公認 不動産コンサルティングマスター

不動産コンサルティング技能登録制度

公認 不動産コンサルティングマスターとは

Real estate Consulting Master

国家資格である宅地建物取引士、不動産鑑定士、一級建築士が
その専門性を活かしながら「不動産価値の創造と最大化」を目指す
わが国、唯一の不動産コンサルティングの資格です。

インタビュー ＆
コンサルティング事例で
その将来性を紐解く

公益財団法人 不動産流通推進センター
(旧 不動産流通近代化センター)

この二次元コードを読み取ると、
当センターホームページに
アクセスできます。

1 未来を創る不動産に、コンサルティングニーズが集中

就業環境やライフスタイルの変化とともに、不動産活用の多様化が進んでいます。不動産を「売りたい・買いたい」「貸したい・借りたい」といった従来のニーズに加え、新しい未来を創る「投資」という不動産活用のニーズも増えてきました。
「オフィス」「住まい」「街づくり」のいずれにおいても、不動産が豊かな未来を創出することに、人々が気付き始めたのかもしれません。相続対策、エバリュエーション、ESGに沿った中長期的投資など様々な手法で『不動産価値の創造と最大化』を目指す不動産コンサルティングのニーズが急上昇しています。

[不動産コンサルティング技能試験・登録事業]

不動産コンサルティング技能登録制度

不動産コンサルティング技能登録制度は、(公財)不動産流通推進センターが不動産特定共同事業法施行規則第21条第1項第3号に基づき、国土交通大臣の登録を受けて実施する登録証明事業です。不動産コンサルティングを行うために必要な知識及び能力に関する試験を行い、試験に合格し不動産等に関する一定年数以上の実務経験を有する等の要件を満たして登録した方を「公認 不動産コンサルティングマスター」として当センターが認定し、「公認 不動産コンサルティングマスター認定証」等を交付することにより、一定水準の知識及び能力を有していることを証明するものです。

2

公認 不動産コンサルティングマスターは

『不動産の最適活用』を提案するスペシャリスト

不動産に関わる法律･税制･建築などの幅広い知識とノウハウを駆使し、お客様が最善の選択や意思決定を行えるように企画、調整し、提案します。

必要とされる知識・能力

【事業･実務】不動産を取り巻く環境の分析能力、マーケティング能力、事業計画能力、さらには不動産投資や資産の組み換え、不動産の証券化、相続対策等、幅広い知識が求められます。

【法　　律】不動産の公法的規制の側面（都市計画法、建築基準法など）と、不動産の私法的側面（民法、商法、借地借家法、不動産登記法など）に関する知識が求められます。

【税　　制】不動産の取得･保有･運用･売却に係る税制、有効活用事業等に関連する税制、特例･租税特別措置等の概要、不動産証券化の税務などの知識が必要です。

【建　　築】都市計画法･建築基準法等の法的知識及び設計･施工･建物維持管理等に関する知識が必要となります。リフォームや省エネ対応の促進なども押さえておく必要があります。

【経　　済】「経済動向が不動産市場にどのような影響を与えているのか」という観点から、不動産を取り巻く経済情勢（国内にとどまらず、世界的な動向まで）を見据えた知識･分析能力が問われます。

【金　　融】金融市場の緩和や引締めが不動産市場にどう影響するのか。金融政策の内容、金利水準や株価などの知識と、投資対象資産としての知識が求められます。

3 公認 不動産コンサルティングマスターは

高い倫理性を有する『信頼性』の高い資格

受験できるのは、三つの国家資格登録者のみ。

❶宅地建物取引士資格登録者　❷不動産鑑定士資格登録者　❸一級建築士資格登録者

さらに、マスター登録には各資格における実務経験※1が必要であり、
「倫理規程」と「継続的な能力向上要件※2」が定められた信頼性の高い資格です。

※1 実務経験5年以上、または実務経験3年以上5年未満の場合はセンターが指定する講習を修了すること
※2 登録後は5年ごとの更新が必要となります。

資格アドバンテージ

●宅建業務とは分離独立した業務として報酬受領が可能

不動産コンサルティング業務は、「不動産に関する専門的な知識・能力を活用し、公正かつ客観的な立場から、不動産の利用、取得、処分、管理、事業経営及び投資等について、不動産の物件・市場等の調査・分析等をもとに、依頼者が最善の選択や意思決定を行えるように企画、調整し、提案する業務」であり、一定の要件のもと、宅地建物取引業務とは分離独立した業務として報酬が受領できます。

●法令上の制度に関する人的要件

「公認 不動産コンサルティングマスター」と認定された方は、下記の資格を獲得。
(1)「不動産特定共同事業法」における「業務管理者」となる資格
(2)「不動産投資顧問業登録規程」における「登録申請者」及び「重要な使用人」の知識についての審査基準を満たす資格
(3)「金融商品取引法」における「不動産関連特定投資運用業」を行う場合の人的要件を満たす資格

倫理規程について（概要）

不動産コンサルティングの業務は、高度な知識と豊富な経験及び誠実、公正に職務を行う高い倫理性が必要とされる。公認 不動産コンサルティングマスターは、右記の条項を遵守し、依頼者の信頼に応えるとともに、公益の推進と公認 不動産コンサルティングマスターの社会的信用の確立及び保持に寄与することが義務付けられている。

