



第10回 株式会社 RIA コア・ブレインズ
米国不動産実務研修 報告書

2023年9月6日～11日

アメリカ カリフォルニア州

HENRY CAPITAL 株式会社 本間あり紗

株式会社 RIA コア・ブレインズ 土屋 克己

目次

1. 研修の概要.....	1
(1) 研修の目的.....	1
(2) 研修の行程.....	1
(3) 研修メンバー.....	2
2. 米国不動産市場について.....	4
(1) 米国不動産市況の概要.....	4
(2) 米国不動産基礎知識と日米の違い.....	8
3. 投資対象としての米国.....	14
4. 賃貸・管理基礎講座.....	15
5. エリア視察 バルボア・ペニンシュラ周辺の高級住宅地.....	16
6. 物件視察.....	17
(1) ニューポートビーチの賃貸アパート.....	17
(2) ニューポートビーチの高級賃貸アパート.....	18
(3) タスティンの新築分譲住宅.....	19
7. FIRST AMERICAN 訪問.....	21
(1) 会社の概要.....	21
(2) エスクロービジネスとは.....	21
(3) 米国のエスクローにおける一般的な業務.....	21
8. 研修旅行を終えて.....	23

1. 研修の概要

(1) 研修の目的

国内外の新型コロナウイルス感染拡大の影響を考え、開催を控えていたRIA コア・ブレインズ主催の「アメリカ不動産実務研修」が、2023年9月に4年ぶりに開催された。

この研修では、米国在住39年、不動産経営・営業歴29年の実務家、ジャック・H・才田氏を講師としてお迎えし、クラス内研修とフィールドトレーニングを通して、米国の既存住宅流通における日米の取引の違い、営業現場の実態、不動産テックの活用状況等、米国の不動産実務を学んだ。日米の違いを学ぶことで、日本の不動産業界の更なる発展のヒントを得て、日本における業務効率化や新たなビジネス展開の可能性を模索する目的で行われた。

(2) 研修の行程

米国カリフォルニア州アナハイムに滞在し、長年現地で不動産業を営む才田氏より、米国の不動産流通の仕組みやテクノロジーの活用の実態等について実務を学ぶとともに、物件視察や企業訪問を通して、米国不動産取引を現場レベルにおいて肌で感じた。



今回滞在した都市アナハイム(LAから車で約1時間~1時間半)

(参照：<https://goo.gl/maps/isjhna jnbroep6r8>)

<研修旅程>

9/6(水)	東京(成田)発、ロサンゼルス着 市内視察(チャイニーズシアター)後、アナハイムへ移動
9/7(木)	午前: クラストレーニング(米国不動産基礎講座) 午後: フィールドトレーニング(賃貸アパート視察、ボートからオーシャンフロントの高級物件を視察)
9/8(金)	午前: クラストレーニング(賃貸管理基礎講座) 午後: フィールドトレーニング(新築物件視察、エスクロー・タイトルカンパニー視察)
9/9(土)	各自商業施設などを視察、修了式
9/10(日)	ロサンゼルス発
9/11(月)	東京(成田)着

(3) 研修メンバー(敬称略/順不同)

<集合写真>



<参加者一覧>

No.	氏名	会社名	役職
1	丹後 博文	株式会社愛媛総合センター	代表取締役
2	川又 満	株式会社愛媛総合センター	部長
3	和田 周	株式会社こくえい不動産調査	代表取締役
4	前原 みどり	株式会社三好不動産	
5	香月 稔和	株式会社三好不動産	シニアマネージャー
6	長谷 武	株式会社三好不動産	エグゼクティブマネージャー
7	関根 尚哉	アドレス株式会社	取締役
8	池川 拓郎	株式会社マストレ	所長
9	市川 周治	株式会社ウェーブハウス	代表取締役
10	真鍋 広文	株式会社ウェブアーキテクトラボ	代表取締役
11	松岡 明	株式会社ネットデータ	代表取締役
12	山本 淳志	株式会社ネットデータ	取締役
13	永岡 陽太	株式会社リブ・コンサルティング	マネージャー
14	築嶋 瞭	株式会社リブ・コンサルティング	
15	谷合 紀彦	ハウス・トゥ・ハウス・ネットサービス株式会社	常務取締役
16	西田 信一	愛媛県庁	
17	岡崎 くるみ	株式会社コスモ不動産	サブリーダー
18	田中 祐樹	株式会社コスモ不動産	
19	小塚 大夢	株式会社コスモ不動産	坂出店店長
20	本間 あり紗	Henry Capital 株式会社 一般社団法人日米不動産協力機構	
21	土屋 克己	株式会社 RIA コア・ブレインズ	代表取締役

2. 米国不動産市場について

今回の実務研修では、Prime Associates 社代表取締役のジャックオ田氏に9月7日、8日の2回に分けて、米国不動産市場の基礎知識、売買、賃貸、管理の流れや投資対象としての米国不動産について詳しく解説いただいた。事前に行われた決起会で学んだ米国不動産の基礎も織り交ぜながら、講義の内容を紹介することとする。



