

米国の不動産コンサルティング資格 米国不動産カウンセラー (CRE®)

(株)ザイマックス総研 代表取締役社長 中山 善夫

米国不動産カウンセラー (CRE®) の資格を持つ中山先生にご寄稿いただきました。寄稿にあたってコメントをいただいていますので、47ページの「執筆者より」も併せてご覧ください。

1. 日米における不動産業界の社会的な位置づけと評価

日本と米国の比較でよく言われるのが、不動産関係の職業における社会的な位置づけや評価の違いである。米国では、不動産 (Real Estate) は、金融 (Finance) や保険 (Insurance) とともに、いわば「エリートの仕事」として認識され、これら3つの各頭文字を取って「FIRE」と総称されている。

不動産は高額な財産であり、社会にとっても個人にとっても重要なものであるため、これを取り扱う職業人には高い専門知識や倫理観が要求され、結果として、高い社会的評価が生まれている。

日本における不動産業界は、米国と比較して、残念ながら社会的評価が特別に高い職業とは認識されていないように思われる。都市開発における不動産の専門家の功績は大きいし、不動産証券化の発展とともに、その役割や認知度が高まったことも事実だが、不動産業界全般に対しては古いイメージも依然残っている。

不動産業界の将来の発展のためには、優秀な人材がより多く入ってくる必要があるだろう。そのうえで、これらの人材には、高い専門知識と倫理観を備え、社会的意義のあ

る事業を推進していくことが求められる。「不動産業」のイメージアップと正しい理解を実現するために必要な要素として「教育」がある。米国には不動産プログラムを持つ大学・大学院が数多く存在するが、残念ながら我が国にはほとんどない。

2. 米国の不動産資格について

日本の資格は「国家資格」と「民間資格」とに区分される。米国も同様に2つに大別され、前者は、「州レベルでの資格」となる。米国では、小さな政府の論理から州政府の関与は最低限にとどめられており、公益性を持った一定の職業に対してのみ、州レベルで試験を行い、資格を付与している。

具体的には、不動産分野では、「不動産鑑定士」と「不動産ブローカー及び不動産セールスパーソン」があり、その他の分野では、弁護士や会計士が挙げられる。これらの州資格は、該当業務を行うための最低限の要件であり、米国ではこのような州資格の保有者は非常に多い (例：不動産鑑定士は約6万7,000人)。

米国では、州レベルの資格よりも、むしろ民間職能団体の資格が重要な意味を持っている (例：鑑定士の最高峰の Appraisal Insti-

tute の MAI (Member of the Appraisal Institute) 保有者は約8,000人)。民間職能団体とは、一定の専門分野の人材育成、交流を目的とした非営利団体である。米国では、このような団体が多くあり、また1つの専門分野 (例：不動産鑑定) でも複数の団体が存在する。いわば、どの団体のどの資格を保有しているかが、職業専門家としての評価の分かれ目となっている。したがって、米国では、ほかとの差別化を図り、より高い地位や報酬を獲得するために、積極的に民間職能団体の資格にチャレンジする者が多いのである。

この背景としては、米国において不動産専門分野の人材育成が民間の職能団体により行われていたことが挙げられるだろう。これらの民間の職能団体は、一定の要件を満たした者のみに同団体発行の資格を付与し、取得後も会員の守るべき倫理規定を自ら定め、厳しい規律のもとに資質維持を行ってきた。以下、不動産コンサルティング分野での資格の概要について述べてい。

3. 米国不動産カウンセラー (CRE®)

(1) 概要

わが国同様、米国でも不動産コ

ンサルティングを行うには高度な知識と豊富な経験が要求される。この要件を満たした者の集まりが、1953年に設立された非営利団体の「米国不動産カウンセラー協会」である（同協会の活動内容については後述）。

同団体の会員には、「米国不動産カウンセラー（The Counselor of Real Estate, CRE®）」という資格が与えられる。これは、不動産に関する包括的な知識と経験を有し、顧客に対して中立的かつ専門的な助言を提供するプロフェッショナルの“称号”である。このCRE®は数ある不動産資格の中でも最高峰に位置づけられる。世界中で不動産資格保有者は400万～600万人いるものの、CRE®は約1,000名で、そのうち日本人は筆者を含むわずか12名である。