第１条　公共への貢献の義務
第２条　法令等の遵守義務
第３条　信用保持の義務
第４条　信義誠実の義務
第５条　公正と中立性の保持の義務
第６条　能力を超える業務の引受けの禁止
第７条　秘密を守る義務
第８条　自己研鑽の努力義務
第９条　称号の使用
第10条　不実の表示の禁止
第11条　倫理規程に関する宣誓

4 業界トップランナーとして、豊かな未来を創る『専門士』に！

「公認 不動産コンサルティングマスター」の中でも、一定の分野についてさらに専門的な技能を有する方を『専門士』として認定しています。

●相続対策専門士

相続税の課税強化や相続法の改正など、「不動産相続」の専門家が必要とされる場面が増えています。公認 不動産コンサルティングマスターの中でも『相続対策専門士』の資格を取得して、相続対策のスペシャリストを表明する方が増えてきました。
『相続対策専門士コース』は、顧客の固有かつセンシティブなニーズを把握し、解決に導くための提案力を高めることを目的とした講座です。少人数でのグループディスカッションを通して、事例を基に課題を抽出し提案まで導き出すことで、集中的に専門力を深めていきます。

●不動産エバリュエーション専門士

「エバリュエーション」とは「評価」のこと。『不動産エバリュエーション専門士』は、依頼者の所有する資産を、多角的な視点から分析・評価し、最も有効に活用する方策を導き出すスペシャリストです。
『不動産エバリュエーション専門士コース』では、「提案力」の源泉となる、マーケティング、事業収支の作成、投資分析、リスクの把握、リノベ、コンバージョンの検討方法など、不動産エバリュエーション評価書を作成するための力に特化したカリキュラムを用意しています。併せて、発想や企画の源泉となる様々な事例に触れることで提案の幅を広げていきます。

『相続対策専門士コース』は3日間、『不動産エバリュエーション専門士コース』は5日間の研修を受け、修了試験や課題審査等、各コースの修了要件を満たした方が各「専門士」に認定されます。認定後は1年ごとの更新が必要です。

約15,300名※の方が公認 不動産コンサルティングマスターの認定を受けています。

※令和6年3月現在

多くのマスターが在籍し、マスター取得を奨励されている不動産流通企業

小田急不動産株式会社
株式会社ケン・コーポレーション
株式会社コスモスイニシア
住友不動産販売株式会社
大栄不動産株式会社
株式会社大京穴吹不動産
大成有楽不動産販売株式会社
中央日土地ソリューションズ株式会社
東急リバブル株式会社
東京建物不動産販売株式会社
ナイス株式会社
株式会社日税不動産情報センター
野村不動産ソリューションズ株式会社
株式会社長谷工リアルエステート
みずほ不動産販売株式会社
三井住友トラスト不動産株式会社
三井不動産リアルティ株式会社
三菱地所ハウスネット株式会社
三菱地所リアルエステートサービス株式会社
三菱UFJ不動産販売株式会社

（50音順）

公認 不動産コンサルティングマスターとは

◆東京都
スタイルオブ東京株式会社
代表取締役
藤木 賀子 氏

お客様の〝全体的〟な相談に応えられること

不動産を所有するお客様はいろいろな不安を抱えています。宅建士、建築士、税理士、それぞれ専門ではあるものの、「不動産を今後どうすべきか」という問題は一つの専門家だけでは解決しにくいものなのです。これらの専門家と連携してワンストップでお客様の要望にお応えする、一番近いところでお客様に寄り添う、ここに不動産コンサルティングの必要性があります。

◆宮城県
株式会社アイ・ケー・システム
代表取締役
木村 友憲 氏

自分の仕事に付加価値をつける

不動産オーナーやテナント等、事業者から、媒介の範疇では収まらない相談を受ける機会が多く、資格取得をしてコンサルティング能力の向上に努めています。この付加価値をつけたことによるメリットは大きく、お客様からは「不動産に関することなら何でも応えてもらえる」と言われ、媒介業務とは別に提供したサービスについてコンサルティングが確立した業務となっています。相続対策や不動産有効活用など活躍の場の広がりを感じています。

◆鹿児島県
オーワイ不動産株式会社
代表取締役
山口 隆徳 氏

信念をもってやり続けることができるかどうか

相談者が何に悩んでいるのか、本当はどうしたいのか、を安心して話してもらえるような誠実な人間性。相談者にとって最もよい選択へと導ける知識と経験、そしてそれが絵に描いた餅でなく時間をかけてでも責任をもってカタチにできること。これらが私たちコンサルティングマスターの絶対条件であり、存在意義だと信じます。

不動産コンサルティングの真の理解を得るため、地域課題から取組む

◆群馬県
株式会社アンカー
代表取締役
川口 貴志 氏

業務の中でコンサル的な動きは当然ありますが、サービスの一環と捉えられがちで、本質を発揮できずにいました。その域を超えてゆくため、地域課題の空き家再生から着手しました。認知されるにつれコミュニケーションの場の必要性を感じ、古民家カフェ「PLUS+アンカー」を開設。交流やイベントを通じ、多くの方が色々な構想を抱きながらも、なかなか形にならないことも知りました。多くの縁を通じ、共に伴走支援することにより、地域再生が昇華しまちづくりに寄与してゆきます。これこそ、不動産コンサルティングの本懐だと感じます。

