

業務の機会

業務の内容

効率性

報酬

前号では、多様な領域から大きな期待を寄せられる、「転換期にある不動産コンサルティング」を特集したが、今号では、国土交通省と当（公財）不動産流通推進センター（以下「センター」）の実施したアンケート調査やヒアリングをもとにその実態を明らかにし、不動産コンサルティングの普及・発展に向けた課題を探りたい。

重い業務負担、低い収益性

空き家流通の課題

不動産コンサルティングが改めて注目される大きなきっかけとなったのは、昨年6月に公表された国土交通省の不動産業による空き家対策推進プログラムである。これに先立ち、同省は不動産業における空き家流通の課題に関する調査結果を公表しているが、調査によると最大の課題は、「業務の負担に対して、収益性が低いこと（62%）」ということだった（図1）。

さらに、成約までの空き家の管理に対して、媒介報酬とは別に金銭を受領できたケースが2割未満となっており（図2）、ビジネスとして空き家を取り扱うには業務の効率性や業務負担の面で大きな課題が存することがわかる。

不動産コンサルティングも同様

空き家流通に係る業務で指摘された課題は、相続をはじめ他の領域の不動産コンサルティン

図1

【空き家を取り扱う際に課題と感ずること】

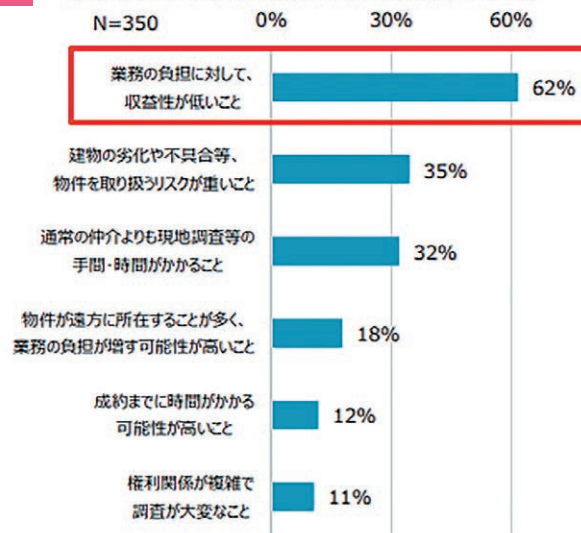


図2

【「成約までの物件の管理」が発生したうち、媒介報酬とは別に、受領した金銭の有無】
※空き家管理以外の費目含む

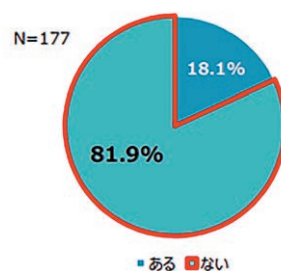
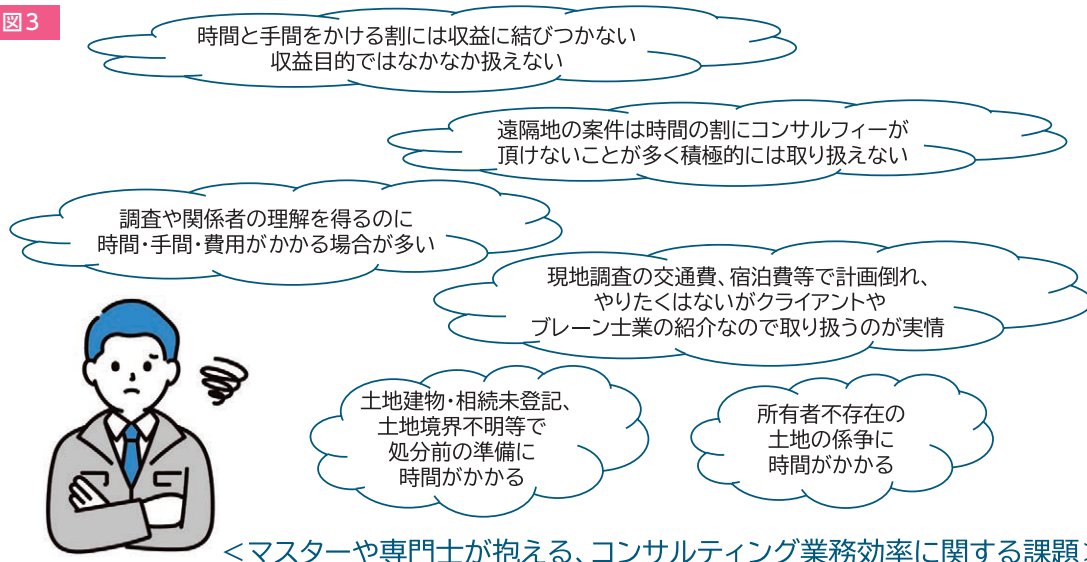


