

そもそも「不動産」とは何か

「不動産」とは土地およびその定着物のことですが、その定義や範囲を知っておかないと、業務をするときに何をどこまでするのか明確になりません。曖昧なまま業務を進めるとトラブルになる可能性もあります。

さまざまな場面で必要な不動産の定義と範囲

不動産の業務を行うには不動産の定義と範囲を知っておかないといけません。不動産の定義と範囲を理解することで、売買や取引、賃貸、管理の際に対象範囲を明確にできるからです。

売主に「ここからここまでを売ってほしい」と言われたときに、指示された対象が不動産なのかどうかを明確にする必要が出てきます。たとえば物置です。売主は、「物置は不動産ではない」と考えて売買時に持っていくつもりであっても、買主は「物置は不動産の一部」と考えて、使おうと思っているかもしれません。そのようなときに不動産の正確な定義と範囲の知識で判断することが必要となってきます。

また、賃貸や管理のときも同様です。一戸建ての管理を請け負った際に、借主から「庭の樹木が伸びてきたので、大家さんに切ってもらえるようにお願いをしてください」と言われたらどうでしょうか。樹木が不動産の一部に該当するなら貸主（大家）に伝えて切ってもらわないといけません。貸主のものを借主が勝手に切る（壊す）ことができないからです。一方で、樹木が不動産の一部ではないなら借主自身に切ってもらうことになります。さまざまな場面で判断してアドバイスをすることが多いのが、不動産の定義と範囲であり、この定義と範囲を知ることがとても重要です。不動産の定義は次のようになっています。

民法第86条

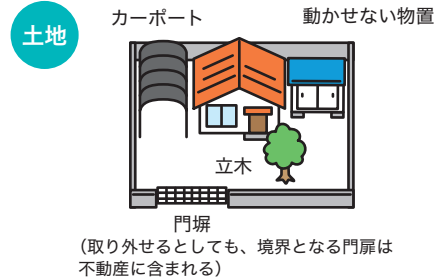
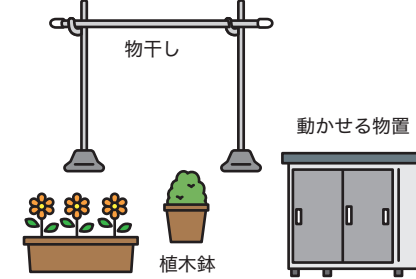
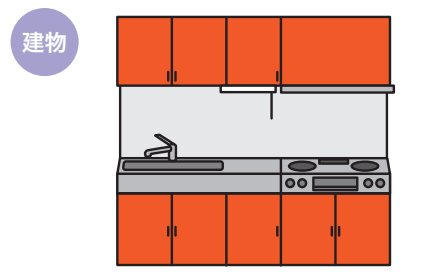
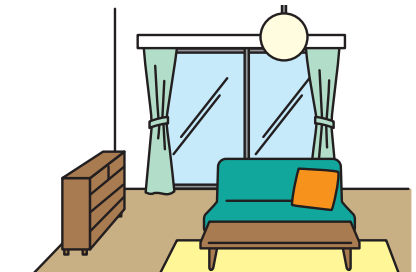
1.土地及びその定着物は、不動産とする。2.不動産以外の物は、すべて動産とする。

民法第242条

不動産の所有者は、その不動産に従として付合した物の所有権を取得する。ただし、権原によってその物を附属させた他人の権利を妨げない。

不動産の定義と範囲とは？

「土地及びその定着物は、不動産とする（民法第86条第1項）」
「定着物」とは土地にしっかりとくっついて容易に動かせないもののことで、建物や樹木、門塀、物置などの工作物がそれに該当

不動産に含まれる範囲	不動産に含まれない範囲
土地 カーポート 動かせない物置  立木 門塀 (取り外せるとしても、境界となる門扉は不動産に含まれる) 土地に定着している立木（樹木）、物置、車庫や敷地境界を示す門扉は不動産に含まれる	物干し 動かせる物置  植木鉢 容易に動かせる物置や物干し、植木鉢などは不動産に含まれない
建物  取り外すのが容易ではないキッチンや造作家具は不動産に含まれる	 取り外せる照明、カーテン、カーテンレール、造作以外の家具は不動産に含まれない

します。また建物内では、取り外すのが難しいキッチンなどの設備や、造作家具は建物に含まれるものとします（民法第242条、第370条、建築基準法第1章第2条第1号）。容易に動かせるタイプの物置や植木鉢といった小物は定着物に含まれず、取り外すことができるエアコンや照明器具は建物に含まれないことになります。

それでは、不動産の範囲はどこからどこまでになるのでしょうか。土地は、「地表を境界点と境界線で区分し境界線で囲まれたその部分」「土地の所有権は、法令の制限内において、その土地の上下に及ぶ（民法第207条）」となります。つまり、隣地との境界線に囲まれた部分が土地の範囲で、その上空や地下も所有権の範囲が及ぶということになります。そのため、土地の上空に高压線を引くときや、土地を掘って水道管やガス管を敷くときも土地の所有者に同意を求めなければならないのです。

民法第370条

抵当権は、抵当地の上に存する建物を除き、その目的である不動産（以下「**抵当不動産**」という。）に付加して一体となっている物に及ぶ。ただし、設定行為に別段の定めがある場合及び債務者の行為について第424条第3項に規定する詐害行為取消請求をすることができる場合は、この限りでない。

3つの具体的なケースで見る 各プロジェクトの流れ

プロジェクトは利益などの採算性の検討から始まります。単にひとつの事業が完結して次の事業へ業務が移るのではなく、関わりのある事業者の協力を得て、複数の事業者で一緒に進めていく形が多くなります。

