



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： コンサル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。

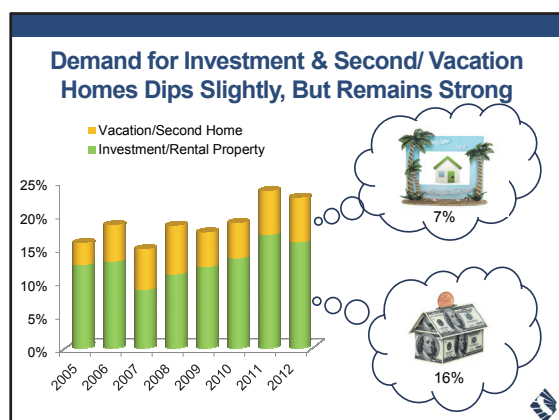
1—アメリカの現状

- 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、一定の研鑽を積み、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った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 に登録し毎年継続教育を受けて研鑽している不動産仲介業者（専業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®が賃貸に適当な物件を仲介し、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



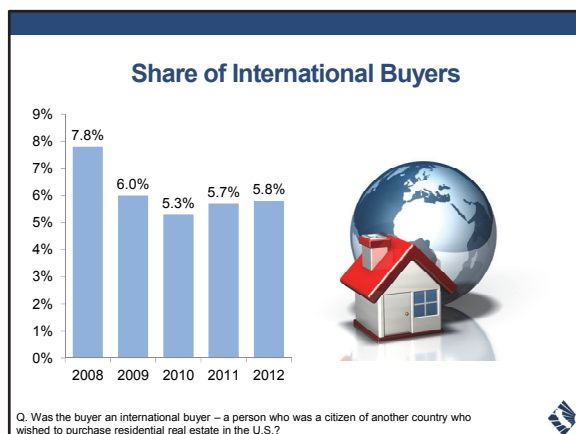
（資料） California Association of Realtor 提供。

図表 V2 投資物件に占める賃貸物件等

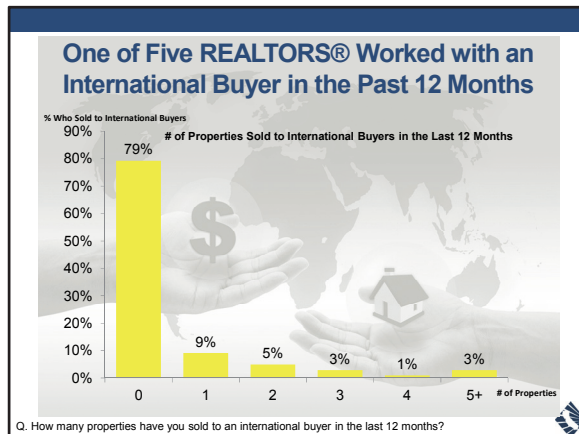


- 投資家へのサービスという観点からすると、リアルター®は国際投資にも寄与している。住宅バブル崩壊直後の 2008 年には住宅取引全体が落ち込んだため海外投資家の割合は 7.8%と高かったが、その後も実態のある水準を保っており、2012 年には 5.8%という状況である（図表 V3）。加えて、過去 12 ヶ月にリアルター®5 人に 1 人（21%が 1 物件以上の取引を実現）が海外投資家に対し仲介業務を行い成約している（図表 V4）。

図表 V3 取引に占める海外投資家の割合



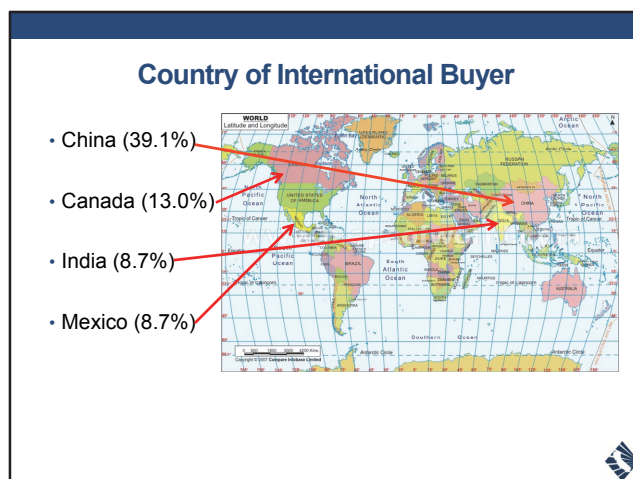
図表 V4 海外投資へのリアルター®の関与



(資料) California Association of Realtor 提供。

- 海外投資家の分布状況をみると、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 カ国、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、国際取引に必要となる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、そうに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	・不動産の利用、開発及び取引に関する相談 ・仲介業者を対象とした仲介業の経営技法及び経営情報の提供 ・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業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	・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