福祉と不動産の重なるところに私のやりたいコンサルティングが存在する

◆東京都
株式会社ニューズモール
代表取締役
小畑 翔一 氏

私は「不動産ビジネスと介護ビジネスの両方の重なっているところ」に着眼し事業を行っています。「空き家」「認知症」「生活保護」とさまざまな課題があり、福祉と不動産がつながります。不動産媒介業務の外側にクライアントのニーズがある場合、その業務を専門サービスとして提供して対価をもらうためのツールが不動産コンサルティングだと思っています。今後も相続対策、空き家対策、地域活性化のニーズに寄与してまいります。

投資・資産形成への企画提案力を活かす

◆千葉県
株式会社K−コンサルティング
代表取締役
大澤 健司 氏

主に不動産オーナーを中心に相続対策、不動産有効活用のコンサルティングを行っています。それは資産分析から始まり、相続対策やリフォーム提案、売却、建替えなど多角的なアドバイスが求められます。不動産を投資や資産形成のための一手段とすると、そのコンサルティングには幅広い知識や経験に裏打ちされた企画提案力が必要です。「あなたにすべてお任せします！」と言われるのが“不動産のプロフェッショナル”たる仕事と考えています。

不動産コンサルティングの将来性について

不動産コンサルティングの将来性、そしてこの分野に必要な知見、心構えについて、不動産活用コンサルティングの第一線で活躍されている内山博文氏に伺いました。

内山博文氏プロフィール

一般社団法人リノベーション協議会 会長
u. company株式会社 代表取締役／仕掛人
Japan. asset management株式会社 代表取締役
つくばまちなかデザイン株式会社 代表取締役

大手ディベロッパーを経て、株式会社都市デザインシステム（現UDS株式会社）に入社、コーポラティブ事業や不動産活用コンサルティングに従事。その後、株式会社リビタ代表取締役に就任し、既存ストックを活用した新たなビジネスを多数創造。同社を退任後、コンサルティング会社u. company株式会社を立上げ、不動産ストックの活用に関わる事業会社数社の経営コンサルタントを務める。併せて不動産と建築の二刀流で不動産ストックをトータルにマネジメントするJapan. asset management株式会社を設立。現在は、株式会社エヌ・シー・エヌ社外取締役。そして、つくばの中心市街地の活性化を目指す、つくばまちなかデザイン株式会社の代表取締役を兼任。

Advice 1

コンサルティングは、「誰のために」をしっかり持つことから始まる。

今の世の中で不動産と名の付く業種の方々の仕事は、かなり細分化されています。「コンサルティング」というのは、細分化されたなかの一つというよりも、細分化されているものをトータルに統合して「何ができるか」ということ。ただし、「誰のために何をするか」という、向いている方向が重要です。「誰のために」が抜けたまま「何をするか」から入ると、本質的な問題解決ではなく単に不動産ビジネスにおいて専門性をもっている人間として業務にかかわったというだけになってしまいます。

Advice 2

今まで以上に顧客ニーズを「読みとる力」が必要となっている。

不動産ビジネスにおいてはますます「顧客視点」が大切です。媒介に関してもお客様一人ひとりの細かいニーズに対応していくことが求められてくると思われます。さらに、少子高齢化による不動産需要の下り坂カーブのなかにおいては、お客様自身のニーズも明確でないことが多く、現状の問題解決のみならずその先の状況も判断してコンサルティングしていくことが必要となっています。ニーズが顕在化している「マーケットイン」ではなく、潜在ニーズ（本質）をもう少し引き出し（読みとる）、プロとして何をすべきかを判断していく「マーケットアウト」の視点が大変重要なのです。

Advice 3

「コンサルティング」にはあきらめない姿勢が一番大切。

コンサルティングを志向する人にぜひ大切にしていただきたいことは、物事の常識にとらわれず、難しいと思ったことでもあきらめないことです。「どうやったらできるのだろう」と考え、勉強していく。さらに深掘りして知識としていく。またネットワークを広げて、いろんな人に話を聞く。そうすることで、どんどん自分のなかで問題解決の幅が広がっていくわけです。あきらめず一歩二歩踏み出せるか、イノベーションを起こせるか起こせないかも、ちょっとした努力の差と言われています。

これからは、一歩踏み込まないと
本質が見えない時代。そのためにも、
学び、知見を広げることが大切です。

Advice 4

「ストック活用コンサルティング」はますます求められている。建築の知識は必須。

建物再生の相談やコンサルティングの依頼はますます多くなってきています。サブリースや媒介でかかわることもありますが、建築関連ニーズは確実にあり、建築のパートナーがいた方が広がりがあります。大切なことは、そのときにしっかりと建築の人たちと会話ができるかどうか。仕事としてマネジメントできるかどうか。マネジメントできてこそフィーがもらえるのです。私は設計も施工もできませんが、リノベーションプロセスの立案・説明、物件のリスク整理ができ、こうしたことに「私のコンサルティングの存在意義」があるわけです。

Advice 5

学び、視点を広げ、「先を見る力」を養っていくことは、ビジネスの王道です。

これからの時代は予測できない時代です。そうした時代に対応していくためには、「過去の経験」はもちろん「先を見る力」が必要です。例えば、地域再生においては「自分の子どもたちにとって、この地域はどうあるべきか」という視点で捉えてみることをお勧めします。「自分の子どもたちが」という視点で考えると、今まで関心がなかったことについても考える「きっかけ」になり、発想は大きく広がっていきます。「公認 不動産コンサルティングマスター」として幅広い知識を習得することは、**「興味の範囲を広げ、今まで自分が見てきた視点とは違った視点を得る絶好の機会」**だと思います。