【講師: ジャックH・オ田氏プロフィール】

プライム・アソシエイツ社代表取締役

兵庫県出身。1979年慶應義塾大学経済学部卒業後、日立製作所入社。コンピュータープログラムを担当。1980年同社退社後渡米。カリフォルニア州立大学ロングビーチ校の修士課程にてビジネスを専攻。1981年ガーデニングメンテナンス業、1986年通訳業開業。1987年米国カリフォルニア州「不動産ライセンス」を取得後にセンチュリー21加盟店、1989年にRE/MAX加盟店にて営業経験を積み、1990年にカリフォルニア州不動産ブローカー(経営者)ライセンス取得。同年プライム・アソシエイツ社を設立、代表取締役に就任。2014年にハワイ州不動産ブローカー(経営者)ライセンスを取得。現在に至る。

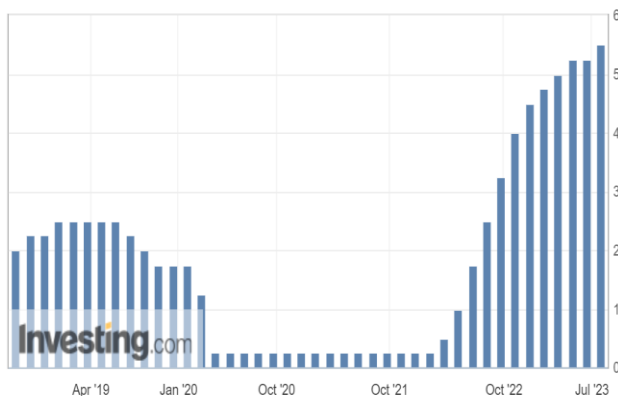
(1) 米国不動産市況の概要

◆アメリカ経済

新型コロナウイルスにより大恐慌以降最悪といわれるほどの景気悪化に見舞われたが、バイデン政権発足時よりコロナ対策や経済再生といった国内の立て直しが進められ、景気は回復。需要の急激な高まりにより記録的なインフレが引き起こった。急激なインフレに対応するため、FRB(米連邦準備制度理事会)による金利利上げがなされ、これにより経済活動は鈍化したものの、輸入物価や生産者物価が落ち着いたことで、景気減速に歯止めがかかった。不動産市況に影響を与える指標については、この後解説したいと思う。

(参照 : [investing.com](https://www.investing.com))

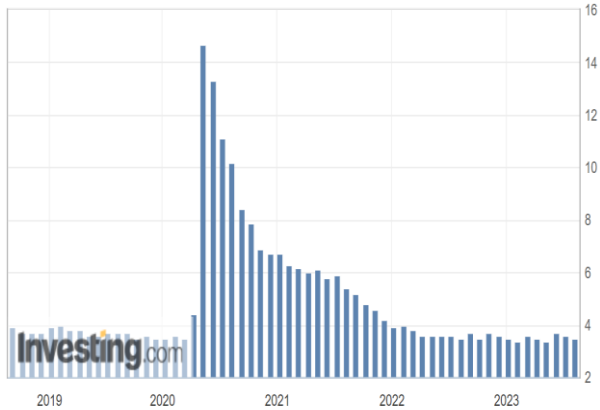
1. 政策金利



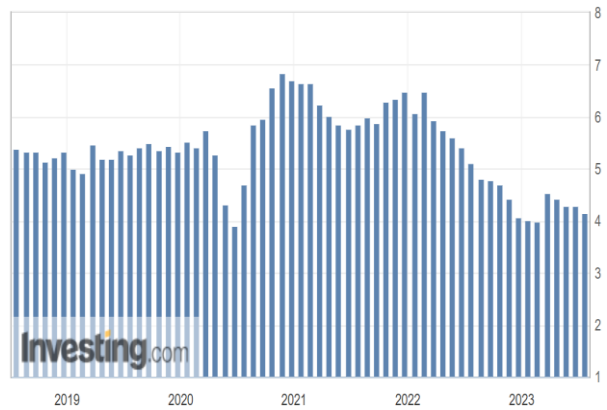
2. 為替 (米ドル/日本円)



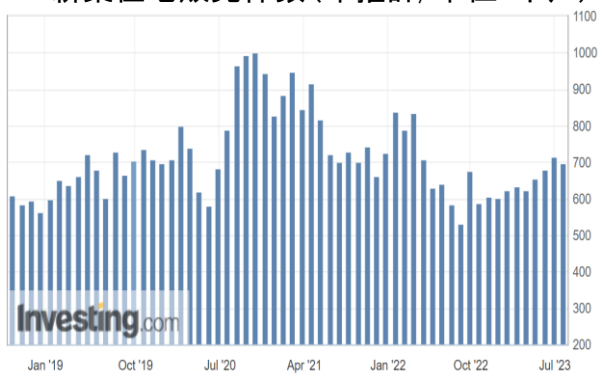
3. 失業率 (単位:%)