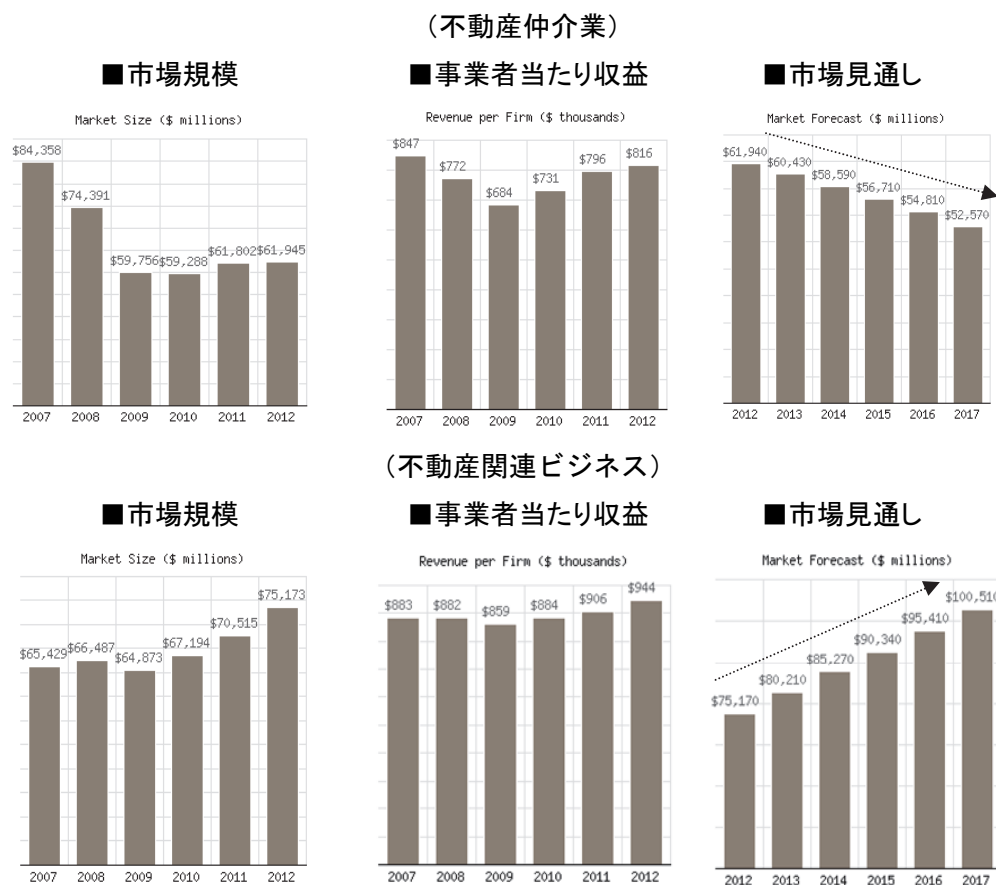
人材育成・能力開発プログラムの有無	あり
プログラム名称	専門教育・不動産コンサルタント
プログラム内容	・協会では、21 世紀の不動産流通産業をリードすべき不動産コンサルタントを育成・輩出すべく、教育課程を開設することとしています。 ・不動産コンサルティングの概要、不動産の立地・商圈分析論、不動産資産管理と不動産仲介業、都市開発に関する分析、収益性不動産市場価値分析、不動産租税実務、建築実務、不動産金融論、権利分析、不動産投資開発実践事例、コンサルティング事例分析、コンサルティング報告書作成及び指導、総合評価試験 ・期間：2012 年 12 月 7 日～2013 年 2 月 14 日 ・時間：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はなく、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ろう。

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