含めたポートフォリオを理想的な状況にするために、家計に対する不動産コンサルティングは非常に重要と考えられる。超高齢社会では今まで以上に年金を代替する不動産の有効利用、資金調達のあり方などが消費者にとっては重要な課題となる。こうした点は、ファイナンシャル・プランニングのサービスだけでは十分とは考えにくく、不動産業界としても、従来の仲介業の枠組みでは適切な資産運用や投資アドバイスができない状況にある。

- 超高齢社会は相続や年金のみならず、高齢者向けサービス付き賃貸住宅や高齢者施設などの住まい方に対するコンサルティング需要も産み出している。住宅の譲渡や相続対応などを含め、クライアントが所有する不動産や新たな不動産・施設への移転に対する適格なリロケーション・アドバイスも重要となる。既存住宅をどのように改修して、よりよい居住性や価値を捻出するのか、耐震性や省エネ性能の確保をどのように進めていくのか、不動産コンサルティングの領域は、ますます広がっており、広くかつ専門性をもったアドバイザーの育成の必要性が高まっている。
- 国際的な業界や業者の交流、情報交換などの連携にも従来以上に取り組む必要がある。既に NAR や RICS は日本市場に進出を果たしているものの、我が国にはそのような対応は見えておらず、立ち後れている。アジアにおいても、既に英米コンサルタントが市場シェアを高めている。我が国の制度の一部がアジアにも伝搬された経緯があるのに、そうした歴史的背景を活かしきれぬ状況にある。今後、我が国は不動産コンサルタントの育成と国際市場へ配置も促進し、アジアの文化を活かした新たな不動産市場を、中国を含めた東アジア、東南アジアに創出すべく動き出す必要がある。
- これらのアクションのひとつひとつは、実は我が国の国際競争力の確保にもつながることであり、より戦略的なアプローチをもって進める必要がある。アメリカにおける急速な市場回復、EU 危機の沈静化、我が国の市況改善が進みつつある。このため着実に合理的な不動産価値上昇への期待が高まっており、海外投資家の日本市場への注目度は高まっている。従来は不透明ということで敬遠されがちであった日本市場に適切な投資プランを提供しうる人材育成プログラムを創設し、NAR や RICS、IVD などに後背を帰さぬように、欧米等への投資のみならず、日本市場への対内投資勧誘を念頭に、特にアジアを中心とした不動産投資コンサルタントの各国拠点整備、NAR や RICS とも競合しながら連携したネットワークづくりなどに迅速に取り組んでいく必要がある。

むすびにかえて

～不動産コンサルティングの発展に向けて～

- 世界各国の不動産市場は、それぞれの国家の歴史を反映している。すなわち、各国の民族的・政治的・経済的・社会的・文化的事情が不動産市場の構造、不動産取引に携わる職能のあり方、そして、関連法制度の内容を強く規定している。したがって、不動産仲介業者が不動産取引において果たしている機能や役割、不動産市場における位置付けについても、国により異なるのは当然であることが理解できる。なお、アジア各国においては、日本の法制度をベンチマークとして不動産仲介業者に関する法制度を構築している面があることから、類似する点が少なくない。とは言え、各国の実情に応じて、「アレンジ」が施されているので、単純に類推することはできず、あくまでも各国の文脈において理解すべきであることは、欧米先進国と同様である。今回の調査により、こうした点を再確認することができたと言える。
- ここで、一点指摘するならば、多くの国における不動産市場あるいは不動産取引の構造は、日本より透明性が高いこと、そして、そうでない国においても透明性を高めるための政府・業界の取り組みが行われていることである。我が国においてもかねてより同様の取り組みが行われていることは、ここで改めて言うまでもない事実であるが、グローバル化の進展等を踏まえ、引き続き関係者を挙げての取り組みが求められていると言えよう。
- さて、本件調査の主眼である不動産コンサルティングについて見ると、前述の如く、各国の状況はさまざまであり、共通項を見出すことは困難であるが、総括的に言えば、次の諸点を指摘することができる。第一に、不動産コンサルティングの意義が法制度上あるいは慣行上、一義的に確立しているわけではないことである。例えば、資産運用や資産選択の意思決定をしようとする者が第三者の助力を求める場合に、その助力が対価を得て行われるものをコンサルティングと観念するならば、そこで不動産が資産の対象に含まれるとしても、不動産のみを他の資産から切り離して「不動産コンサルティング」を独立に観念する必要性は乏しい。
- 第二に、したがって、不動産コンサルティングの業態もまた一義的に確立しているわけではない。韓国では、法律に規定されている不動産仲介業者の業務の範囲が日本より広く、不動産コンサルティングも不動産の管理等と並んで明示されている。しかしながら、第Ⅴ章で報告しているように、実務においては不動産コンサルティングが独立した業務、つまり、「食えるビジネス」にはなっておらず、不動産コンサルティングをテーマにした業界団体の教育研修も緒に就いたばかりである。
- 第三に、多くの国において、不動産仲介業者は、大手業者であれ、中小業者であれ、何らかの形でコンサルティング・サービスを提供している実態がある。ただし、不動産仲介業者が提供するコンサルティング・サービスが仲介業務とは明確に区分されているとか、報酬が別建てという事例は多くはない。
- 今回の調査により得られた知見を手掛かりに、我が国において不動産仲介業者が行う不動産コンサルティングの発展に向けた方向性や、不動産流通近代化センターに求められる役割を検討するに当たり、示唆となる事項は、特に、個人を主要なクライアントとして、中小規模の投資案件を対象に中小の不動産仲介業者が提供する不動産コンサルティング・ビジネスを中心に想定すると、次のようなものであろう。