図3



グ業務についてもあてはまる。

センターが不動産コンサルティングマスター（以下「マスター」）を対象に実施した調査では、不動産コンサルティング業務について、

「時間と手間をかける割には収益に結びつかない」

「収益目的ではなかなか扱えない」

「調査や関係者の理解を得るのに時間・手間・費用がかかる場合が多い」

などの業務負担の重さ、効率性の悪さ、収益性の低さなどに関する意見が多く寄せられた（図3）。

なぜ負担が重いのか

国 土交通省の調査によれば、売主から依頼を受けて対応した業務の中で特に重い負担だった業務として、

「建物設備の使用可否、劣化状況の確認（13%）」

「境界確認のための調整業務（13%）」

「相続関係の確認・調整等に係る補助（13%）」

など、調査に係る手間や時間に関する項目があげられており、物件の状況によっては負担が大きくなる場合があることがわかる（図4）。

当センターの実施した調査でも、

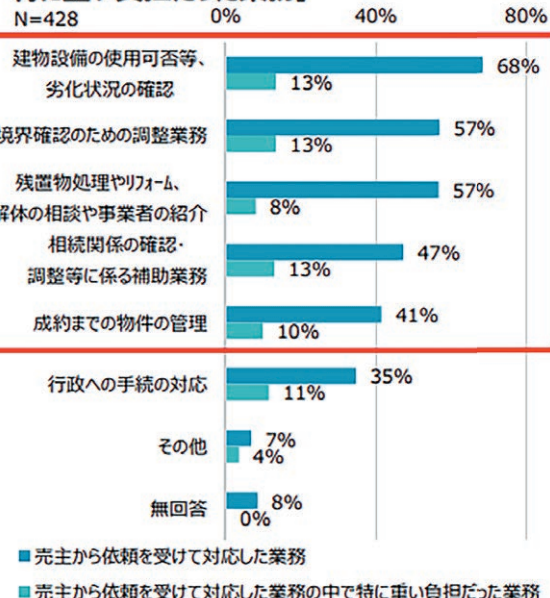
「長期の空き家は所有者も実情を知らず、目視されない瑕疵も多く、十分な調査と各方面の知見が必要」