不動産の種別によってプロジェクトの流れが変化

不動産の種別により、プロジェクトの流れは変わります。①土地に事務所ビルを建設する場合、②土地に一戸建てを建てて分譲する場合、③一棟マンションをリノベーションして賃貸する場合の3つのケースで見えていきます。

①土地に事務所ビルを建設する場合は、おおまかに不動産（土地）→開発事業を行う→ビル管理・賃貸管理事業を行うという流れになります。

開発事業で企画を立てる段階で、ビル管理事業者と連携して管理内容や費用をまとめていきます。その上で採算が合うようなら土地所有者と売買契約を交わし、土地を取得します。その後、ビルの建設を行います。同時に賃貸管理事業者がテナントの募集を行い、ビル完成後にテナントが入居を開始してビル管理が始まります。企画段階である程度テナントに当たりをつけているケースもあります。そのほうが得られる賃料収入が明確になり、採算性の検討がしやすいからです。

②土地に一戸建てを建てて分譲する場合では、おおまかに不動産→分譲事業を行う→流通事業を行うという流れになります。

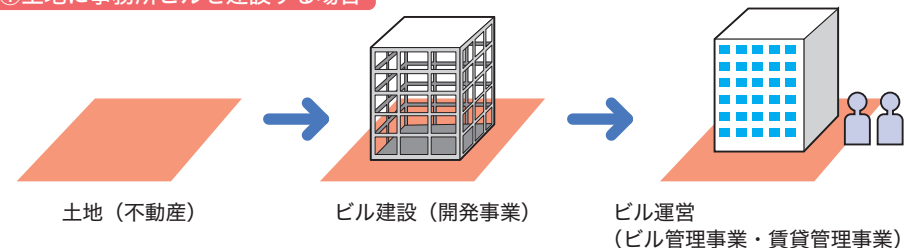
不動産の面積や建てられる規模を考慮して一戸建てかマンションの分譲で企画し、販売して採算が取れるようなら、土地所有者と売買契約をして土地を取得します。そして企画どおりに一戸建てを建設し始めると同時に、流通事業者が建物の完成より前に販売を開始します。理想は利益や土地取得費などの経費を早めに回収することなので、完成よりも前に契約を終えて、完成と同時に引き渡しをして入居してもらうことが重要です。

建てられる規模

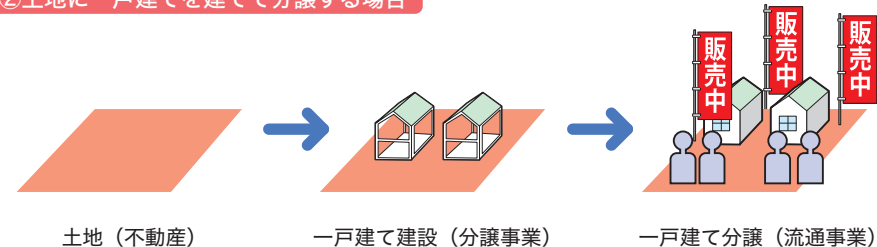
土地にどのような大きさの建物が建てられるかは、面積のほかに用途地域や容積率、建ぺい率といった法律上の制限で決められている。用途地域は住居やビルなど建物の種別が、容積率はすべての階数における建物の床面積が、建ぺい率は階数ごとの面積の上限が決められている。

各プロジェクトの流れ

①土地に事務所ビルを建設する場合



②土地に一戸建てを建てて分譲する場合



③一棟マンションをリノベーションして賃貸する場合



リノベーション後の賃料を先に決める

③一棟マンションをリノベーションして賃貸する場合は、おおまかに不動産→賃貸管理事業者が賃料を決める→リノベーション工事（建設会社が行う）を発注→マンション管理事業を行うという流れになります。賃貸管理事業者がリノベーション後に得られる賃料査定ができないと、リノベーション工事にいくら費用を充てられるかがわからないので、このような流れになることが多いです。リノベーション後は賃貸募集を行い、その後賃貸管理事業者が管理をするか、大規模マンションならマンション管理事業者で管理をしていきます。

賃料査定

不動産をいくらで貸せるかを賃貸管理事業者が査定すること。近隣の相場や同じような不動産の成約事例、市況から査定されることが多い。

加速する日本の不動産開発技術の海外進出

日本での人口減少・少子高齢化による都市開発需要の減少と、アジア諸国における都市人口急増による都市開発需要の高まりを背景に、我が国の高い都市開発や建築技術の海外進出が加速しています。

不動産開発では海外も視野に入れることが重要

日本の不動産開発の高い技術は、世界各国から注目されています。特に成長著しい東南アジアでは、日本の過去の都市づくりの経験や未来の都市づくりを支える技術に注目しています。2017年度に大手不動産会社・建設会社が乗り出した海外進出は、代表的な事例だけで約23件にもなり、ショッピングモールや分譲住宅、さまざまな複合開発、大型物流施設など、多種多様です。将来的にもこの流れは加速していくものと考えられます。

海外進出の背景には、日本国内の人口減少・少子高齢化による都市開発の需要の減少があります。その一方で、アジアの都市人口は2015年から2030年にかけて約6.4億人も増える予想です。人口増加による「急速で計画的ではない都市化」に伴い、渋滞や大気・水質汚染などの都市問題が深刻化し、効率的で環境面に優れた都市開発が求められています。そこで、高い技術を持つ日本の都市開発が脚光を浴び、これを機に各不動産開発会社が活躍の場を求め、海外への市場拡大に乗り出しているのです。