コンサルティング事例

相続対策

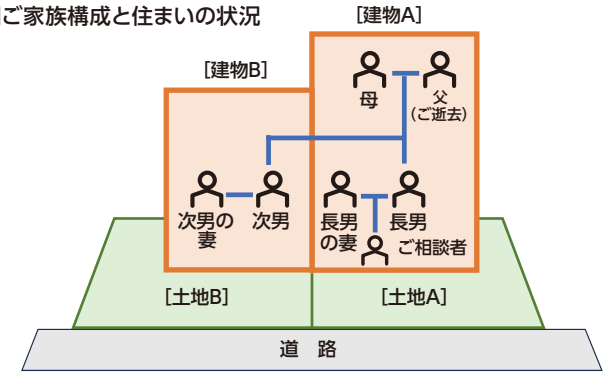
**不動産の共有を解消し、
相続対策と同時に、今の新たな暮らし方を実現！**

1.お客様の相談内容

「過去に発生した相続によって既に所有不動産が共有名義となっており、この後どうしたら良いのかわからない」

はじめは、遺言や後見を専門とする行政書士の方からのご相談でした。お客様のお悩みが不動産だけではなく建物にも関係するので、不動産コンサルティングに力を入れており、かつ一級建築士事務所でもある当社であれば何か解決策が見つかるのではないか、というご依頼でした。
お客様曰く、銀行に相談したら不動産の買換えを提案され、ハウスメーカーに相談したら建て替えることを提案され、税理士や保険会社に相談したら節税対策の提案をされたそうですが、どれもしっくりとこないとのこと。
そこで、一番何が困っているのかをお聞きしたところ、「冬、寒いんです」と意外な答えが返ってきました。それなら、とりあえずリフォームを、とご提案したところ、「不動産が一部共有名義なので、どこまでやっていいものか、迷っている」と。ここで、課題が見えてきました。

■ご家族構成と住まいの状況



【家族構成】父、母、長男、次男
【所有形態】
土地A：母2分の1，長男2分の1
建物A：母2分の1，長男2分の1
土地B：母5分の3，次男5分の2
建物B：母1分の1
・昭和40年代、父が建物Aを新築、家族全員で居住を始める
・10年後、父が祖父と祖母を隣に居住させるために建物Bを増築
・その後、祖父と祖母が亡くなり、長男と次男が成長し家族を持ったため、建物Aと建物Bにそれぞれが居住
・その後、父が亡くなった際の相続手続を経て、現在の所有形態となる。ちなみに、建物A、建物Bはともに検査済証を取得していない

2.問題点・課題

・建物Aの室内が冬場寒く、外部の傷みも激しいので何らかの対策をしたいが、建物Bもあるので建物Aだけ修繕を進めるわけにはいかない
・建物Bは、建物Aより後に建てられたにもかかわらずさらに老朽化が激しく、雨漏りもしており早急な対策が必要
・建物A、建物Bともに外部劣化が激しく、**修繕する際には多額な費用が必要になる**
・長男は、**次男家族とつながった建物の状態で今後もずっと暮らしていくことを望んでいない**ので、一緒に修繕することも建替えをすることも望ましくないと思っている
・次男は、いずれ各々が土地Aと土地Bで建て替えればよいと思っている
・相続シミュレーションによると、お母様がお亡くなりになって相続が発生した際には、数千万円に上る納税資金が必要という試算が出ているが、これといった**節税対策は講じられていない**
・現在お母様が居住している土地はAであり、土地Bには別世帯が居住しているので、お母様がお亡くなりになった際の**小規模宅地の特例は土地Aのみにしか適用できない**

今回のご相談における課題

「現状の建物をどのように修繕（または建替え）するのか」
「将来的に、それぞれの家族がどのような形態で居住していくのか」
「不動産の所有形態は、どうしておいた方がよいのか」
「将来の相続に備えるための節税対策は、可能なのか」
建物の修繕・不動産の所有・相続対策と、複数の課題が絡み合っている状態でした。

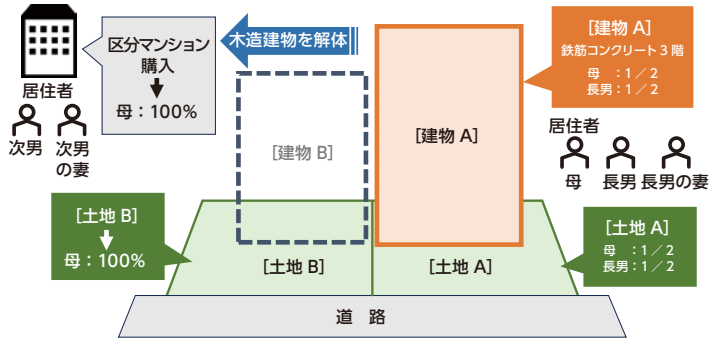
株式会社柴総合計画
代表取締役
柴 英寿 氏
公認 不動産コンサルティングマスター

3. 当社からの提案

お母様の手元資金を活用して、今後それぞれの家族が暮らしていく形を整える

- ●次男ご家族には他の住まいへ移っていただき、建物Bは解体する
- ●長男家族とお母様が住む建物Aの大規模修繕と室内の改修を行う

■提案とそれによる所有形態



この提案をした理由

・現状も将来的にも、不動産の共有名義は解消したい
・特に、建物Bは改修するにしても劣化が激しく、また共有名義の解消のためにも取壊しが望ましい
・建物Bを除却すると、相続時の小規模宅地の特例適用範囲が広がり、結果的に節税の方向へ向かう
・高齢のお母様が暮らしやすい環境を整えるのは少しでも早い方がよい
・いずれ暮らし方を整えるために資金を使う必要があるのなら、お母様ご健在のうちに活用した方が、節税という視点においても効果がある

