

第3回不動産鑑定評価制度懇談会の議事概要

<依頼者・利用者向けアンケートについて>

- ・ 従前、鑑定業者は実績等の情報を開示しているものの、鑑定業者に属する不動産鑑定士個人の情報はあまり開示されていない。一方で依頼者にとってはそのような情報はニーズがあるものと思われる。
- ・ 大手の鑑定業者では、1つの案件であっても統括担当、補助担当等複数の鑑定士が関わっていることが多い。セクションとして業務を行っており、個人の実績が見えにくい場合があるが、それよりもむしろ鑑定業者の組織体制が見えにくい方が問題だと思う。
- ・ 鑑定評価書の書式がバラバラであり、依頼者にとって比較考慮しづらいと感じる。

<不動産鑑定士の業務領域（現状）について>

- ・ 弁護士では専門分野がわかりやすく、指名が入るほど明確に分かれており、弁護士個人によって依頼単価も異なっている。そのあたり、不動産鑑定士は違う。また、弁護士は依頼者の意向に沿うような業務であり、公認会計士は厳格な基準が適用される。一方で不動産鑑定士の場合は裁量の余地が大きく、専門性とはどのようなことと捉えたらよいか。
- ・ 不動産鑑定士の業務は、ソリューションを提供する弁護士と第三者的目線で白黒判断する公認会計士の中間に位置するような役割を期待されているのではないかと感じた。
- ・ 弁護士と公認会計士の中間に位置することが不動産鑑定士の魅力であり、依頼者からプレッシャーを受けるなどの難しさでもあると思う。
- ・ ここ10～20年の間で証券化に関する法制度等が整備され、不動産鑑定士の活躍の場は広がってきている。
- ・ 既存住宅に関して、リバースモーゲージが出てきたときは、既存住宅の流通に画期的な役割を果たすと思われたが、バブルの崩壊に伴いうまくいかなくなり、以後金融機関も戻込みするようになった。不動産鑑定士がリバースモーゲージの過程で時系列的に評価を行っていくといった形で積極的に関わり、制度を活性化できないだろうか。
- ・ 公認会計士の間では、財務諸表やリートの分野で不動産鑑定士が活躍していることはよく知られているが、それ以外の分野、例えば既存住宅の分野についてはまだよく知られていない。発信していくことも大切。
- ・ リバースモーゲージは実現したことがあまりない制度であり、不動産鑑定士がこれから挑戦していかなければならない分野。既存住宅というのがこれからのキーワードになるのだろう。
- ・ 個人からの依頼が少ないのは報酬の問題が大きい。鑑定評価の報酬は概ね、評価額に依存する傾向にあり、5000万～7000万円の評価額だと10万～20万円程度の報酬となる。

負担感があるため、よほどの理由がないと依頼しづらいものとなっている。日本不動産鑑定士協会連合会では既存住宅、戸建住宅の鑑定評価をより安価にできないか検討している。

- ・ 既存住宅の流通が進まない理由は、融資をなかなか受けられないことやシロアリ等内部の問題が見えにくいことであり、鑑定評価書という専門家のお墨付きがあることで、問題を解決できないか。宅建士や建築士等の専門家と議論し、例えば金融機関が担保評価の際に必要なとしている情報を把握し、コストを掛けない評価を模索している。
- ・ 訴訟事件における和解や判決のために、鑑定評価書を必要とするニーズは非常に高い。
- ・ 不動産の利活用の調査は今後もっと伸ばしていかなければならない分野だが、不動産鑑定士がこのような分野で貢献できることが知られていないため、アピールが必要となる。また、依頼者側も依頼の仕方が分からないため、モデルケースを示していく必要がある。
- ・ 平成 28 年 4 月の熊本地震では、不動産鑑定士を現地に派遣して、南阿蘇村における住家・非住家の被害認定調査に従事した。また、東日本大震災の際には、二重ローン問題の解決にも不動産鑑定士が貢献しており、こうした活動を続けていくことで、不動産鑑定士の知名度と信頼性が向上していくだろう。
- ・ JAREA HAS は金融機関が求めるスピード感ある評価と個人顧客が求める安価で効率的な評価を両立することを意図して作られたもの。既存住宅の評価は依頼者により目的は様々で、融資を検討する金融機関は単に価格の表示を求め、購入を検討する個人は一生に一度の買い物であり、精緻な評価を欲している場合もあり、依頼背景を踏まえて対応できるようにする必要がある。
- ・ 公的不動産の総合管理計画については今後個々の施設計画の策定に移っていくが、土地の機会費用を考慮していないことが地方公共団体の管理会計の欠点である。公的不動産を活用していく際、費用に見合った便益が生じているかが重要な視点であり、簡便なコンサルティングが求められているのではないか。鑑定評価法第 3 条第 1 項業務（以下「1 項業務」という。）ではなく、同条第 2 項業務（以下「2 項業務」という。）として概算を提供するようなサービスは提供できないだろうか。
- ・ 地方での PRE の事例としては、学区再編で廃校となった小学校の有効利用が主なテーマとなっており、そのような相談はたびたび受ける。また、機会費用については、そのような考えが自治体側にあまりなく、こちらから提案してもあまり響かない。