日本の都市開発の優位性

日本で優位性があるのは、①**公共交通指向型**、②**環境共生指向型**、③**高品質の建築技術**の3つになります。①は、都市を鉄道やバスのネットワークでつなぐことで自動車に頼らない都市開発を実現します。東京都がよい例で、都内は鉄道とバス、徒歩で移動ができ、必ずしも自動車がなくても生活に困りません。東南アジアは今後も自動車保有率の上昇が見込まれており、現在以上の渋滞や、大気・水質汚染などを避ける意味でも望まれている開発といえます。②は水や緑といった自然がある住環境と、省エネルギー

公共交通指向型都市開発

日本でも注目されており、富山市の路面電車による街づくり手法が代表的。

環境共生指向型都市開発

太陽光や風力など再生可能エネルギーを活用した省エネルギー、雨水などの貯留活用を行った資源循環など、環境に配慮しつつIT技術を用いて効率的な資源循環を実現する都市開発の手法のこと。

高品質の建築技術

耐震性能などの構造技術のみならず、費用対効果が高く安全な工法などを総じていう。消費者の強い要望があり、地震大国である日本では、建築技術が他国と比べて発展している。

不動産業の海外進出事例（2017年度）



出典：国土交通省「海外展開戦略（都市開発・不動産開発）平成30年6月」を基に作成

や雨水の貯留活用といった資源循環が優れている点、③は耐震性能や細かい点に至るものづくりの質の高さが特徴です。

日本の厳しい消費者に鍛えられた、地震などの災害に耐えうる優れた都市開発や建築技術は、海外への優位性が高いのは当然です。開発の仕事に携わるときは、そういった視点を持っておきたいところです。

J-CODE

海外エコシティプロジェクト協議会。日本国内のさまざまな企業がチームとなって、アジアなどの新興国の環境共生型都市開発の推進に貢献することを目的に設立された。

利益が大きい分、リスクも高い リノベーション事業の業務

リノベーション事業は、「不動産をリノベーションして商品にすること」に特化した事業で、その業務は多分野にわたります。流通業務のしくみをよく理解することが必須で、決断力や計算力、感性が求められます。

リノベーション事業の業務の流れ

リノベーション事業の業務とは、売主から不動産を購入し、リノベーションした上で買主に売却する業務です。**不動産を再生する事業とも考えられ、注目を浴びています。**

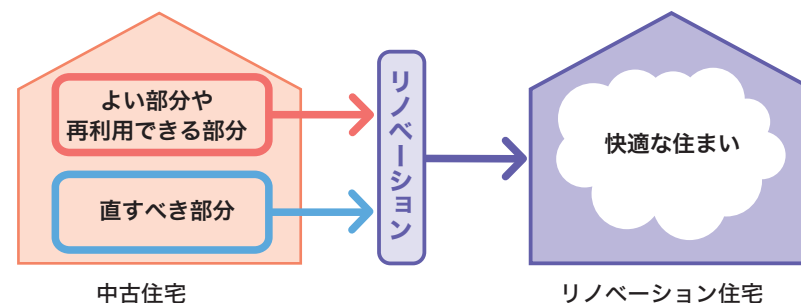
リノベーション事業を行う不動産会社は「不動産をリノベーションして商品にすること」に特化していて、不動産の売主との交渉や取得、買主への案内や交渉、契約については、別の不動産会社に依頼しています。マンションのリノベーションを手掛けている会社が多く、戸建ては構造を補強したりするために**専門的な知識や費用**が必要なので、マンションに比べて手掛ける会社が少ないのが現状です。

具体的な業務内容は、まず不動産の売主を探るところから始まり、価格交渉や不動産の見極めなどを行い、購入後は工事業者に依頼してリノベーション工事を行います。そして広告活動を通して買主を募り、物件案内をして、売買契約を締結し、ローンなどさまざまな手続きを行い、引き渡しまでを行います。

リノベーション事業の業務は流通業務に近い活動です。業務は別の不動産会社の協力を得て行いますが、**流通業務のしくみや不動産の見極めについての知識は必須**といえます。リノベーション用の不動産を買うときは、売却依頼を受けている不動産会社を通じて、売主と交渉します。購入価格は、リノベーションや売却にかかる費用を考えると、市場価格の6～7割で買う必要があります。そのため、たとえば長期間売れていない不動産で、低価格でも売主が納得しやすい状況なのかどうかなど、**売主と不動産の状況を把握しないといけません。**

専門的な知識や費用
リノベーションを行う前に建物状況調査により、建物の構造、ひび割れや雨漏りなどの欠陥などを調べ、物件価格とリノベーション費用の概算を出す必要がある。

リノベーションとは



※一般社団法人リノベーション協議会のWebサイトを基に作成

リノベーション住宅の例



リノベーション工事前

昭和46年分譲のマンション。洗面器が付いた在来浴室は、年代を感じる。全体的に薄暗い印象の47㎡の空間。

画像提供：株式会社リビタ



リノベーション工事後

暮らし方を探りながら、この物件の魅力である眺望を活かしたプランへと再編。

利益は大きいがリスクも高いリノベーション事業

リノベーション用の不動産を購入するためには多額の融資を受けざるを得ず、**利益は大きいものの、リスクも高い**といえます。

この業務では、建物に問題が生じないように構造や設備に関する知識を持ち、内装や相場に関する知識を持っていることは必須です。そして、**知識やスキルよりもさらに大事なのが、不動産の購入を決める決断力、リスクを含めて利益を考える冷静な計算力、消費者に買いたいと思わせる商品をつくる感性**です。

入居審査、維持管理、空室対策提案の3つで構成される業務

賃貸の管理業務には入居者の審査業務と維持管理業務、空室対策提案業務があります。本来は空室対策提案業務に時間をかけたいところですが、維持管理業務などにマンパワーが必要なのが現状で、効率化が課題となっています。