(2) 取得要件

「米国不動産カウンセラー」になるためには、以下の要件を全て満たす必要があり、厳格な審査が行われる。

① 現役のCRE®保有者2名からの推薦

CRE®は試験で得られるものではなく、会員からの「招待制（by invitation only）」となっている。

② 豊富な不動産経験

少なくとも10年以上の不動産業界での実務経験が必要で、そのうち3年以上はコンサルティング業務に直接従事していることが求められる。毎年の新メンバーを見ていると、ベテラン揃いで、上記の年数をはるかに超えた経験を有していると思料される。

③ 高い職業倫理と業界での評価
高い職業倫理を持ち、業界内で著名で、高い評価・信頼を受けていることが必要である。

④ 申請書の提出

詳細な経歴・実績、コンサルティング実務の内容を記載した申請書を提出し、選考委員会（Admissions Committee）による厳格な書類審査と面談をパスする必要がある。

上記①～④のプロセスを経て、CRE®理事会（Board of Directors）が最終承認を行う。

(3) CRE®の特徴的な点

▷中立性と倫理性：CRE®は、通常の不動産仲介業者とは異なり、高度に専門的で中立的なコンサルティング業務を行うことが特徴である。米国では、利害関係のない中立的な第三者からの意見が非常に重視される傾向があり、法律・税務・政策など広範な知識を活かし、複雑な問題に対する信頼ある助言を提供する点が、行政・企業・機関から高く評価されている。また、CRE®は、弁護士、公認会計士、不動産鑑定士、建築士など他分野のプロフェッショナルからも、「最も信頼できる不動産アドバイザー」として認知されている。

▷選抜制：CRE®会員は上述の厳格な推薦制度と選考によって選ばれる不動産のエリート専門家である。

▷豊富な経験：CRE®保有者の平均年齢は、公表データはないものの、およそ50歳代後半～60歳代前半と考えられ、全体とし

ては「不動産業界で実績を積んだベテラン層」が大半である。
▷多様な専門領域：会員のバックグラウンドとなる専門領域は非常に多岐にわたっており、アドバイザーだけでなく、不動産鑑定士、都市計画家、デベロッパー、弁護士、大学教授なども含まれる。ホームページに掲載されている会員の専門領域は下表のとおりである（人数が多い順）。学歴で言えば、MBA（経営学修士）やロースクールなどの修士号取得者が多く、博士号取得者もいる。個人で不動産コンサルタントとして独立開業して活躍する者のほか、大手企業の上位役職者も多い。

会員の専門領域（人数が多い順）

1	アドバイザー
2	不動産鑑定士
3	ブローカー（不動産仲介）
4	不動産投資家
5	不動産アナリスト
6	CRE（企業不動産）オフィサー
7	デベロッパー
8	アセット／ポートフォリオマネージャー
9	インベストメントマネージャー
10	ベンションファンドアドバイザー
11	弁護士
12	エコノミスト
13	アカデミック（大学教授）
14	モーゲージバンカー、レンダーなどの金融機関
15	ファシリティプランナー
16	アーバンランドプランナー
17	アンダーライター
18	REIT アドバイザー
19	作家執筆家
20	インベストメントバンカー（投資銀行）
21	その他

(4) CRE® の業務

CRE® が専門的に行っている主な業務を例示すると下表のとおりである。

主な業務の例示

A. 不動産戦略コンサルティング
▶ 不動産ポートフォリオの最適化 (保有・売却・再開発判断)
▶ 施設の用途変更や再配置に関する助言 (Highest and Best Use)
▶ 長期的な資産運用計画の立案
B. 立地・市場分析
▶ マーケットフィービリティ (需要予測・価格動向分析)
▶ 経済動向や規制変更の影響評価
▶ 立地選定やゾーニング評価に関するアドバイス
C. 不動産のリスク分析と問題解決
▶ 土地・建物の法的／物理的リスク調査
▶ 複雑な不動産紛争の解決支援
▶ 再開発プロジェクトにおける利害調整 とリスクマネジメント
D. 資産評価・価格査定
▶ 特殊不動産(例：空港、病院、大学用地 等)の評価
▶ 相続・税務・訴訟などに関わる中立的 な評価
▶ M&A に関連した不動産デューデリ ジェンス
E. 政策提言・公的機関への助言
▶ 都市開発や再開発に関する政策立案支 援
▶ 公的資産(学校、病院など)の最適利用 に関する助言
▶ 税制改正や土地利用に関する調査・分 析
F. 企業不動産 (CRE: Corporate Real Estate) の助言
▶ 自社ビル売却・リースバックに関する 意思決定支援
▶ 多国籍企業の拠点戦略策定
▶ ESG 不動産戦略の策定
G. 国際案件・クロスボーダー不動産助言
▶ 外資企業による米国不動産投資の支援
▶ 海外開発プロジェクトに関するファイ ナンス・契約助言
▶ 多言語・多文化環境での調整・交渉