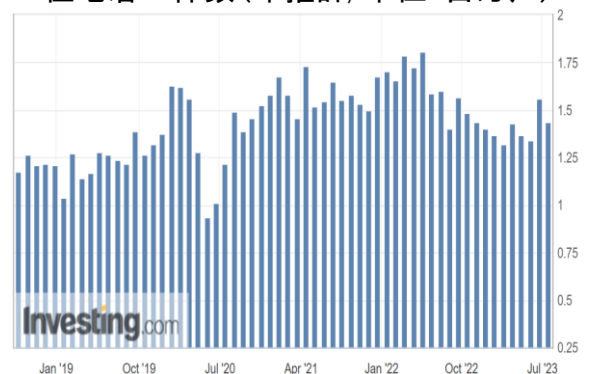
4. 中古住宅販売件数 (年推計/単位:百万戸)



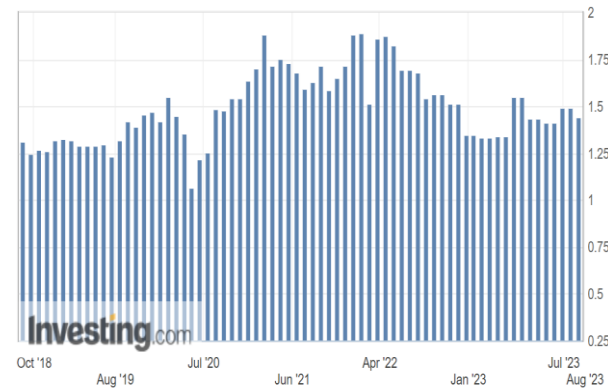
5. 新築住宅販売件数 (年推計/単位:千戸)



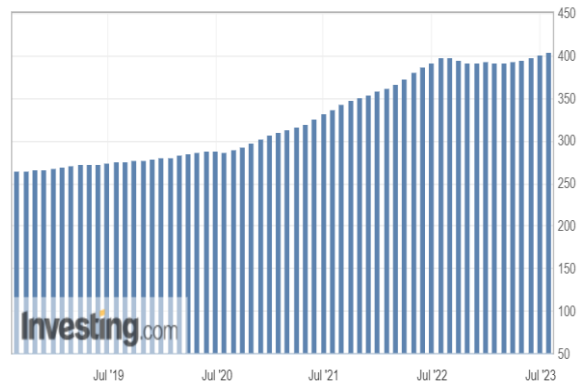
6. 住宅着工件数 (年推計/単位:百万戸)



7. 住宅建設許可件数 (年推計/単位:百万戸)



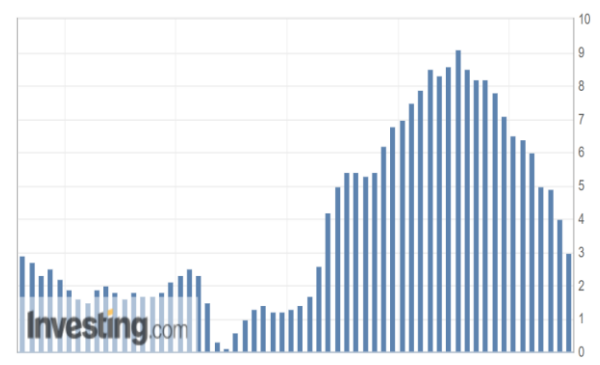
8. アメリカ住宅価格指数 (単位:千ドル)



9. 個人所得 (前月比/単位:%)



10. 消費者物価指数 (前年比/単位:%)



◆米国不動産市況

米国不動産の市況に影響を与える主な6つの指標として、1. 人口推移、2. 住宅ローン金利、3. 新設住宅着工件数、4. 新規掲載物件数、5. 在庫数、6. 住宅販売件数がある。米国では各州により地域の経済状況、需給のバランスの違い等から状況が大きく異なる場合があるが、それぞれの指標の現状を踏まえ、総論を解説したいと思う。

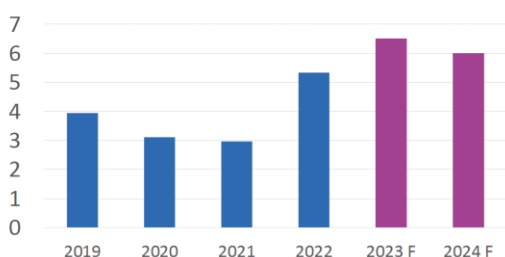
1. 人口推移：移民受け入れ体制もあり人口増加の傾向にある。これにより住宅ニーズも増加の傾向にある。
2. 住宅ローン金利：ここ20年で最高水準を記録し、6-7%超えで推移している。中央銀行の金利も40年で最もアグレッシブに上昇、住宅ローン金利に影響を及ぼしている。
3. 新築住宅着工件数：大リセッションにより、2008-2019年に着工件数が大減少し、中古住宅の供給不足に影響を与えてきたが、着工件数及び建築許可数は改善し増加傾向にある。
4. 新規掲載物件数：在庫数が低水準な影響を受け、新規物件は急減している。
5. 在庫数：在庫は慢性的な不足が深刻な状態。
6. 住宅販売件数：中古住宅の販売件数は2023年前半、前年比▲23%。販売の流通件数が少ないため、売れ行きが厳しくなっている。一方で、新築住宅の販売件数は、着工戸数の上昇により上がっている。