例えば、すべて一体で建て替えてしまうと不動産の共有は続くことになってしまいます。
また、将来的に土地Aと土地Bを別々に所有する選択肢も考えられますが、現状は道路との高低差がかなり大きく土地Bへは土地Aからしか進入することができません。現在ある半地下の車庫や庭園をすべて解体して擁壁を作り直さなければならず、多額の費用が必要となります。また、分割して仕上がったそれぞれの土地はかなり小さくなってしまいます。これらの選択肢はご意向に沿うものではありませんでした。

4. 提案後の実行支援及びその成果

（1）次男ご家族にはお母様の資金でマンションを購入してもらい、新しい暮らしを始めてもらう
不動産ご購入のお手伝いと移転のサポート

（2）建物Bは取り壊して土地家屋調査士による滅失登記を行い、土地Aと土地Bは、建物Aによりお母様の住まいとして一体利用している状態へと戻してもらう

（3）建物Bの解体に合わせて、建物Aの大規模修繕工事をお母様に実施していただく
大規模修繕工事業者の選定、ならびに工事発注者支援業務

（4）建物Aの外部修繕工事に合わせて、冬場の寒さ対策やバリアフリーなど室内の居住環境を改善する工事を実施
大規模修繕工事に要した費用は、お母様の手元資金を活用

（5）土地Bの次男持ち分をお母様が買い取り、不動産の所有形態をすっきりさせる

（6）このたび不動産を購入して資産形態が変わったことによるお母様の遺言の書直し
かつて作成した遺言が現状に沿わなくなったため、行政書士による遺言の書直しをサポート
（・土地A、土地B、建物Aは長男が相続して、今回購入したマンションは次男が相続する
・その他、金銭にかかわる配分も明記をして、相続後に争いが起きないように備える）

［節税効果の検証］ （1）から（4）まで実施した結果、相続税の再試算では、約6割減の節税効果が検証されました。今後（5）まで実行すると、小規模宅地の特例によってさらに節税効果が生まれるようです。

得られた成果のまとめ

★二つの家族が暮らしていた連棟式の共有不動産から、各々が将来を見据えて、それぞれの暮らしを新たに始めることができた。
★滞っていた大規模修繕工事を行うことができ、また、併せて高齢のお母様が暮らしやすい室内環境の改善工事も実行することができた。
★結果として、相続税の大きな節税効果が見込まれることとなった。

行政書士からいただいたご感想

当初、相続対策のご依頼だと思いましたが、踏み込んでお悩みをお聞きしてみると、いまの不動産の所有形態に問題があることが分かってきました。しかも共有名義の建物がつながっている、少々やっかいと思われる案件です。

柴総合計画さんから出てきた選択肢は、当初の私には想像もつかなかった「減築+リフォーム」という解決方法でした。ご紹介したお客様は大変喜ばれており、心から感謝されました。そして複雑な不動産の課題を解決していただいたおかげで、今度はようやく私が遺言のサポートをすることができます。

コンサルティング事例

空き家対策

NPO団体を設立し、地元の自治体と連携して空き家対策に取り組む

1.NPO法人設立について

(1)活動方針

少子高齢化が顕在化する中、相続の研究を通してその対策の重要性を啓発する目的で任意団体からスタート。単なる研究の場ではなく、一分野の専門家としてでもなく、乗り越えがたい問題の解決能力が問われる類のない組織として相続や空き家問題に向き合っています。

(2)設立までの経緯

バブル崩壊で不況が深刻化し、住宅の任意売却、企業の不動産売却によるオフバランス化に従事しました。また、地価下落が続く低成長期には相続対策での不動産売却の重要性を認識しました。

平成 5 年:不動産業者として独立
平成19年:不動産コンサルティング技能登録
平成25年:相続対策専門士登録
平成30年:相続に関連する専門家9名の賛同を得て、相続の研究を通してその対策の重要性を市民に啓発する目的で任意団体「熊谷相続研究会」設立
令和 3 年:会員数27名で特定非営利活動法人 熊谷相続研究会として法人化

(3)自治体との連携

法人化した令和3年、熊谷市の空き家問題解決支援事業に応募し、ワンストップ体制及び業務の一貫性の支持を得て採用される。令和4年度、令和5年度に**熊谷市の空き家相談窓口事業を受託**。

2.空き家相談窓口事業への取組み

(1)事業内容

空き家に関する各種問題について所有者及びその親族、相続人等の相談に際してその心配事に寄り添い、問題点の整理や課題解決法を可視化するなど役立つ情報提供を行っています。

(2)窓口担当として直面すること

下記が複雑に絡み合っている相談事例が多い

・相談者は所有者本人ではなく子、親、兄弟の割合も多い
・相続人間における不協和音(考え方や取組みの不一致)
・行政上の問題(管理指導と建替え許可の違い)
　例:老朽化建物の管理不全から除却等を迫られるが、現存する建物がないと建替え許可が下りない
・遠方居住や高齢、経済的・精神的負担、外部不経済等
・都市計画法改正(市街化調整区域での浸水ハザードエリアにおける住宅等の開発を抑制)
・建築基準法に基づく接道義務等(位置指定道路、2項道路、私道の通行掘削権)
・農地法による制約(農地上に建物がある、または相続財産の中に農地がある等)
・相続土地の国庫帰属制度における課題(農用地区域内農地の負担金、調査、申請等)
・農地の最低面積の撤廃(サラリーマンの小規模農地=農地付き空き家取得に可能性)
・管理不全空家等に対する勧告による住宅用地特例除外の開始
・相続登記の義務化の開始(令和6年4月1日～)