4. 米国不動産カウンセラー協会の概要と活動

前述のとおり、米国不動産カウンセラー協会は1953年に設立された非営利団体であり、70年以上の歴史がある。シカゴに本部があり、欧州、アジア(2023年6月に支部設立)、各米国チャプター(例：Carolinas Chapter)など地域ごとの支部が存在する。

協会が行っているイニシアティブ(取り組み)としては、

- ① CRE® Foundation (教育的・社会的プロジェクトへの助成金提供)、
- ② CRE® Consulting Corps (自治体・公共団体への公的支援コンサル提供)、
- ③ Economic Advisory Council (市場分析や経済指標に基づく業界への提言活動)、
- ④ 表彰(「Jared Shlaes Prize」など著名な記事に贈られる賞も運営)、
- ⑤ CRE® Special Interest Group (アセット&プロパティマネジメント、商業開発、ESG、ファイナンス／投資、ホテル・宿泊業界、住宅、インフラストラクチャー、機関投資、リーシング、法律・保険、ライフサイエンス、州税・地方税、鑑定評価の各分野について関心がある会員の集まり)、
- ⑥ Disaster Response Resources (自然災害などが発生した場合の不動産に関するアドバイスを実施)、
- ⑦ Top 10 Issues (「不動産に影響を与える今年の10大テーマ」のプロジェクトで、毎年レポートが発表される。詳細は後述する)の7つがある。

イベントとしては、年に1回のリアル(Face-to-face)での総会(Convention)の他、各種テーマのウェビナーや地域イベントを定期的に開催している。なお、ウェビナーはリアルタイムでの参加のほか、いつでも見られるように録画配信も行われている。

出版物等の情報発信としては、① Real Estate Issues® (1976年から始まった最新テーマに関する質の高い論文集)、② CRE® Library (会員による厳選された出版物を掲載紹介)、③ Podcast Episodes (有識者会員の音声によるポッドキャスト配信)がある。

5. レポート「不動産に影響を与える今年の10大テーマ」

米国不動産カウンセラー協会では、毎年、「不動産に影響を与える今年の10大テーマ」のレポートを発表している。具体的な順位決定の手順は、幅広い分野で活躍する協会の会員(CRE®)による投票、議論およびディベートである。今年で14年目を迎える10大テーマの発表は、協会の代表的取り組みの一つである。

不動産の最高峰のプロ集団が選んだ結果であるため、このレポートは、世界中のCRE®の顧客や不動産業界全般にとって貴重なリソースとして注目されている。なお、筆者が2017年より毎年、日本語に翻訳し、ザイマックス総研のホームページ(<https://soken.xymax.co.jp/>)で公開しているので、参照されたい。

次ページの表は、2019年から最近までの各年の10大テーマである。不動産は様々な要因の影響を受けることから、テーマも社会、

表 「不動産に影響を与える今年の10大テーマ」

順位	2019-20	2020-21	2021-22	2022-23	2023-24	2024-25
1	インフラ	新型コロナウイルス (COVID-19)	リモートワークと人の動き	インフレと金利	政治不安と世界経済	世界と米国の選挙
2	米国の住宅事情	経済再生	テクノロジーの加速とイノベーション	地政学的リスク	ハイブリッドワーク	資金調達コスト
3	気象と気候関連のリスク	資本市場のリスク	転換点にある ESG	ハイブリッドワークと「大規模分散化」	世界的な住宅不足	ローンの満期と債務の再評価
4	テクノロジーの影響	公的・民間債務	ロジスティクス	サプライチェーンの混乱	AI	地政学と地域戦争
5	好景気末期の経済	手頃な価格の住宅	インフラ：新たな必須要件の登場	エネルギー	人手不足	保険料
6	政治的分断	人の流れ	住宅の供給とアフォーダビリティ	人手不足のしわ寄せ	人口移動	住宅の手頃さと入手可能性
7	資本市場のリスク	空間の利用法	政治の二極化	大いなる住宅不均衡	不動産アルマゲドン	人工知能：AIの注目は入力とアルゴリズムに移る
8	人口移動	テクノロジーとワークフロー	経済構造の変化	規制の不確実性	サプライチェーン	サステナビリティ
9	市場のボラティリティと信頼感	インフラ	アダプティブ・リユース2.0	サイバーセキュリティの障害	不動産価格の正常化	オフィスの空き状況、税基盤、都市中心部の健全性
10	公的債務と民間債務	ESG	分岐する資本市場	ESG が強い変化	インフラ問題	価格期待ギャップ

