～　米国不動産研修について　～

株式会社ワンダーライフ
勝川店
今川　敦

9月13日ＡＭ　クラストレーニング
不動産基礎知識・売買業務の流れ

アメリカの州にもよりますが、不動産売買をするにはブローカーライセンスと
セールスライセンスの２つが必要との事でした。
ライセンス制度と言う部分では日本の宅地建物取引主任者と近い部分があると
感じました。

大きく違うと感じた所は、訴訟の多いアメリカ特有の国民性もあり
エスクローと言う組織があり、リスク回避も含めて第三者機関として業務が
分業化されていました。

また、プロパティーファイル(登記簿謄本)と言うものが全ての物件に対して
１件ずつ作製されており、物件の過去の所有者、土地の広さはもちろん
過去の取引データやローンの残金、周辺の事件発生率(性犯罪)、人種構成、
所得水準なども公開されているとの事でした。

併せて、住宅を購入した際の金利は所得税から100％免除され、売却した際の
利益も2500万円(単身)・5000万円(夫婦)まで免除されるとの事でした。
さらに、新築でも購入した時点で値下がりしてしまう日本と違い、
ロケーションが良ければ築年数に関わらず購入してから7～8年経過すると
不動産価値が値上がりする事が多いと言うところも大きな違いと感じました。

住宅を購入する事が人生での１つのステータスと考える日本人と違い
あくまでも自身の資産を増やす投資の１つとし、常に投資を行い、価値を上げて
自身の家も販売商品と考える所にも違いを感じました。

9月14日ＡＭ　クラストレーニング
賃貸仲介・賃貸管理

賃貸物件を借りる場合、審査はクレジットカードの使用(借入・返済)により加点されるＦＩＣＯスコアで判断されるとの事でした。
※スコアポイントの低い方の場合敷金の増額(2カ月を上限)、家賃の前払い制有

また、手数料は年間賃料合計の6%を最大とし、それを貸主、借主のエージェントで分ける為賃料が安ければ非常に少額な料金となります。

長期家賃滞納のリスクを回避するため、滞納が2週間を超えた時点で提訴を始めるとの事です。
ここでも国民性の違いを大きく感じました。
※少額訴訟1案件100ドル　追い出し1案件1000ドル

契約は原則1年毎の定期借家契約で、以降1カ月毎の更新も可能ですが2年目以降は賃料の値上げも多いとの事です。

日本のオーナーも当然ビジネスで賃貸をしていますが、日本＜親身＞、アメリカ＜ビジネスライク＞と大きく違う印象を受けました。

この度の米国研修を経て文化の違い、価値観の違い、心意気の違いなど
多くの違いを感じました。

先の報告書にもあげましたが、賃貸、売買ともに貸主・売主ともに一つの商品としての
意識が高く、商品に対して価値を上げる為に投資をしていました。

その１つがステージングです。
インテリアを設置して、コーディネートされ完成度の高い状態で商品を提供されて
いました。
洗練された商品を見る事で、消費者の購買意欲を高める事に繋がると考えます。
当然古い物件でもそれは同じです。
上記にあげられる事がアメリカでは当然とされているのは、やはり自身の資産として
商品を作りあげると言う、意識の違いにあるのではないでしょうか？

売値や、賃料を安くすることは簡単です。
賃料を安くすれば部屋付けもしやすいです。
しかし、それで部屋付けをしてもオーナーの空室は減りますが
同時に資産価値も下げてしまっている事になります。

古くなったから家賃を下げる、空室が多いから家賃を下げる。
それも一つの方法ではあるかと思いますが、オーナーに入居者が決まる前に
リフォーム、リノベーション、ステージング等を斡旋していくことで
自身の物件に対してお金を支払う事を支出ではなく、投資として認識して頂けるよう
提案していく事が必要と考えます。

そして、インターネットの普及と賃貸物件の供給過多、更に人口の減少により、
この先、買い手市場になる事は間違いありません。
近い将来仲介業者は淘汰される業種になると考えます。
その中で生き残っていくには「営業力」よりも「商品力」が「契約」に繋がり、
「ここにしかないものが当たり前にある」そのような商品を提供できる
店舗が消費者から求められるようになってくるかと思われます。

ここで我々が今後取り組んでいくべき事は、当然リーシングがメインですが
リーシングのみに囚われず、オーナーもお客様だと言う事を再認識し
オーナーとの良好な関係作りと、管理、専任媒介に力を注ぎオーナーの囲い込み
をしていく事がより一層重要になっていくと考えます。

この度の米国研修を経て、今まででは感じられなかった事など
新しい視点で物事を見る、氣づけるようになったと自身では思っております。
これはアメリカと言う国に連れていって頂けた事、他社の方と交流をさせて頂いた事が
要因だと思っております。
この度の研修に招待頂き、参加させて頂きました事に大変感謝しております。
ありがとうございました。