借主の対応の効率化が課題

賃貸の管理業務には、入居者の審査業務と維持管理業務、空室対策提案業務の3つがあります。

入居者の審査業務は、優良な入居者を確保することが目的です。審査は、①賃料を滞納する可能性、②トラブルを起こす可能性、の2つの可能性があるかどうかを判断するために行います。①と②両方の可能性があれば入居を断るのが望ましいですが、空室が続いている場合は安易に断れず、難しい判断を迫られます。貸主と常に相談しながら業務に取り組んでいくことになります。

維持管理業務は、建物の維持管理と借主の対応の2つの業務に分かれています。建物の維持管理は資産価値の管理でもあり、修繕が必要な箇所を見つけて建設会社に依頼して対応します。借主の対応では、退室や更新対応、賃料滞納、トラブル対応が主な業務です。特に退室対応は借主との間でトラブルになりやすく、国民生活センターには毎年約1万2,000件の相談があります。原状回復に高額な費用を請求されたという相談が多く、今後、原状回復の範囲や費用を明示することが検討されています。

賃料滞納の割合は、月初滞納率が4～6%台と借主20人に1人ぐらいの水準ですが、管理戸数が多いと毎月何人も滞納している計算となり、対応に迫られます。滞納者への対応にはマンパワーをとられるため、本来行うべき業務ができないという声も多く、効率化が課題となっています。

空室対策の提案業務は、その他の管理業務に追われてなかなか手がつけられないのが現状です。ただ、空室が増加している場合は、貸主が本来求めている業務とも言えるでしょう。

退室対応

賃貸借契約の終了や解約により退室する際は、一定期間までに解約申告の受理、解約通知書の発行、敷金の精算、原状回復費用の徴収などの対応が必要となる。

原状回復

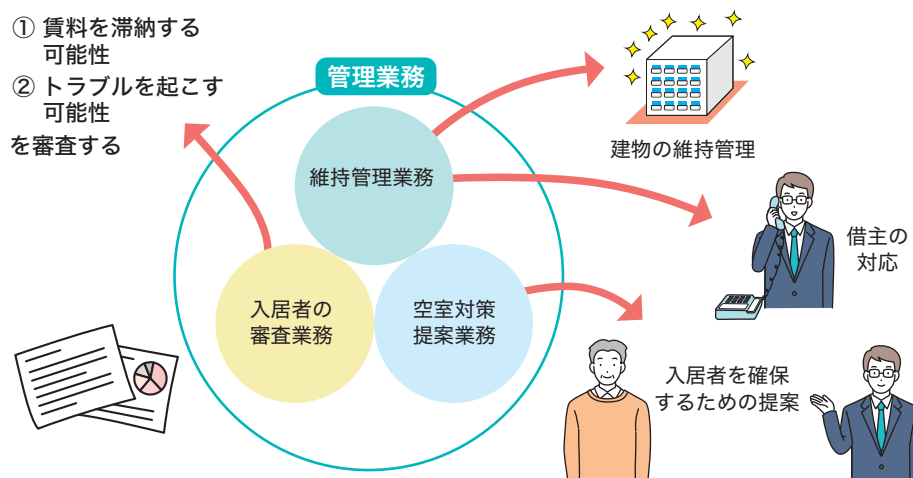
賃貸借契約の終了や解約により退室する際に、物件を入居時の状態に戻すこと。

月初滞納率

月末の家賃の支払いがなく、翌月の初旬までに支払いがされていない割合。

管理業務の全体像

- ① 賃料を滞納する可能性
 - ② トラブルを起こす可能性
- を審査する



賃貸住宅の敷金・原状回復トラブル

PIO-NET（全国消費生活情報ネットワークシステム）に寄せられた相談件数の推移

年度	2016	2017	2018	2019
相談件数※	13,905	13,209	12,497	10,956 (前年同期11,689)

相談件数は2020年3月31日現在（消費生活センターなどからの経由相談は含まれていない）

※ここでは「借家」「賃貸アパート」「賃貸マンション」「間借り」などを「賃貸住宅」としている

出典：独立行政法人国民生活センター 賃貸住宅の敷金・原状回復トラブル（各種相談の件数や傾向）

家賃滞納率の推移

月初全体の滞納率 (滞納が1ヵ月未満)			月末での1ヵ月滞納率 (滞納が1ヵ月以上)			月末での2ヵ月以上滞納率 (滞納が2ヵ月以上)		
	2018 上期	2019 上期		2018 上期	2019 上期		2018 上期	2019 上期
首都圏	5.8	4.5	首都圏	4.0	1.7	首都圏	1.5	0.9
関西圏	7.3	5.9	関西圏	2.7	2.4	関西圏	1.0	1.4
その他	7.4	5.2	その他	2.5	2.2	その他	1.3	1.0
全国	6.8	5.0	全国	3.1	2.1	全国	1.3	1.0

出典：公益財団法人日本賃貸住宅管理協会日管協総合研究所第22回賃貸住宅市場景況感調査『日管協短観』9.入居率・滞納率

必要不可欠な 不動産に関わる税金の知識

不動産関係の税金は、不動産を取得したとき、売ったとき、持っているとき、貸しているときの4つの状況で課税されます。特例や控除によって税額が大きく変わるため、一定の知識が必要です。

証券化・投資事業では税に関する知識が不可欠

不動産の利回りは節税も含めないと高くはならない。これは、ある不動産投資家の言葉ですが、実際にそのとおりです。東京都内の収益不動産は年利回り5%前後であることが多いのですが、**相続税**や**所得税・住民税**が節税できれば、実質年利回り10%以上となる場合もあります。そのため、不動産全般でいえることですが、不動産に関係する税金については知っておく必要があります。特に**不動産証券化・投資事業では、節税や税金の考え方次第で、事業が成立するかどうかの判断が分かれる重要な知識**といえます。