経済、政治、金融、投資、テクノロジー、人手不足、環境などの幅広い分野をカバーしており、毎年、それらの中からトップ10が決定され、レポートが作成されている。各テーマの内容も簡潔にまとめられており、これからの1年がどうなるのかを占う上で、とても有益な情報となっている。

6. まとめ

以上、「米国不動産カウンセラー (CRE®)」について紹介した。米国では、CRE®の称号は、不動産業界において非常に高い信頼と評価を得ており、称号を持つこと自体が一種のブランドで、多くの大手企業、金融機関、政府機関などがCRE®メンバーの意見を尊重し、意思決定に活用している。

3の(3)で述べたとおり、米国では、利害関係のない中立的な第三者からの意見が非常に重視される傾向があるため、売買・仲介業務を行わない不動産コンサルタント(特にCRE®)の意見は、「利

害に左右されない信頼できる判断」として、多くの企業・政府機関に高く評価されているのである。

米国における不動産コンサルティングは、単なる仲介業務の延長ではなく、経営・戦略レベルにおける意思決定を支援する高位専門職である。彼らの社会的地位・信頼性・収入水準は、医師や弁護士と同等かそれ以上のケースもあり、「不動産業界のエリート職」といえるだろう。

CRE®のプレート



筆者プロフィール 中山 善夫 (なかやま よしお)

(株) ザイマックス総研 代表取締役社長
(不動産鑑定士/米国不動産カウンセラー CRE®)

1985年に(一財)日本不動産研究所に入所し、鑑定、コンサルティング業務に従事。2001年よりドイツ銀行で日本の不動産の審査責任者を務める。2012年よりザイマックスグループの役員に就任し、研究調査を掌握、「からくさ不動産みらい塾」塾頭。不動産鑑定士、不動産証券化マスター、CRE (米国不動産カウンセラー)、FRICS (英国王立 RICS フェロー)、MAI (米国不動産鑑定士)、CCIM (米国商業用不動産投資アドバイザー)。ニューヨーク大学大学院修了。



◆◆◆ From the Author — 執筆者より ◆◆◆

日本経済の発展は、米国の影響の下、各分野で海外の良いものを積極的に取り入れ、工夫・改善し、グローバル社会で勝ち抜いてきた歴史と言ってよい。不動産業は、もともと「不動産」という“動かない”ものを対象としたビジネスであり、いずれの国でも独自の法制・税制・慣習などがある、いわばローカルなビジネスであった。しかし、日本においては2000年頃から、米国流の収益的な評価手法、インデックス等の考え方を取り入れ、グローバルな不動産投資

を呼び込む素地ができ、投資市場が拡大した。

不動産は、国内外の様々な社会経済要因の影響を受けている。今後、不動産を取り巻く要因の変化はますます加速し、複雑化し、社会課題も増えていくことであろう。これに伴い、不動産に関連する様々なコンサルティングニーズも増加し、不動産コンサルタントの重要性も高まることであろう。

このようなタイミングでの本誌『不動産コンサルティングプラス』の創刊はまさにタイムリーであり、

本誌を通じた知識の共有が高まることを大いに期待したい。



P.28 TOPICS 筆者

(株) ザイマックス総研 代表取締役社長

中山 善夫

(不動産鑑定士／米国不動産カウンセラー CRE®)

INFORMATION 推進センターからのお知らせ

不動産コンサルティング事例を募集中！

皆様の知恵を共有し、社会問題を解決していくため、皆様のコンサルティング事例を募集しています。

受け付けた事例は、審査の上、事例紹介サイトに公開し、また、不動産コンサルティングマスター向けなどの事例集を作成する際に掲載する場合があります。

皆様からの応募をお待ちしております。

●募集要領

- ◎どなたでも応募可能
- ◎不動産コンサルティングに関する事例の紹介であれば、テーマと内容は自由
- ◎通年募集。四半期ごとに締め切り、公開の適否を審査します。
- ◎特筆すべき事例を「優秀賞」などとして年1回選出、表彰する予定です。
- ◎論文・レポートの作成に当たりChatGPT等の生成AIは使用できません。

2026年
5月予定

◆詳細は、下記サイトでご確認ください。

<https://www.retpc.jp/consulting-forum/>