- 第一に、不動産市場における不動産コンサルティングのプレゼンスを高める方策を追求することである。このため、不動産コンサルティング・ビジネスが発達している英米の実情を参考にしつつ、我が国の不動産市場の現状に適合した不動産コンサルティングの領域を確立することが求められる。これは、不動産仲介業者が提供する不動産コンサルティング・ビジネスのビジネスモデルを構築するための前提となるものである。
- 第二に、不動産仲介業者が不動産コンサルティングを行うことの意義を踏まえ、両者のシナジー効果が発揮されるような不動産コンサルティングの職能のあり方を追求することである。このため、不動産コンサルティング・ビジネスを担う他の職能、すなわち、投資顧問業(アセット・マネージャー)、国際的不動産コンサルティング会社、シンクタンク等の調査会社といった存在と差別化されたコンサルティング・サービス提供者としての不動産仲介業者の職能を構築することが求められる。例えば、超高齢社会の我が国において国民の重要な課題となっている、相続財産としての不動産を含めたポートフォリオ、年金に代替する不動産の有効利用、資金調達のあり方といった問題に対するコンサルティング・サービスの提供など、これまで行われていないサービス内容を不動産仲介業者が行う職能として確立することなどが考えられる。
- 第三に、これらの実現に向けて、不動産コンサルティング・ビジネスに関係する内外の機関や団体との連携を構築・強化することである。これは、国際的な活動を展開できる拠点あるいは連携の場を世界各国に置くことと同時に、世界市場の最新の情報を入手できる仕組みを確保し、不動産コンサルティング・ビジネスを発展させていくことにも資するものである。
- 第四に、不動産コンサルタントとしての不動産仲介業者が備えるべき知識の獲得、資質の向上のため、現行の教育研修システムのさらなる充実を図ることである。例えば、講習プログラムの専門性を高度化した上で、実際に一定の成果を達成した者には、ビジネスの場で専門家としての信頼性を高めるために上位の公認・認定を与えて差別化することや、学位の認定制度とも連携した学習プログラムを構築し、大学等の高等教育機関と不動産流通近代化センターが連携して実施することなどが考えられよう。前者は、不動産仲介業者が行うコンサルティング・サービスの独自性を確保するためのキャパシティ・ビルディングに寄与するものであり、後者は、不動産コンサルタントのステイタスを社会的に高めることにも寄与すると考えられる。

不動産コンサルティングに関わる海外調査 | 報告書

(概要版) 2013年3月

◎研究主体

公益財団法人 不動産流通近代化センター

〒100-0014 東京都千代田区永田町 1-11-30

サウスヒル永田町 8階

◎調査研究受託

株式会社 ニッセイ基礎研究所

〒102-0073 東京都千代田区九段北 4-1-7