最近の相談事例

市街化調整区域内の農地が混在する管理不全空き家と物置(築60年)の処分相談がありました。建物は相続登記未済で老朽化が進み、近隣からの苦情も発生。事前調査を行い、面談で相談者の意向を確認しましたが、概算費用を計算するまでもなく、「コスト負け」の状態。相続人は女性2人で全員他家に嫁いでおり、数年前の相続時の処理に不満を抱いていました。今回、相続土地国庫帰属制度の負担金の算出を行い、相談者に報告し姉妹での協議結果を待っている状態です。決断するには時間が必要なのでしょう。
相談者は問題から逃避したい心理もあるようで、能動的な姿勢が見られないこともあり、虚しさを感じる場面もあります。

有限会社創建
代表取締役
田島 篤 氏
公認 不動産コンサルティングマスター相続対策専門士

3.地方部に共通する空き家事情

こんなことありませんか

(1)熊谷市では、都市計画法第34条第11号区域から除外されるハザードエリアが広く、区域内の**空き家の評価査定が今まで以上に減価修正**されることを実感しています。

(2)**農地上に未登記の住宅**が建っているケースも多く見られます。農地法の手続きが必要であり、専門家の支援が求められます。

(3)旧市街地の密集した商業地域では、**解体車両が入れない狭い裏道**があるため、空き家率が高いエリアもあります。官民共同の都市計画が求められます。

(4)高齢者の施設入所や死亡により、住んでいた家が空き家となることがありますが、**相続人が都会や他の地域に**住んでいるケースが多く、空き家の管理意識は低く消極的です。また、相続人が兄弟や代襲相続人の場合、関係が希薄で協議が難航することもあります。

(5)**戦後復興期～高度成長期(土地30坪程度の狭い住宅)**と現在では住まいに対するニーズ(土地60坪以上)が違うため、建物をリフォームして賃貸、建物を除却して駐車場に、隣地所有者への売却など利用方法が限られてしまいます。

(6)相続により不動産を取得した相続人は、**売買契約書、開発許可証、農地転用許可証等の図書を所持してない**場合が多く、処分時に手間がかかることがあります。

(7)市街化調整区域内で築古、残置物があり「**コスト負け」している市場性のない空き家**の処分では、空き家再生に力を入れている専門業者に買い取ってもらいます。売主側にはほとんど手残りはありませんが、管理負担や税負担から解放されます。

4. 提案後の実行支援及びその成果

それぞれの専門士と連携し全工程を最後まで見守る

相談内容　相談者は高齢の兄弟でそれぞれ遠方に住んでおり、亡母から相続した熊谷市内の空き家は管理が行き届かずアライグマに荒らされている状況でした。隣が幼稚園のため園児たちに害が及ぶことを心配して一日も早く建物を解体してもらいたいという要望でした。そこで次のような工程で当初問題を解決し、跡地を売却しました。

全工程について、逐次、兄弟の了解を得ながら以下の業務を受託

❶司法書士による遺産分割協議書作成及び兄を相続人とする相続登記を行った
❷残置物処分業者による残置家財等を撤去した
❸解体業者による建物除却及び更地化をした
❹土地家屋調査士により滅失登記を行った
❺不動産業者による売却媒介業務を見守った
❻土地家屋調査士により確定測量を実施した
❼税理士により確定申告を行った

それぞれの専門士と連携しながら滞りなく全工程を完了することができ、相談者の兄弟には大いに喜んでいただきました。

まとめ

日本は自然災害に遭うリスクを常に抱えています。無防備に災害に晒された空き家は、さらに別の災害の原因になるかもしれません。空き家対策には、発生予防、適切な管理促進、流通・利活用の促進の三つの視点から具体的な取組みが求められています。
公認 不動産コンサルティングマスターは、災害や管理すべきリスクを理解できる数少ない精通者としてその役割は大きいと思います。「負動産」を動かし、新しい価値を産み出し、相続や空き家という目の前に横たわる日本中の課題を解決できるのはまさに不動産コンサルティングという仕事です。解決が難しければ難しいほど研究材料としても有益です。専門分野だけではなく工程全般の業務を理解した上で空き家問題に向き合いましょう。

コンサルティング事例

投資関連

(公財)不動産流通推進センターの債務保証制度を利用した小規模不動産特定共同事業の特例事業

1.不動産特定共同事業と公認 不動産コンサルティングマスターの位置づけ

不動産特定共同事業は不動産を小口化し、投資家から出資を募って売買・賃貸等で運用し、その収益を配当する不動産ファンド事業であり、その事業者には主務大臣または都道府県知事の許可等を受けることが義務付けられています。従来、この制度には厳しい財産要件や人的要件が課されており、小規模事業者の参入は容易ではありませんでした。

そのような中、規制緩和により平成29年の不動産特定共同事業法の改正で新設された「小規模不動産特定共同事業」は小規模な不動産事業者が参入しやすい制度となっています。