「建築、不動産、投資、税務と多分野にわたる視点が必要」

など、不動産コンサルティング業務は多分野にも絡むことから、広範な知識としかりとした調査を

図4

【売主から依頼を受けて対応した業務と特に重い負担だった業務】



前提とするため、どうしても時間がかかり、業務も広範になりがちなのがわかる（図5）。

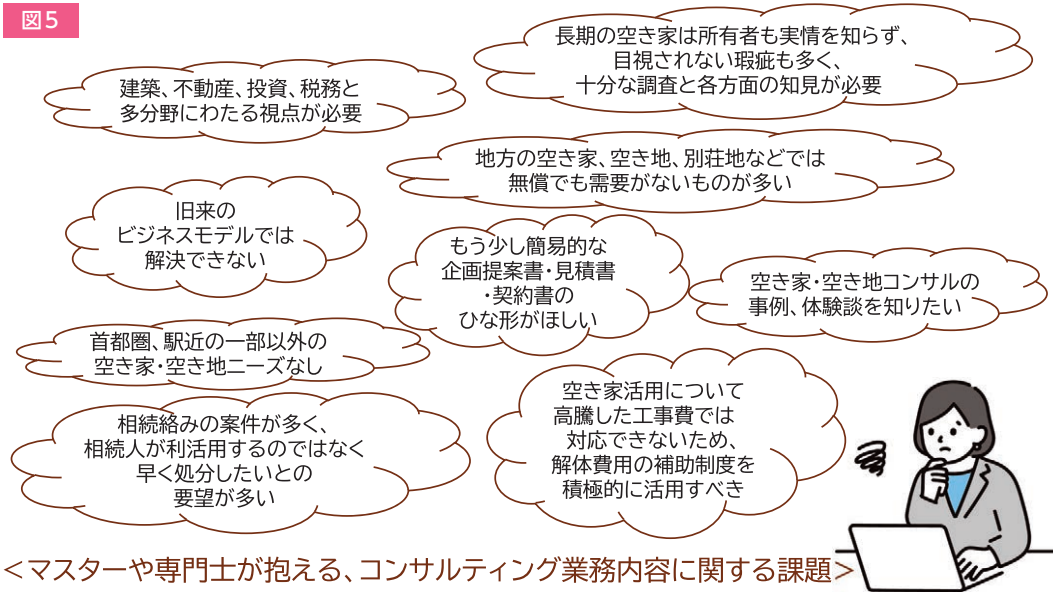
多様で複雑

この「広範性」は業務の負担を重くし、効率性の追求も困難にし、多岐にわたる課題の山積につながっているのではないだろうか。

この点についてマスターで相続対策専門士・不動産エバリュエーション専門士資格を保有する永岡弘行氏（広島県三次市／グローランドコンサルタント）は次のように話す。

「主に空き家仲介をしているが、空き家バンクに

図5



<マスターや専門士が抱える、コンサルティング業務内容に関する課題>

登録するために解決しなければならないことをコンサルティング業務として整理・解決処理をしている。その他、市街地の農地や将来耕作予定地を、相続時精算課税制度を利用して贈与してもらうこととし、戸建アパートの収支事業計画書と資金返済計画書を作成・提案したこともある」

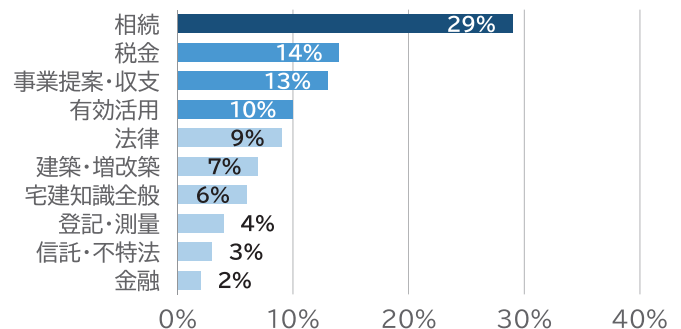
求められる多様な知識

マスターに対するアンケート調査では、資格取得を通じて身に付け、役立った知識として、「相続」が最も多く、以下「税金」「事業提案・収支」「有効活用」の順となっている（図6）。

不動産コンサルティングの主な業務が「相続対策」

図6

マスターの資格取得を通じて身に付け、役立った知識（複数回答）



や「土地有効活用」であることを踏まえれば、そうした知識が求められるのは当然だ。今後、業務の領域が拡大していけば、求められる知識もさらに拡大していくことになるだろう。

乏しい実績

不動産コンサルティング業務は、どの程度実績があるのだろうか。あるいは、どの程度ビジネスとして期待され、実践されているのだろうか。

3分の2が5件未満

マスターを対象とした調査では、直近1年間の不動産コンサルティング業務について、「全くない（23%）」「5件未満（45%）」と、実績に乏しい（図7）。

図7

直近1年のコンサルティング業務の件数