しかし実際は、「顧客からの税務相談には原則、税理士又は税理士法人でない者（税務署を含める）は、有償無償を問わず受けてはいけない（税理士法第52条）」とされているため、税金の知識があっても、顧客の対応は税理士などに任せることになります。

特例や控除を利用することが重要

不動産の税金は取得したとき、売ったとき、持っているとき、貸しているとき、の4つの状況で課税されます。

取得したときにかかる税金で複雑なのは**贈与税**で、住宅取得資金贈与、相続税清算課税制度、暦年贈与など、さまざまな贈与方法があり、これらの制度を利用して世代間で贈与すれば、本来かかる贈与税が非課税になります。また、相続税にはさまざまな節税方法があります。

売ったときにかかる税金では、個人で売った場合の**譲渡所得税**にさまざまな特例があります。居住用財産の特別控除（通称3,000万円控除）が代表的な特例で、通常は購入したときよりも

相続税

亡くなった人から財産を相続したときなどに課される税金。

所得税

個人の一年間の所得に課される税金。

住民税

住んでいる都道府県、市区町村に納める税金。道府県民税と市町村民税を合わせて「住民税」と呼び、一括して市区町村に納める。

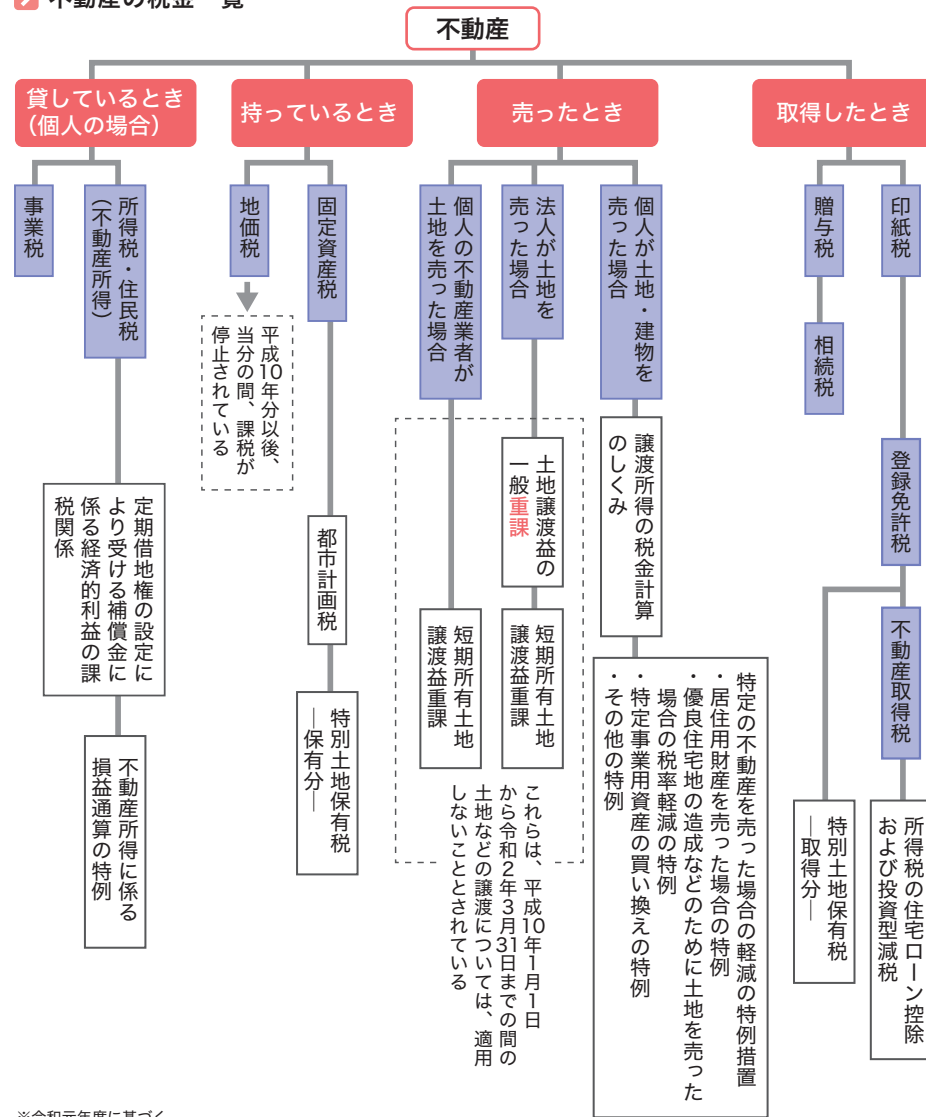
贈与税

個人から財産をもらったときに課される税金。

譲渡所得税

譲渡所得とは、所有している土地や建物、株式、貴金属などを売って得た利益のこと、これには所得税や住民税がかかる。これらを総称したもののこと。

不動産の税金一覧



※令和元年度に基づく

高く売却した場合に、その利益に対して20～40%ほどの税金がかかりますが、自身で住んでいたのなら、利益から3,000万円を差し引くことができます。つまり、利益が3,000万円までなら譲渡所得税はかからないことになります。

このように、**税金にはさまざまな特例や控除があり、それを利用することが重要**です。

重課

付け加えて課する重い税金のこと。

不動産業界で近年注目されている 公認 不動産コンサルティングマスター

公認 不動産コンサルティングマスターの受験には、宅地建物取引士、不動産鑑定士、一級建築士のいずれかの資格登録が必要で、登録には5年以上の実務経験を要することから、不動産業界内でのキャリアを示す資格といえます。

公認 不動産コンサルティングマスターとは

公認 不動産コンサルティングマスターは、不動産の有効活用や投資・相続対策などに関する専門家です。もともとは「不動産コンサルティング技能登録者」という名称でしたが、2013年に現在の名称に変更されました。不動産に関するさまざまな問題や悩みを解決するために設けられている資格であることから、近年、注目されています。

