

【業務内容】

不動産終活アドバイザー・不動産終活士は、不動産業者が顧客と向き合う際に不可欠となる「信頼を得るための提案力」を高めることを目的とした民間資格である。近年、相続に絡んだ不動産相談は急増しており、渡す側・受け取る側の双方が漠然とした不安を抱えたまま相談に至るケースが多い。

本資格では、売却や活用といった特定の手法に結論を急ぐのではなく、不動産の所有状況、家族・相続関係、将来の暮らし方までを総合的に整理し、顧客にとって考え得る選択肢を丁寧に示す力を養う。不動産実務を軸に、相続、税務、法務などの基礎知識を幅広く学ぶことで、顧客の不安を一つずつ言語化し、状況をクリアにしていく役割を担う。

多様な選択肢を理解したうえで中立公平な立場から助言する姿勢は、顧客からの信頼獲得につながり、結果として自社の提案そのものの信用力を高める。不動産終活アドバイザー・不動産終活士は、そうした信頼を積み重ねる不動産実務者としての土台をつくる資格である。

【活躍の場】

不動産終活アドバイザー・不動産終活士は、売却や相続、空き家など、多様な相談が寄せられる不動産実務の現場で活用されている。情報があふれる現代において、価格や機能だけの差別化は難しくなっており、最終的には「誰から提案されるか」「どれだけ信頼できるか」が意思決定を左右する場面が増えている。

一般社団法人不動産終活支援機構

信頼で選ばれる不動産実務者へ

また、土業や金融・保険・介護分野など、日常的に顧客から将来相談を受ける立場の専門職にとっても有用な資格である。不動産や相続に直接関わらない業務であっても、相談の入口として全体像を把握し、適切な専門家へつなぐことで、顧客満足度の向上や信頼関係の構築につながっている。その積み重ねが、後の売却相談や資産活用、家族からの紹介へとつながるケースも少なくない。

首都圏に住みながら地方に不動産を所有するケースや、相続人が地域をまたぐ案件が増える中、エリアを越えた視点での対応も重要性を増している。資格取得者は、地域や専門分野を超えた連携の起点として、不動産業者の付加価値を高める存在として活躍している場面が増えている。

不動産終活アドバイザー・
不動産終活士