通常、金利上昇に伴い、借り手の支払い負担が増加し、住宅購入の魅力が減少することで需要が減少し、需給のバランスが崩れ不動産価格は下落する傾向にあるが、現状では、金利上昇に伴い、支払い負担が増加し需要が減少すると共に、買い替え層が条件の良い金利からの借り換えを拒み、供給面でも在庫数不足が続いていることから、価格の下落は抑えられている。州によって価格上昇に差が出ているが、長期的にみると全州で価格が上昇しており、今後においては、インフレ率低下→政策金利低下→住宅ローン低下からの市場活性化が予測されている。

(参照：<https://www.nar.realtor/events/nar-real-estate-forecast-summit/real-estate-market-outlook-august-2023>)

1. 住宅ローン金利予測

Mortgage Rate Forecast



Source: Freddie Mac and NAR forecast

2. マンション着工件数(過去40年で最多)

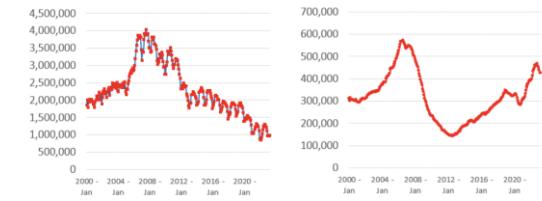
Annual Apartment Construction of 40 year high



Source: Census/HUD

3. 新築/中古の在庫数

Inventory of Existing Homes Low ... New Homes High

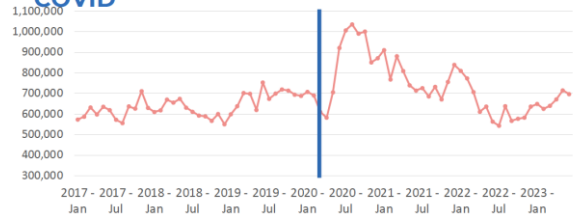


Source: NAR and HUD



4. 新築販売件数

Newly Constructed Home Sales ... Back to Pre-COVID

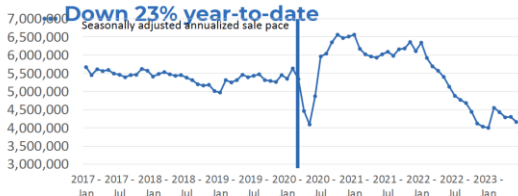


Source: HUD



5. 中古販売件数

Weaker Home Sales ... Existing Home Sales below Pre-COVID

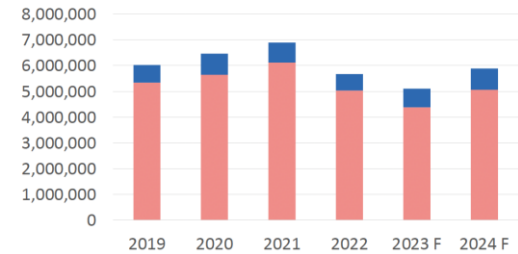


Source: NAR



6. 新築/中古の販売件数

Total Home Sales: New and Existing Bottoming this year before upturn next year

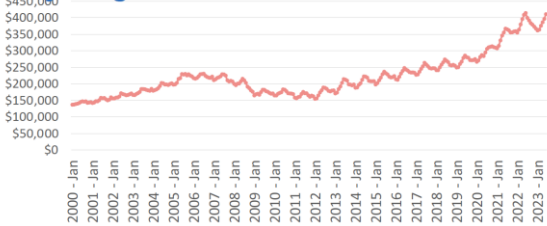


Source: NAR forecast and HUD



7. 全米中間価格

National Median Home Price ... Down 1% from one year ago

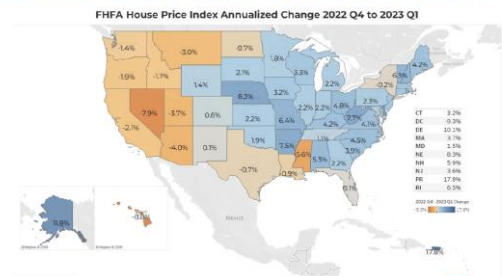


Source: NAR



8. 価格推移 (2023Q1 前期比)

Home Price Change in 2023 Q1 from prior quarter

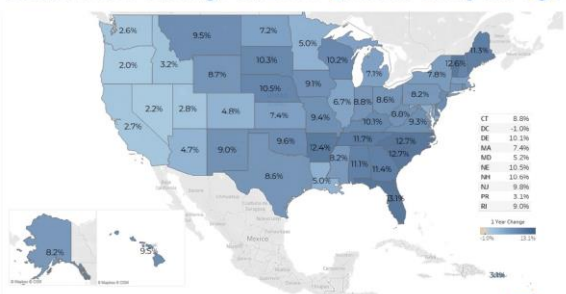


Source: NAR Analysis of FHFA data



9. 価格推移 (2023Q1 前年比)