国家資格ではありませんが、(公財)不動産流通推進センターが主催する国土交通大臣の認定資格(公的資格)であり、**不動産特定共同事業法、不動産投資顧問業登録規程、金融商品取引法**における不動産関連特定運用業を行う場合の必須資格として位置付けられています。

資格を取るメリット

有資格者は、一定の基準を満たせば、不動産コンサルティング業務の報酬を顧客から受領でき、不動産コンサルティング事業者として独立して活動できるようになります。

宅地建物取引業者は、不動産売買に付随したコンサルティング業務が発生しても、宅地建物取引業法の規定によって仲介手数料を超える報酬は受け取れませんが、**この資格を取得すれば活動に見合った報酬を別途受け取れるようになりました。**

公認 不動産コンサルティングマスターの試験

公認 不動産コンサルティングマスターの試験は、宅地建物取引士、不動産鑑定士、一級建築士の資格登録者で、現在業務に従事している者、または今後従事しようとする者に受験資格があり、

公認 不動産コンサルティングマスターができること



- 不動産の物件・市場などの調査・分析などをもとに、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(独占業務ではない)
- 「不動産特定共同事業法」「不動産投資顧問業登録規程」「不動産関連特定投資運用業」などの人的要件にもなっている

不動産のコンサルティングができる！

公認 不動産コンサルティングマスターの試験内容

事業、経済、金融、税制、建築、法律および実務の各分野から、不動産コンサルティングを的確に行うために必要な基礎知識、専門知識、一般知識、総合能力、応用能力について出題される。「不動産コンサルティング基本テキスト」の内容が中心

資格を取得すると……

受験資格のハードルが高く、5年の実務経験が必要な資格のため、取得できれば、法律、経済、金融、建築、税制など不動産業務に関わる幅広い知識と実務経験を兼ね備えた「不動産のプロ」として活躍の場が広がる

この資格を取得すれば
業界内でのキャリアを
証明できるよ！



例年11月に択一式、記述式の試験があります。

2019年の受験者数は1,323人、合格者数は538人、合格率は40.7%となっています。

不動産特定共同事業法

出資などを受けて不動産取引を行い、その収益を分配する「不動産特定共同事業」の適正な運営と投資家の利益の保護を図ることを目的とした法律。

不動産投資顧問業登録規程

不動産投資について委託されて助言や判断、取引の代理などを行う「不動産投資顧問業」について、業務の適正な運営や投資家の保護を目的として定められた登録規定。

金融商品取引法

有価証券の発行や金融商品などの取引などについて、必要な事項を定めた法律。金融商品の公正な取引や円滑な流通、公正な価格形成などを確保することを目的とする。

企業規模や事業などによって異なる 不動産会社の給与形態

不動産業界で働く人の給与は、職種や会社の規模、展開している事業によって異なります。また、不動産を保有して賃貸している会社は、決まった賃料が入ることで経営が安定するため、基本給は高く設定される傾向があります。

給与を決定付ける5つの項目

不動産業界における給与を同年齢、同年次で比較すると次のような傾向があります。

- ①営業職はほかの職種より給与が高い
- ②大手不動産会社は基本給が高く、歩合給は少ない。成果よりも年功序列で給与が決まりやすい
- ③中小不動産会社は基本給が低く、歩合給は高いことが多い。年功序列よりも成果を重視する傾向がある
- ④不動産を保有し、その不動産を賃貸管理している不動産会社は基本給が高いことが多い
- ⑤開発・分譲、流通、証券化事業など、商品やサービスの価格が高い事業はほかの事業よりも給与が高い

ブランド力、収益不動産の有無が決め手

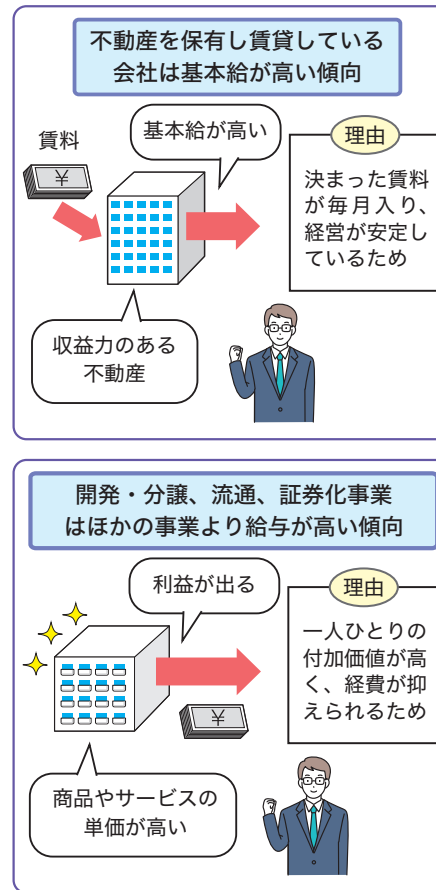
①はほかの業界も同じですが、**契約を直接得る営業職は給与が高い傾向**があります。②は、大手不動産会社は認知度が高いため、顧客の信頼を得やすく、集客や契約などの営業活動がスムーズに進められることが多いです。そのため基本給は高く設定される傾向があります。しかし契約の成立などは会社の認知度によるところが大きいため、**歩合給は低く設定し、成果は昇進や賞与で反映する会社が多くなっています**。③は、中小不動産会社は認知度が大手よりも低いため、集客や契約などの営業活動は個人のスキルに頼るところがあります。そのため、**歩合給を高く設定し、成果を出せば昇進や賞与で大きく還元する会社が多いのです**。④は、不動産を保有して賃貸している会社の場合、毎月決まった賃料が入るため、**経営が安定しやすく、基本給を高く設定しやすい傾向**

