

① 本プログラムで最も重要だと考えた知識・気づき

日本とアメリカでは不動産取引に関していくつか大きな相違がある

・MLS (Multiple Listing Service) システム

MLS のシステムにより、ローカルのエージェントや買い手が全ての物件情報を迅速かつ自由に検索できるプラットフォームとして機能しており、市場の透明性を高め、取引のスピード向上とマーケットの活発化に大きく貢献。不動産業者だけでなく一般市民の買い手がすべての売り物件を検索でき、売り手の不動産業者がどの会社か関わりなく取引売買を行うことができる。アメリカでは MLS のおかげで情報の独占が起きにくい。また、全物件を比較できるので、より公平な判断が可能。

情報の開示が日本より進んでいるのと、エージェント制度の存在が日本と大きく異なる。

MLS を使って物件を探し、ローンの事前承認を取得。その後、オファーを出し、条件が例えばエスクローを開設する。このエスクローと呼ばれる第三者機関が資金を管理し、登記保険会社による登記検査やモーゲージ会社の査定を経て、クロージングつまり鍵の引き渡し、決済や所有権の移転を行う。

売主にディスクロージャーと呼ばれる開示義務があり、過去にあった重大な欠陥や事故などは、必ず報告しなければならない。全米リアルター協会 (NAR) や州ごとの規制で、厳格な倫理規定が定められている。

・ローン制度

購入する不動産物件を担保として金融機関から借り入れる住宅ローンであるモーゲージ制度が主流。個人資産ではなく、不動産が担保になるので、ローン返済不能の場合、金融機関はその物件を差し押さえて売却することで、貸付金の回収を行う。アメリカでは住宅ローン契約の条件が比較的均一されている。米国では住宅ローンを証券化し金融市場で売買をしていることからローン審査の基準を政府あるいは政府支援企業が設定。ローン契約が共通の形式であるため、金融機関が多数のローンを「まとめてプール」しやすい。不動産登記や担保権設定が明確で、債権の証券化に必要な法的基盤が整っている。

Fannie Mae と Freddie Mac は、アメリカの住宅ローン市場の安定と流動性を保つために設立された政府支援企業。銀行やモーゲージ会社などの貸し手から債券を購入し、これを証券化して投資家に販売。アメリカには「住宅ローンの二次市場」があり、銀行が保有するローンを Fannie Mae や民間の金融機関に売却可能。この市場により、ローンは「流動性のある金融資産」として扱え、投資家は担保証券を通じて住宅ローンからの返済キャッシュフローを受け取れる。株の売買と同様、世界の投資会社に Wall Street を通じて売り出す。この方法でアメリカの住宅ローンの資金が世界中から供給される。これにより貸し手

は資金を回収でき、新たなローンを発行しやすくなり、多くのアメリカ人が住宅ローンを利用できる仕組みを維持できている。

信用調査機関が個人信用をスコア化しており、投資家にとってリスクが測りやすい。

・エスクロー制度

売買契約成立と同時に売り手と買い手双方のローン会社との連絡、資金管理：買主の手付金、頭金やローン貸付金を一時保管、契約条件の確が履行されているかをチェック、登記保険会社の登記歴調査、固定資産税や未払い光熱費、離婚和解金、養育費などの清算。コンドミニウム購入の際には管理組合に未払い管理費などのチェック。最終書類作成と支払いの分配などを行う。

・エージェント制度

日本のように売り手買い手両方のエージェントにはならず、売り手、買い手専属のエージェントが、売り手、買い手それぞれの利益を最優先して動く。交渉や契約書の作成、検査の手配などをすべてサポートしてくれて、エージェントへの報酬は通常、売主側から支払われるため、買い手は直接の負担がない。すべてのエージェントは平等に MLS を使える。全米リアルター協会（NAR）や州ごとの規制で、厳格な倫理規定が定められている。

・ホームインスペクション

物件について建物診断を行い、欠陥の有無、害虫の有無、腐敗の兆候、地盤、外壁、屋根、ガレージ、内装の状態等を診断する

・税制

アメリカ人と外国人とで特に売却時の税制が異なるので注意が必要

アメリカ人は売却益の繰り延べが出来るが、日本人が売却した場合、日本で売却益が課税される。

FIRPTA 課税制度があり、非居住者が米国に保有している不動産を売却した場合、売却価額の 15%が源泉徴収税として差し引かれる。日本で FIRPTA 源泉税の減額申請はできる。

・その他

東南アジアで不動産取引を行う場合、大半の国では建物のみ取得が可能で、土地は取得できない。

流動性、情報の開示が先進国と比べて低いため、リスクが高い

インバウンドの不動産市場は、東京を中心に増加している。東京はインフレ率に対して金利が低い状況のため、外国人にとっては円安も加わって魅力的な投資先となっている。

② 自身の業務にどのように活用するか

現時点で現職とは直接につながらないため、まずは副職として取り組むことを想定

具体的には、

外国人顧客、海外投資家への国内不動産への情報提供

日本人顧客の海外投資支援

が考えられ、私の本職である会計・税務的な観点から支援することができればと考えている。

③ 実際に実行したい具体的行動計画

いつまでに：5年以内

- ・外国人向けサービス開始

外国人顧客、海外投資家への国内不動産への情報提供

そのためには CIPS（国際不動産スペシャリスト）資格講座、国際不動産投資コンサルタント資格等の資格を取って人脈を広げる必要がある

- ・自宅買い替え検討

子供の学校の通学先次第で買い替え（or 賃貸物件を借りて、自宅を貸す）

- ・海外不動産の購入

ローンがどのくらい借りられるか検証してから検討