Home Price Change in 2023 Q1 from one year ago

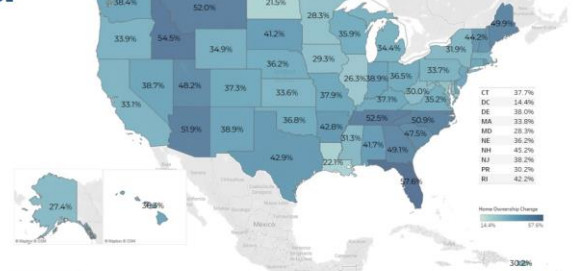


Source: NAR Analysis of FHFA data



10. 価格推移 (コロナ禍との比較)

Home Price Change from onset of COVID (2020 Q1 to 2023 Q1)



Source: NAR Analysis of FHFA data



(2) 米国不動産基礎知識と日米の違い

■全米不動産（リアルター）協会（NATIONAL ASSOCIATION OF REALTORS）

全米不動産協会（NAR／ナール＝NATIONAL ASSOCIATION OF REALTORS）は1908年5月12日にイリノイ州シカゴで設立された。同協会は国際的な不動産流通機構の促進を目的とした不動産取引法・情報交換システム・不動産流通促進における協約をヨーロッパ・アジア・アフリカ・南半球の57カ国と結んでおり、日本もその協約国の一つ。

全米不動産協会の会員を総称する「リアルター（REALTORS®）」は1949年に米国特許商標庁に登録され、同協会の会員のみが使用できる。

日本の不動産業界団体と異なり、不動産会社の経営者が加入するのではなく、エージェント（営業パーソン）、不動産業界関連者も加入している。現在は、不動産業界関係者の会員約100万人を抱える全米最大の業界団体となっており、政治的な発言力も強い。

【会員数の推移】 単位：人 （※2023年は6月時点の数字）

2008	1,197,529	2013	1,042,231	2018	1,359,208
2009	1,112,645	2014	1,099,102	2020	1,458,661
2010	1,066,658	2015	1,167,595	2021	1,559,537
2011	1,009,940	2016	1,233,704	2022	1,580,971
2012	999,824	2017	1,308,616	2023	1,566,354

■リアルター（REALTOR）

不動産業者全員をさす言葉ではなく、全米不動産（リアルター）協会の会員の総称。

免許をもっている不動産業者の約半数はこの協会に属しているので、この「REALTOR（リアルター）」のロゴや総称を名刺や広告に使うことができる。



■ライセンス制度

日本の宅建免許のイメージであるが、明らかに日本と違うのは営業活動を行うために「ライセンス＝免許」が必要なことである。連邦制などで、ライセンスの取得方法は州によって異なるが、ライセンスが無いと電話で物件概要の説明もできない。また制度内容も各州で異なり、その州のライセンスを所持していないとビジネスが出来ない。

カリフォルニア州の場合、営業（セールスエイジェント）ライセンスを取得するためには、以下のコースを修了することが必要（合計 135 時間、受講から 54 日間を費やす必要あり）。

- ・不動産原理コース：契約行為、不動産鑑定、金融など（45 時間）
- ・不動産実践コース：マーケティング、媒介契約、情報開示、PMなど（45 時間）
- ・不動産ファイナンスコース：レンダー（貸し手）やローンの種類、審査、抵当流れ、資金調達のオプションなど（45 時間）

その上で DRE（DEPARTMENT OF REAL ESTATE＝不動産局）の主催するライセンス試験に合格する必要がある。

また、ブローカーライセンス（経営者ライセンス）を取得するには、一定の営業経験（カリフォルニア州の場合は 4 年）と一定の教育水準があることが必要。DRE（不動産局）が一定の教育水準（例えば、4 年制大学の学位）に達していることを確認した上で、不動産ファイナンス、不動産の原則、エスクロー制度、不動産の法務、モーゲージローンの証券取引、融資、不動産管理、不動産鑑定評価などの単位をとり、その上で試験に合格する必要がある。

■コミッション（仲介手数料）

日本と異なり法定手数料というものは決められていないが、売買仲介の場合は一般的に物件価格の 5～6%。高額な商業用物件などの場合はこれよりも低いレートとなることが多い。

基本的に手数料は売主が支払い、買主は不要（但し、バイヤーズエージェントに対して特別に依頼をした場合を除く）。客付した業者は売主側（元付）業者と売主からいただいた手数料を分配する。

売り手市場の場合、客付けをしたエージェントは売主業者からの手数料分配は少なくなり（ゼロの場合もある）、買主から手数料いただくことを条件として仲介することもある。

賃貸仲介手数料は州によって異なる。NY の場合は年間賃料額の 15%、LA は日本と同様に賃料の 1 か月分が多いが、取り扱う物件などにより異なる。

■勤務形態とコミッション（仲介手数料）分配率

セールスエージェント（営業パーソン）には基本給はなく、多くの場合、ブローカー（不動産経営者）との間で、業務提携契約を締結する。要するに完全コミッション制である。

営業成績のいいエージェントの場合は、手数料分配率を7対3、8対2というように経営者との交渉によって上げていくが、最初は5：5からスタートすることが多い。

業務提携契約書の内容は会社によって異なるが、一般的には「ローカルコール（エリア内の電話）は無料、ロングディスタンスコール（長距離電話）は有料」、「名刺は個人負担」、「物件につける看板は〇枚までは無料だが、それを超えると1枚あたりいくら」、「名刺は実費」というように細かく規定されている。