公認 不動産コンサルティングマスターはこの不動産特定共同事業を行う際の人的要件である業務管理者に位置づけられています。

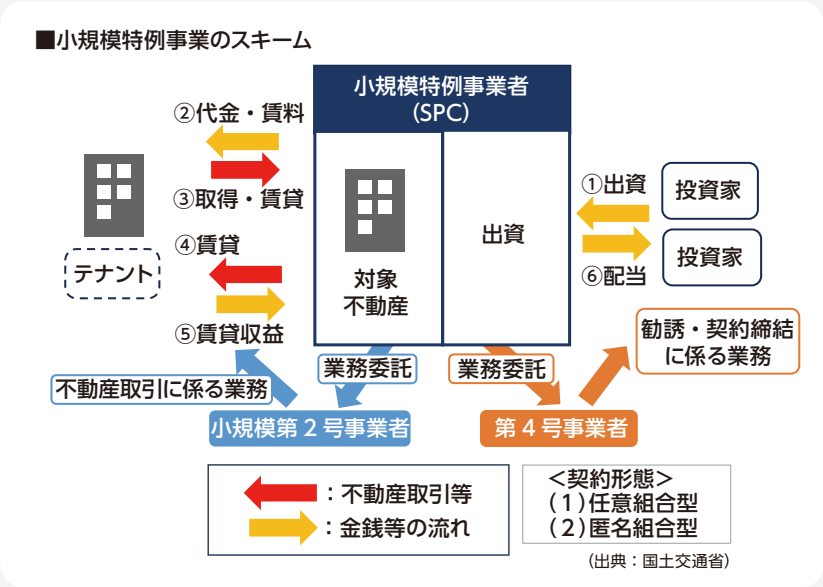
2.小規模不動産特定共同事業の特例事業

特例事業は、出資者の財産を事業者の倒産リスクから隔離することを可能とする倒産隔離型スキームであり、専ら不動産特定共同事業を行うことを目的とする特別目的会社(以下SPC)によってファンドを組成する事業です。

小規模不動産特定共同事業でこの特例事業を行う場合は、小規模2号事業の登録が必要になり、国土交通大臣と金融庁長官の登録を受けることになります。

(小規模2号事業者は資本金1,000万円以上であることが必要)

小規模不動産特定共同事業では投資家からの出資と金融機関からの融資が資金調達の手段となります。

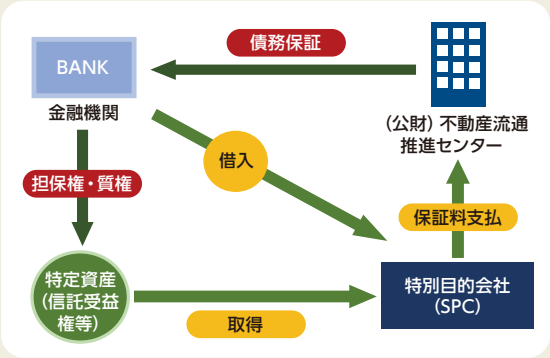


(公財)不動産流通推進センターの債務保証制度の利用

SPCへの融資を利用するときに使えるのが、(公財)不動産流通推進センターの債務保証制度、協業化事業円滑化資金(不動産証券化事業)です。

この制度は、保証料0.2%で融資金額の90%以内の保証を受けることが可能です。複数の不動産業者が協力してSPCを設立して行う不動産証券化事業のために使うことができます。

協業化事業円滑化資金(不動産証券化事業)
保証：原則5年以内 保証料率：年率0.2% 保証割合：90%以内



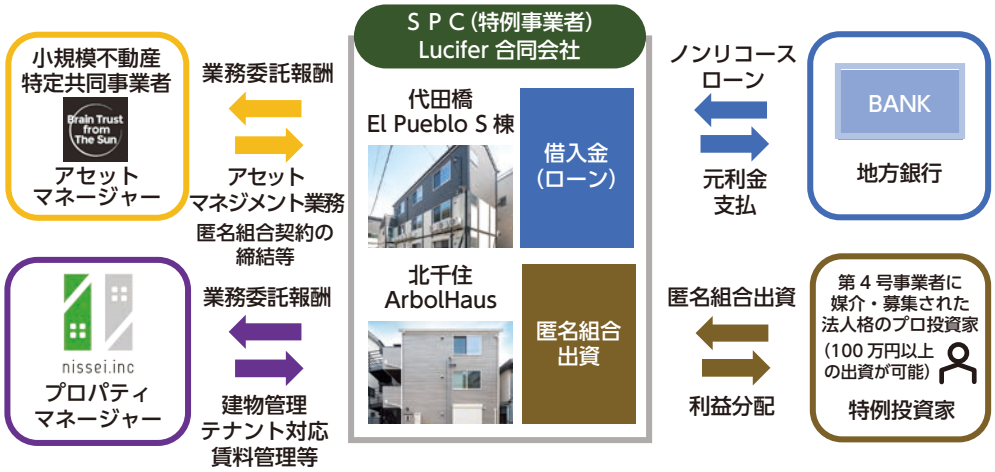
株式会社Brain Trust from The Sun
代表取締役
大川 桂一 氏
公認 不動産コンサルティングマスター