産業ごとの新規学卒者の初任給額 (2018年)

区 分	2018年 企業規模計 (10人以上)	
	初任給額 (千円)	採用人員 (十人)
男女計		
産業計	193.5	41,085
鉱業、採石業、砂利採取業	221.3	10
建設業	201.5	3,429
製造業	183.7	10,234
電気・ガス・熱供給・水道業	193.5	175
情報通信業	213.6	2,888
運輸業、郵便業	184.9	1,860
卸売業、小売業	194.5	6,225
金融業、保険業	202.1	2,927
不動産業、物品賃貸業	204.3	766
学術研究、専門・技術サービス業	226.8	1,637
宿泊業、飲食サービス業	180.8	1,593
生活関連サービス業、娯楽業	185.1	795
教育、学習支援業	196.0	1,295
医療、福祉	189.4	4,896
複合サービス事業	172.0	560
サービス業 (他に分類されないもの)	188.8	1,795
男		
産業計	196.2	23,496
不動産業、物品賃貸業	210.8	429
女		
産業計	190.0	17,589
不動産業、物品賃貸業	196.1	337

※厚生労働省「平成30年賃金構造基本統計調査」を基に作成

給与に影響する事項



があります。その反面、個人の成果は見えにくい業務のため、歩合給という給与形態はとっていない会社が多くなります。⑤は、開発・分譲、流通、証券化事業では商品やサービスの単価が高いため利益を出しやすく、一人ひとりの付加価値額が高くなります。一方、賃貸管理やビル・マンション管理など、人手がかかる労働集約型の業務は、比較すると給与は低い傾向があります。

不動産業界の給与は労働に比例する面もありますが、それ以上に、**その会社にブランド力があるかどうか、収益力のある不動産を所有しているか否か、つまり会社の売上に占める賃料収入の高さによって決まります**。

不動産にさらなる付加価値を与える不動産テック

アメリカの不動産テックは高い情報公開度が追い風となり、流通事業において躍進を続けています。なかでも「Airbnb（エアビーアンドビー）」「WeWork（ウィークワーク）」などは日本でもよく話題になります。

ITを活用し、新たな付加価値を生み出す

不動産業において、新規ビジネスを語る上で避けて通れないのが不動産テックです。アメリカで生まれた「Airbnb（エアビーアンドビー）」「WeWork（ウィークワーク）」などは、日本でもよく聞くようになりました。不動産テックとは賃貸・売買といった「取引」、資産管理といった「業務」、市場調査や鑑定といった「評価」の各場面に応じて、**先端テクノロジーを活用し、新たな付加価値を生み出す概念**といえます。先端テクノロジーの代表はITです。**ITは情報交換に優れたツールであるため、特に不動産情報をやり取りする取引との親和性が高い**です。そのため、アメリカでも住宅流通業界でいち早くこの動きが強まり、Zillow（ジロー）社を筆頭に参入してきた各社の**住宅ポータル**が激しい競争を繰り広げ、旧態依然とした情報流通の環境を変えてきており、不動産テックの発展に寄与しています。

IT以外にも空間認識、ビッグデータなどがある

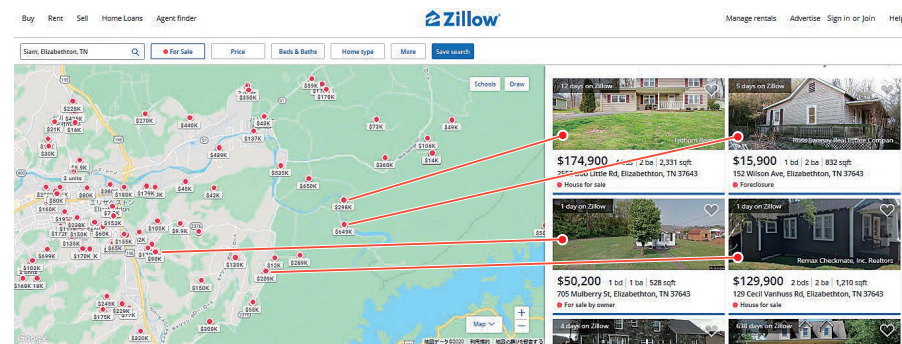
住宅ポータルが発展した背景には、アメリカの高い情報公開度があります。アメリカでは、日本の場合はネット上で公開されていない不動産の税金に関わる情報も掲載されており、消費者は、購入者が住宅を購入する際にかかる費用や、住み始めてからかかる費用を事前に知ることができます。このように消費者にとって利便性が高いため、急激に伸びていき、アメリカにおける不動産テックの代表例となっています。

他の代表例は「Airbnb（エアビーアンドビー）」です。日本では民泊と言われていますが、**空いている住宅を貸したいホストと、それを借りたいゲストを結びつけるビジネス**です。すでに世界

住宅ポータル

不動産の情報が掲載されているポータルサイト。Zillowはアメリカ最大のシェアをもつ不動産検索サイトである。

Zillow社のホームページ



アメリカにおける不動産テックの代表例。利便性が高く、急激に伸びている。地図上の物件の詳細が画面右でわかるようになっている

アメリカの主な不動産テック

会社名	業態	対象
WeWork	コワーキングオフィス	事業用
Airbnb	民泊マーケットプレイス	住宅
Compass	デジタル住宅仲介	住宅
Opendoor	オンライン買い取り再販	住宅
EasyKnock	セール&リースバック	住宅
Redfin	デジタル住宅仲介	住宅
Cadre	不動産クラウドファンディング	事業用
LendingHome	オンライン住宅ローン	住宅
VTS	リーシングマネジメント	事業用
Apartment List	賃貸住宅マーケットプレイス	住宅