経営者にとって大切な事は優秀なエージェントと業務提携契約を結ぶことなので、知名度の高いFCに入ることや、営業支援に役立つ不動産テックを導入することが求められる。そのうえで異業種や他の業界から営業センスのある人に声をかけ、トレーニングを提供する。

エージェントにとっては知名度が高い会社、良質なトレーニングや営業ツールを提供してくれる会社が魅力的である。営業成績のいいエージェントは他社から引き抜きの声がかかるので、最初は共同デスクで仕事をしていても、いい成績をあげエージェントには個室が用意されるなど待遇がよくなる。優秀なエージェントは自分で秘書や営業アシスタントを雇い、売買仲介で契約件数を200件～300件あげる人もいる。

■MLS（MULTIPLE LISTING SERVICE／マルチプル・リスティング・サービス）

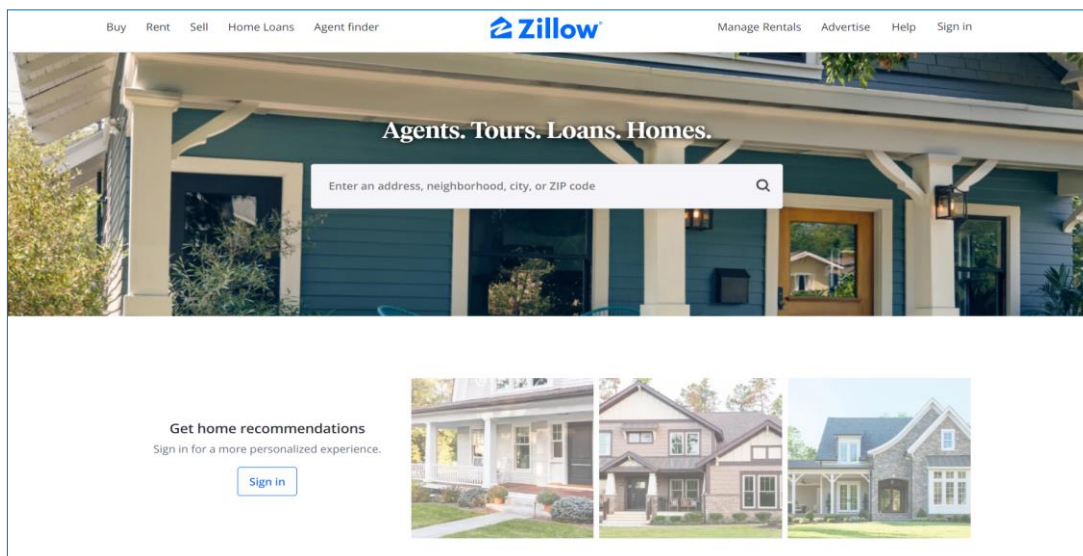
米国の不動産業界における流通機構。イメージとしては日本の指定流通機構（レインズ）だが、複数の物件写真、物件概要（間取り、部屋数、設備等の詳細）、コミッション分配率、内覧方法、過去の売買価格や売主のローン残債なども確認ができる。

日本は4つの流通機構（東日本、中部圏、近畿圏、西日本）に分かれているが、米国の流通機構は狭いエリア（郡単位／市単位）で分かれている。（2018年時点、1,148市部）

また、MLSにアクセス出来ないと仕事をする事がほぼ不可能となっており、エージェントの加入率はほぼ100%。MLSの情報が各ポータルサイトに掲載される仕組みとなっているため、消費者もほぼ同一の情報を閲覧することが出来る。