3.実務例：土地から仕入れて建物を建てＳＰＣに売却し運用を指図

(1)事業へのきっかけ

まず、最初に組成したのは、当社が仕入れた土地に建てた代田橋の居住用物件（東京都杉並区、単身用11世帯）です。当時はシェアハウスへの融資が問題となり賃貸住宅の融資が難しい時期でしたが、そういう時期こそ小規模不動産特定共同事業を活用すべきと考えて、令和元年度 **国土交通省による不動産証券化手法を活用したモデル事業形成に向けた支援事業に採択**されたことをきっかけに組成に挑戦しました。

■令和元年度 国土交通省による不動産証券化手法を活用したモデル事業形成に向けた支援事業



(2)問題・課題への対策

この時に苦労したのがＳＰＣにノンリコースで融資してくれる金融機関がないということでした。幸い当社はご縁に恵まれ、（公財）不動産流通推進センターの債務保証制度を利用して地方銀行からノンリコースで融資していただくことができました。

(3)プロパティマネジメント

また、この制度を利用するためには複数の宅建業者の協力が必要となるため、プロパティマネジメントを株式会社日生リビングシエスタに依頼しました。追加で取得した北千住の物件（東京都足立区、単身用9世帯）に関しては同社が仕入れた土地に建物を建築して、ＳＰＣに売却する形で組成しました。このように宅建業者同士の連携が促進されるのもこの制度の魅力の一つと考えます。

(4)優先出資者の安全を確保

次に組成した物件（東京都小平市）は、2区画の土地をそれぞれ当社と株式会社日生リビングシエスタが仕入れ、それぞれに賃貸住宅を建設して、別々のＳＰＣに売却しました。こちらは優先して配当が受けられる優先出資者と劣後する劣後出資者※に分けて出資を集めました。この仕組みは優先劣後構造といい、倒産隔離型スキームをとったＳＰＣに対する匿名組合出資をさらに優先出資と劣後出資に分けて、優先出資者の安全を確保した手法といえます。

※劣後出資者：今回、当社と日生リビングシエスタがハイリスク・ハイリターンの劣後投資家として出資

まとめ

代田橋と北千住の物件は投資家に売却することができ、新たな物件の組成に着手しています。当社は私が株式の100％を所有しており、エクイティファイナンスでの資本増強も上場もしていません。そのような大きな資本を持たない会社が、投資家からの出資とノンリコースローンで不動産ファンド事業を行うことができるのが、小規模不動産特定共同事業の最大の魅力です。
そして、（公財）不動産流通推進センターの保証制度は不動産事業者間の連携を深め、業界の発展に寄与する制度だと考えています。

（公財）不動産流通推進センターにおける
不動産コンサルティング事業の歩み

1987（昭和62）年	・建設省の委託により「不動産コンサルティング研究会」を設置
1990（平成2）年	・建設省の委託により「不動産コンサルタント制度研究会」を設置
1992（平成4）年	・建設省告示により「不動産コンサルティング技能試験・登録事業」創設、その実施機関として建設大臣認定される
1993（平成5）年	・第1回不動産コンサルティング技能試験実施
1999（平成11）年	・不動産コンサルティング技能試験・登録制度が「不動産特定共同事業の業務管理者としての能力の審査・証明事業認定規程」に基づく「認定事業」として位置付けられる
2000（平成12）年	・不動産コンサルティング中央協議会発足
2001（平成13）年	・「不動産コンサルティング専門教育」開始
	・「不動産コンサルティング基礎教育」開始
2005（平成17）年	・「不動産コンサルティング技能登録者検索サービス」稼働
2007（平成19）年	・不動産コンサルティング技能試験・登録制度が「不動産特定共同事業施行規則」に基づく「登録証明事業」となる
2011（平成23）年	・「不動産コンサルティング入門研修」開講
2013（平成25）年	・「不動産コンサルティング技能登録者」の資格名称を公募により「公認 不動産コンサルティングマスター」に決定
	・登録有効期限の設定（5年間）、更新手続の義務化の制度改定
	・「公認 不動産コンサルティングマスター相続対策専門士」認定制度開始
2014（平成26）年	・「公認 不動産コンサルティングマスター不動産有効活用専門士」認定制度開始
2015（平成27）年	・「不動産コンサルティング実務講座」を開講
2018（平成30）年	・既存建物の有効活用コンサルティング「建物エバリュエーション・キックオフイベント」実施
	・不動産業のためのストック有効活用フォーラム（明海大学共催）「建物エバリュエーションコンテスト表彰式」実施
2019（平成31 令和元）年	・「不動産有効活用専門士」を「不動産エバリュエーション専門士」に改称
	・不動産コンサルティング技能試験合格者の継続学習のため原則5年以内のマスター登録を義務化
	・不動産業のためのストック最適活用フォーラム2019「不動産エバリュエーション事例コンテスト表彰式」実施
	・コンプライアンス（職業倫理）強化のため公認不動産コンサルティングマスター「倫理規程」改定
2020（令和2）年	・不動産コンサルティングに関する動画配信型セミナーを先駆的に実施（新型コロナウイルス感染拡大への対応）
	・公認 不動産コンサルティングマスター登録制度改定施行（2013年決定の更新手続の義務化）
2021（令和3）年	・不動産エバリュエーション専門士コースのカリキュラムを実践型に刷新
2023（令和5）年	・不動産コンサルティング技能試験合格後のマスター登録要件の緩和（実務経験5年または実務経験3年＋講習受講）

公認 不動産コンサルティングマスター検索サービス
https://www.retpc-consul.jp/sch/SearchInput.do

公益財団法人 不動産流通推進センター（旧 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

2024年3月作成