

Q&A

Q 1 不動産コンサルタントは信頼できる資格ですか？

A 1 次のように倫理規程に基づき、業務を行っているので信頼できます。

不動産コンサルティング技能登録者倫理規程

不動産コンサルティングの業務は依頼者の求めに応じ、不動産の有効活用、取得又は処分、管理等について、適切な助言や提言を行い、依頼者の意思決定や事業遂行に寄与しようとするものであり、高度の知識と豊富な経験を必要とするとともに、誠実、公正に職務を行う高い倫理性が必要とされることにかんがみ、不動産コンサルティング技能登録者（以下「登録者」）という。）は、不動産コンサルティング業務を行うに当たっては、次の条項を遵守し、依頼者の信頼に応えるとともに。公益の増進と登録者全体の社会的信用の確立及び保持に寄与するものとする。

第 1 法令等の遵守業務

登録者は、法令等を遵守しなければならない。

第 2 信用保持の義務

登録者は、不動産コンサルティング業務に対する社会的信用を傷つけるような社会的通念上好ましくないと思われる行為を行ってはならない。

第 3 信義誠実の義務

登録者は、信義に従い、誠実に業務を執行しなければならない。

登録者は、重要な事項について故意に事実を告げず、又は不実のことを告げる行為を行ってはならない

第 4 公平と中立性の保持の義務

登録者と依頼者の間に利害の不一致の生ずるおそれのある業務は、依頼者の同意のある場合のほか、引き受けてはならない。

第 5 能力を超える業務の引受けの禁止

登録者は、自らの能力及び知識を超える業務を引受けてはならない。

第 6 秘密を守る義務

登録者は、業務上知り得た秘密を正当な理由なく他に漏らしてはならない。

第 7 公共への貢献の義務

登録者は、不動産のもつ公共的役割にかんがみ、業務を行うに当たっては、公共の福祉に合致するように努めなければならない。

第8 自己研鑽の努力義務

登録者は、常に能力、資質の向上を図り、自己研鑽に努めなければならない。

第9 不当な表示、団体活動の禁止

登録者は、公的な称号を付与されているかのような若しくは自らが資格士であるかのように誤認されるような表示、宣伝、又は団体活動等を行ってはならない。

Q2 不動産コンサルタント業務報酬の算定方法を教えてください。

A2 一般的には次のように定められています。

業務報酬の算定方法

報酬＝直接人件費 ＋ 経費 ＋ 技術料 ＋ 特別経費

取引に係る消費税額を加算する。

直接人件費

不動産コンサルティング業務に直接従事する技能登録者の当該業務に関して必要となる給与、諸手当、賞与、退職給与、法定保険料等の人件費の1日あたりの額に、当該業務に従事する延べ日数を乗じた額の合計

1. 経費

直接経費と間接経費とに分けられる。

直接経費：印刷製本経費、複写費、資料調査費、交通費等のコンサルティング業務に関して直接必要となる経費の合計

間接経費：技能登録者事務所を運営していくために必要な人件費

(上記1. 直接人件費は除く) 研究調査費、研修費、原価償却費、通信費、賃借費(含・コンピュータ使用料) 消耗品費等の経費の合計

2. 技術費

不動産コンサルティング業務において発揮される技術力・創造力・業務経験・総合企画力・情報の蓄積などの評価とされる額。

依頼者の得られる利益に比例して算出。

3. 特別経費

出張経費、宿泊料その他依頼者からの特別の依頼に基づいて必要となる費用

(上記1. 直接人件費及び2. 経費を除く)

4. 取引に係る消費税額

消費税法と地方税法の規定により算出する。

Q3 宅地建物取引業との関連性は？

A3 平成11年9月に建設省不動産管理課より次の事務連絡が通達されています。

不動産コンサルタント技能試験・登録事業と宅地建物取引業の関係について

不動産コンサルティングと宅地建物取引業の関係としては特に、不動産コンサルティングを行って報酬を受けた後、当該コンサルティングの成果に即して宅地建物の売買の媒介等を行ってさらに報酬を受けた場合、これらの報酬の合計額が宅地建物取引業法上の報酬の上限を超えていたときは同法に違反したこととなるかという問題となりうる場所である。

一般に、宅地建物取引業に関する報酬に加えて別個の業務によって報酬を受けた場合、脱法行為を防ぐため、2つの業務の関連性等の如何により、実態上は1つの業務を捉えて法令を適用することがありうる。真に別個の業務であるかどうかについては、業務の内容、当事者の意思等から総合的に判断することが必要である。

不動産コンサルティングに関し、宅地建物取引業とは別個の業務と判断されるためには、以下の要件を満たしていることが望ましい。

- ① コンサルティング業務の受託に当たり、当該業務の成果に即した宅地建物の売買の媒介等の依頼を前提とするものではない旨、委託者に対し十分説明が行われていること。
- ② コンサルティング業務委託契約が書面で締結され、①の旨が契約書上明らかであること
- ③ 業務の成果物が書面で提供されていること。