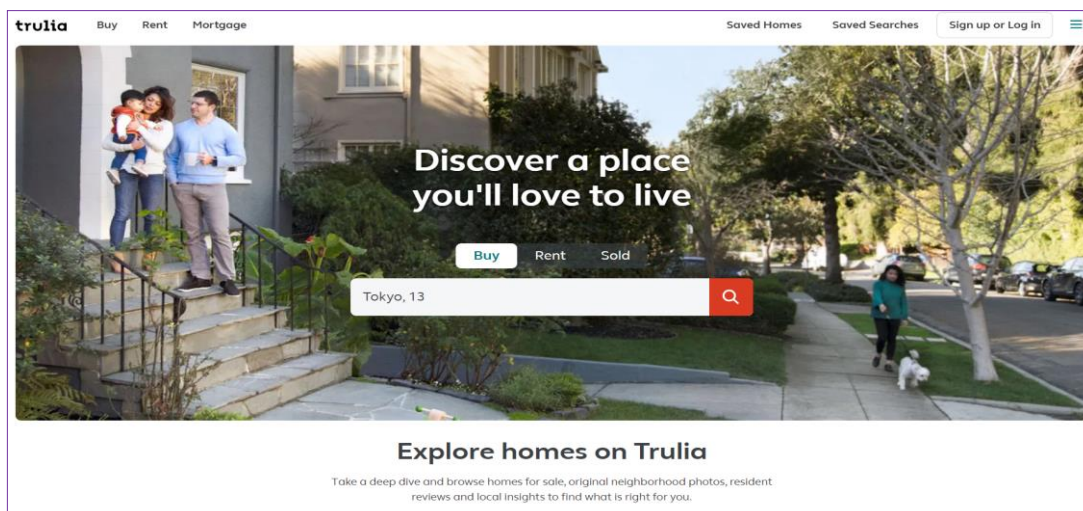
■代表的な不動産ポータルサイト

○ZILLOW.COM（ジロー・ドット・コム）



ZILLOWでは希望エリアの物件価格相場（賃料相場）を確認することで、収益物件の場合でもエリアごとに表面利回りの目安を確認できる。そのほか、物件ごとに、サイトが診断する想定物件価格の履歴が確認できる点もZILLOWの特徴。物件の想定価格の推移を確認することで、検討している物件（市場）が値上り（値下り）傾向にあるのか判断できますので、買主・売主双方にとって必要な情報が入手できる。

○TRULIA.COM（トゥルーリア・ドット・コム）



TRULIAの特徴としては物件情報はもちろんのこと、住み心地や学区などに関する口コミをエリアごとに閲覧できる点である。そのほか、物件周辺エリアの犯罪発生数が可視化（犯罪発生数に応じてエリアごとに色分け）された地図を確認できる。

■ホーム・インスペクション (HOME INSPECTION)

インスペクション[INSPECTION]とは、調査、検査、監査という意味。不動産業界においては「ホーム・インスペクション（建物調査）」を指す。物理的状態の検査からフィジカル・インスペクション[PHYSICAL INSPECTION]ともいわれる。

ホーム・インスペクション以外の代表的な調査業務として、地質調査のジオロジカル・インスペクション[GEOLOGICAL INSPECTION]、害虫調査の代表であるシロアリ調査のターミット・インスペクション[TERMITE INSPECTION]、カビから出る有害性の有無を確認するインスペクション、「有害な鉛入りのペンキ」が使用されているか否かなどを確認するインスペクションなどがある。

■ファイコ・スコア／クレジット・スコア (FICO SCORE／CREDIT SCORE)

ファイコ（クレジット）・スコアとはポイントによって人の信用をはかる指標。300 から850 点の間で決められ、多くの人は600～800 と言われている。スコアの全米平均は680 ほどで、720 以上であれば、住宅ローンなどで一番有利な金利で借りられる。ただし2009 年以降は金融危機のためにボーダーラインが上がり、750 程度のスコアが求められるようになった。このスコアはクレジットカードの支払い滞納、遅延などがあるとすぐに影響を受ける。賃貸の入居者審査にもこのスコアが利用されている。不動産実務の現場でも、社会保障番号と氏名が分かれば、ウェブ上で確認ができ、点数が低い人は、入居を断る、もしくは「敷金を多めにとる」、「前払い賃料を複数月分先払い」していただく特約の入った賃貸借契約の内容で入居していただくような対応をとる。費用はお客様負担で1回30ドル程度。

■サード・パーティー

米国では取引における業務の分業化が進んでおり、ブローカー、エージェント以外に、不動産仲介取引に関わる第三者が多く存在する。以下、それぞれの役割について解説する。

① エスクロー :

エスクローの語源は古いフランス語で「巻物」を意味する。土地や家の権利証はもともと紙に巻いて作られ、その巻物を表すエスクローという言葉がそのまま「権利証の移転を容易にする」意に用いられるようになった。米国では不動産手続きそのものをエスクロー・サービスといい、手続きを行う専門会社をエスクロー会社 (ESCROW COMPANY)、手続きを行う資格者を (ESCROW AGENT) という。

契約から決済までの間、手付金等金銭の授受や取引に関する重要書類を保管し、取引や契約の安全性と信頼を確保することを担う機関（州から認可を受けた民間会社）。主に米国西部に多く存在し、中部、東部の場合には弁護士がこのエスクロー・サービスを行っている。このサービスを利用している関係もあり、売主と買主が決済時に対面で会うことはほとんどない。

② タイトル・カンパニー：

タイトル・インシュアランス（不動産取引を保護するための権原保険）を販売している保険会社。タイトルとは、土地の所有権や抵当権、地上権などの権原のことを指す。対象物件の権原が無効ないしは瑕疵があったため損害が生じることになったときに、物件の譲受人（買主）は、この保険により損害に対する補償を受ける。日本では一般的ではないが、アメリカでは、売主はこの保険に入り引き渡し後のリスクをヘッジする。

タイトル・カンパニーは、不動産の権利関係、学区の状況、教育水準、周辺住民の人口構成や年収、過去の災害・水害の履歴など膨大なデータベースを保有している。このデータをもとに取り扱う物件の調査を行い、保険を提供するための調査を行う。

この会社のお得意様は売主を紹介してくれる不動産会社なので、不動産会社は物件調査において、必要なデータをこのタイトル・カンパニーから無償で提供を受けることができる。

③ モーゲージブローカー

モーゲージ（不動産ローン）の貸し手とはならず、不動産購入者と金融機関との間で顧客にあったローン商品を手数料をとって仲介する業者。この業務を行うためにはライセンスが必要。カリフォルニア州の場合は、不動産営業ライセンスを取得するとモーゲージブローカーの業務もできる。