<専門性を活かして活躍・貢献できる不動産鑑定士のあり方について>

- ・ 不動産鑑定士の業務範囲はどこまでで、どこまでを認定していくのか。不動産鑑定士のサービスには地域性のあるサービスがあり、それをどのように区別していくか考えなければならぬ。
- ・ 専門性についてシグナルをどう出すかが重要。専門性の情報を開示しても、依頼者にその情報を信頼してもらわなければ機能しない。不動産鑑定士に依頼する場合、情報の非対称性が強いいため、市場に任せるわけにはいかず、何らか情報開示をしなければならない。

一方で、各不動産鑑定士が自己 PR しないのも不思議である。

- ・ 空き家問題については、相続税等の問題もあり、悠長な問題ではないため、早く対応してもらうことが大切。そのような業務は今後たくさん出てくるだろう。
- ・ 再生可能エネルギー発電設備について、政府として導入を促進させて行くものと理解しており、動産の評価は重要である。また、洋上風力発電などを不動産鑑定士が評価できるかどうか関心がある。投資家保護の観点から、多くの専門家が参入することは歓迎したい。
- ・ 不動産鑑定士はどのようにコアコンピタンスを活かしていけばよいか。マイケルポーターによれば、競争優位を図るための戦略は①コスト戦略②差別化③専門分野への集中の3つがあり、①は個人向け鑑定評価、③はホテル、ヘルスケア、インフラ、証券化等の鑑定評価がその具体例だろう。しかし、②の差別化は見えづらいように思う。不動産鑑定士の実績、経歴の見える化とともに、本業とのプラスアルファでシナジー効果が生み出せるかが重要となる。例えば地方銀行・信用金庫との協働が考えられる。見える化については、ライセンス制は困難だろうから、サーティフィケートが良いのではないか。信頼を醸成するまで時間はかかるが。
- ・ 「不動産鑑定業事業実績報告」の数値はどうしても鑑定業務のみの数値になってしまうが、信託銀行や総合不動産会社等では不動産鑑定士としての業務はもう少し幅広い気がする。
- ・ 顧問弁護士はあるが、顧問不動産鑑定士は聞いたことがない。賃料や価格の妥当性をもっと気軽に相談できる存在であっても良いと思う。他者の鑑定評価書について、「これは妥当ではない。〇〇円くらいが妥当だろう」というのは評価基準に則る必要があるが、実務的ではない。顧問的な立場で相談に応じる業務もあってもいいと思うし、その延長で、不動産関連会社の取締役という立場で活躍する不動産鑑定士が出てくればいいと思う。
- ・ 今後、中身は具体的に議論する必要はあるが、方向性は良いと考える。
- ・ 相続の際、相続人が多く不動産の有効活用が進まないケースや、権利関係が複雑になっているケースがある。不動産鑑定士は裁判所の調停委員を担っている者も多く、不動産に関する紛争を解決するノウハウがあり、相続の場面でも活躍できるのではないか。
- ・ 現状、1項業務、2項業務のどちらか一方だけを行うものと認識しており、うまく融合できれば不動産鑑定士の幅が広がる。ただし、どのように進めるかについては、従前のやり方を一部変更することにもなるため、慎重に考えるべき。

<これまでの検討状況の整理について>

- ・ これまでの論点について、機会費用が発生しているのは遊休不動産に限らず、公的不動産全般に発生していることを改めて補足させていただく。

以 上