空間認識

空間認識技術を活用したVRによる内覧システムなどが普及しつつある。

ビッグデータ

ビッグデータの活用事例としては、高精度の解析による不動産の市場価値の査定、売主・買主・不動産情報の集積による高度なマッチングなどがある。

公開鍵暗号

公開されている公開鍵を使って暗号化し、送信先だけが知っている秘密鍵で元に戻す方式。情報が漏えいする危険性が少なく、不動産取引における電子署名などに活用されている。

220以上の国と地域で700万以上の宿を有しているほど影響力を持ちます。

このように不動産テックは**空間認識**（ネット上での部屋確認）、**ビッグデータ**（不動産に関連するさまざまなデータの参照）、仮想現実（CGによるリフォーム後の確認）、**公開鍵暗号**（ネット上での情報の安全なやり取り）といった技術を使い、さらなる不動産ビジネスに乗り出しています。そして当然、日本にもこの波は来ています。

不動産業界の勢力図

開発事業

三井不動産 【売上高】 1 兆 9,056 億円 【営業利益】 2,806 億円	三菱地所 【売上高】 1 兆 3,022 億円 【営業利益】 2,408 億円	住友不動産 【売上高】 1 兆 135 億円 (企業全体) 【営業利益】 2,343 億円
東急不動産ホールディングス 【売上高】 9,632 億円 【営業利益】 793 億円	野村不動産ホールディングス 【売上高】 6,765 億円 【営業利益】 819 億円	
森ビル	森トラストグループ	ヒューリック
東京建物	NTT 都市開発	

マンション分譲事業

三井不動産レジデンシャル 【売上高】 3,286 億円 【分譲戸数】 2,365 戸	三菱地所レジデンス 【売上高】 3,890 億円 【分譲戸数】 3,365 戸	住友不動産 【売上高】 3,250 億円 (不動産販売部門) 【分譲戸数】 5,690 戸
東急不動産ホールディングス 【売上高】 1,363 億円 (住宅事業部門) 【分譲戸数】 1,812 戸	野村不動産ホールディングス 【売上高】 3,347 億円 (住宅部門) 【分譲戸数】 3,941 戸	開発事業と同じ企業が上位を占めているよ！ 
穴吹興産	コスモスイニシア	プレサンスコーポレーション
大和ハウス工業	積水ハウス	

一戸建て分譲事業

大手系

大和ハウス工業 【売上高】 4,979 億円 (戸建住宅部門) 【販売戸数】 7,983 戸	積水ハウス 【売上高】 3,910 億円 (戸建住宅事業部門) 【販売戸数】 1 万 3,252 戸	住友林業
		三井ホーム
		トヨタホーム

パワービルダー系

飯田グループホールディングス 【売上高】 1 兆 2,206 億円 (戸建分譲事業部門、宅地等を含む) 【販売戸数】 4 万 5,773 戸 (宅地等を含む)	オープンハウス	ボラスグループ	タマホーム	ヒノキヤグループ
--	---------	---------	-------	----------

流通事業（売買）

三井不動産リアルティグループ 【売上高】 (手数料収入) 850 億円 【仲介件数】 4 万 1,533 件	住友不動産販売 【売上高】 (手数料収入) 696 億円 【仲介件数】 3 万 7,643 件	東急リパブル 【売上高】 (手数料収入) 601 億円 【仲介件数】 2 万 5,570 件	野村不動産グループ 【売上高】 (手数料収入) 331 億円 【仲介件数】 8,922 件
三井住友トラスト不動産	三菱 UFJ 不動産販売	みずほ不動産販売	三菱地所リアルエステートサービス
			大京グループ
			大成有楽不動産販売グループ

賃貸事業（賃貸）

大東建託グループ 【売上高】 1 兆 5,863 億円 【仲介件数】 23 万 3,277 件	ミニミニ 【売上高】 324 億円 【仲介件数】 15 万 4,808 件	東建コーポレーション 【売上高】 3,234 億円 【仲介件数】 7 万 9,188 件	ハウスメイトグループ 【売上高】 2480 億円 【仲介件数】 7 万 1,179 件
タイセイ・ハウジーホールディングス 【売上高】 約 125 億円 【仲介件数】 5 万 3,458 件	タウンハウジング 【売上高】 79 億円 【仲介件数】 5 万 720 件	スターツグループ 【売上高】 2,090 億円 【仲介件数】 4 万 2,564 件	常口アトム 【売上高】 85 億円 (2018 年度) 【仲介件数】 3 万 5,431 件

管理事業（賃貸物件の管理）

アパート系

大東建託グループ 【売上高】 1 兆 5,863 億円 【管理戸数】 108 万 6,927 戸	レオパレス 21 【売上高】 4,336 億円 【管理戸数】 57 万 4,798 戸	東建コーポレーション 【売上高】 3,234 億円 【管理戸数】 23 万 3,620 戸	シノケングループ
			生和コーポレーション

ハウスメーカー・その他

大和リビング 【売上高】 5,372 億円 【管理戸数】 56 万 4,437 戸	積水ハウスグループ 【売上高】 2 兆 4,152 億円 【管理戸数】 61 万 9,494 戸	旭化成不動産レジデンス
		スターツグループ

※「2020 不動産統計集（3 月期改訂）——2. 不動産開発、3. 不動産流通、5. 不動産管理」「全国賃貸住宅新聞（2020 年 1・6、第 1395 号）」および企業が公表している最新データを基に作成

※マンション分譲事業の分譲戸数、流通事業の仲介件数、管理事業（賃貸物件の管理）の管理戸数は 2019 年のデータ。それ以外は企業が公表している最新のデータ