なお、上記の通りコンサルティング業務は宅地建物の売買の媒介等の依頼を前提とするものではないが、将来の紛争を未然に防止する観点からは、コンサルティング業務実施後に当該業務の成果に即して宅地建物の売買の媒介等を行うに至った場合の報酬の取扱について、コンサルティング業務の受託に際し、予め当事者間で協議しておく方法も考えられる。

Q 4 不動産コンサルティングにおける法定資格士との連携はどのようになっていますか？

A 4 法定資格士の専門領域を侵すことはできません。

法定資格士との適切な連携の必要性

不動産コンサルティングが、個人の生計や法人の活動の基盤である不動産への助言・提案であることから、その保守範囲は極めて広く個人の生計や法人の活動そのものに直結しており、かつ、精度の高い専門的知識、実務に裏打ちされた経験、見識をもって整理された情報などが常に要求されます。

これらの知識・経験・情報を、コンサル業務受託者がひとりで駆使し相談や依頼に応ずることは、物理的にはもちろん法的にも不可能なのです。

確かに、各種の専門領域について、弁護士・税理士・司法書士・行政書士・公認会計士・土地家屋調査士・建築士・不動産鑑定士などの法定資格士の支援・協力を得ることは、判断ミス回避できるという意味で安全であり、手数・手続を分担願うという意味で効率です。

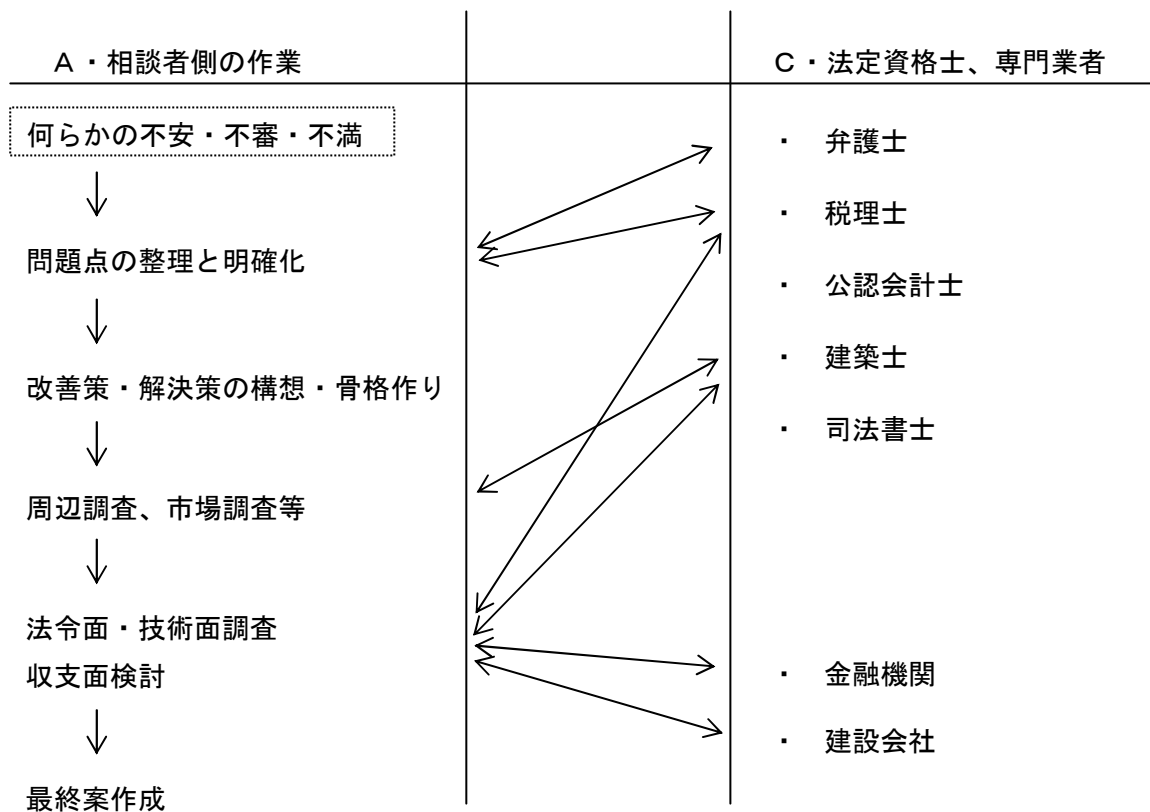
しかし、安全とか効率的とかということ以前に、これら法定資格士の資格は業務独占資格とも言われ、その専門領域は、それぞれの根拠法により無資格者（＝非法定資格士）が侵してはならないとされています。

したがって、法定資格士の支援・協力を求めるべき部分と、自らが単独でできる範囲との境界を明確に認識したうえで、個々の不動産コンサルティングを行うようにします。

Q 5 コンサルタントが介在するメリットは何ですか？

A 5 コンサルタントが介在する場合は、相談者側が個別に動き回る必要はなく、その役割をコンサルタントに任せることができるので、相談者自身の心理的・肉体的労力は大幅に軽減されます。

コンサルタントが介在しない場合



コンサルタントが介在する場合