④ ホーム・インスペクター

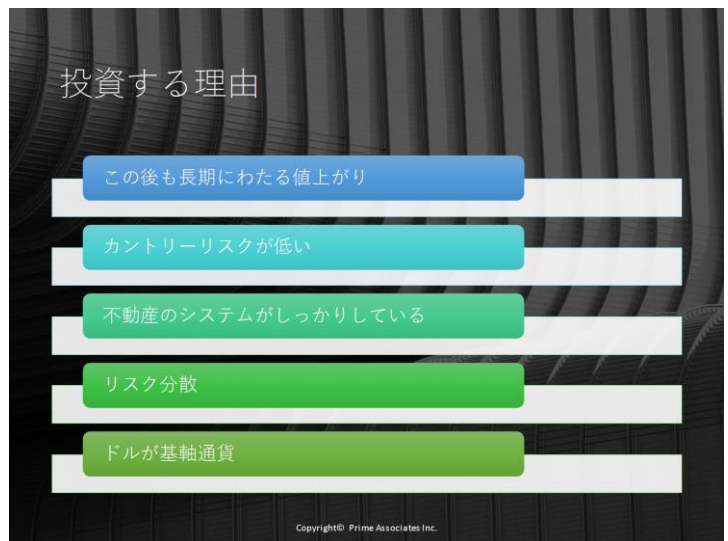
建物調査士のこと。アメリカでは中古住宅の取引でも9割以上はホーム・インスペクションが行われている。よって、このような専門会社が多い。日本における建物調査は、専門家である建築士などが中心になって行なうが、アメリカは住宅に関する専門技術者が建物の目視調査を行い、不動産仲介とは異なる利害関係のない第三者としての建築技術的な観点から判断する。費用は通常、買主が負担する。

3. 投資対象としての米国

アメリカ不動産投資は、多くの投資家にとって魅力的な選択肢であり、昨今では日本から米国不動産に投資する人も増えてきた。長年に渡り、実際に投資家の顧客を抱え、状況を見極めてきた才田氏より、米国不動産を投資対象としてどう見るか、今後の展望も含めて解説いただいた。また日本人が米国不動産投資を検討する際に陥りやすい間違っただけ考え方を、これまでの経験を踏まえて紹介いただいた。

<投資対象としての米国>

- ・人口増加（出生率＋移民）
- ・基軸通貨であるドル
- ・政治、外交、軍事力の強さ
- ・ルール作り
- ・豊富な資源
- ・多様な文化・変化に対する柔軟性
- ・個人社会
- ・特殊な才能を伸ばす教育制度



米国は上記に羅列したような強さが際立っており、中国やロシアの状況を鑑みても、一國でアメリカのようなパワーを持つ国は他にないと才田氏は語った。イノベーションが活発で、新しいものが生まれる国。クリエイターを輩出する独特の文化、教育が存在することが経済を支え、不動産価格の歴史的な推移をみても短期的な下落はあるにしても長期的には右肩上がりの傾向にあり、キャピタルゲインや家賃上昇が期待できる。

以下、これまで多くの日本人投資家と付き合いってきた中で、失敗に繋がる間違っただけ考え方をご紹介いただいた。日米では、社会構造、地政学、人種、人口動態、教育レベル、不動産取引の商習慣等、様々な面において違いがあるため、それらをきちんと理解して投資をする必要がある。また物件情報は容易に取得できる時代だが、専門家のコンサルを受けることが大切であり、エージェントの役割はそこにあると感じた。

<米国不動産投資で間違ってしまう要因>

- 間違い1：米国不動産を一つの対象として見る
- 間違い2：額面の投資効率で意思決定する

- 間違い3：交渉の際弁護士を立てる
- 間違い4：許認可を甘く見ている
- 間違い5：米国人は働かない
- 間違い6：値上がりが続くとバブルになる
- 間違い7：メイン銀行から融資を受ける
- 間違い8：土地が無限にある
- 間違い9：新築が良い
- 間違い10：古い物件は価値がない
- 間違い11：米国債の方が安全
- 間違い12：株式投資の方が良い
- 間違い13：ローンしたくない
- 間違い14：失敗を恐れる
- 間違い15：不動産にデジタルアプローチする

4. 賃貸・管理基礎講座

2日目の賃貸・管理基礎講座では、PRIME ASSOCIATES 社が実際経験した事例を取り上げ、そのケーススタディを参考に米国での賃貸管理の実態を学んだ。1960年代築のアパートでのアクシデント（長期に渡る水漏れ）における、テナントとの交渉や対処法は大変参考になった。考察として、1. 費用対効果が最重要、2. 法廷論争で勝てない、3. テナントに退去費用を支払い退去してもらう、4. 保健局や自治体へのクレームを避ける、5. テナントとのトラブルで売却できなくなる、6. オンサイトマネージャーの重要性、7. テナントのスクリーニングの重要さを学んだ。

キーポイント

- ・ テナントとのコミュニケーションはSOFT&HARD
- ・ 法律上ではテナントの権利が強い
- ・ 最低の修理はクレームを生む
- ・ 的確な判断
- ・ 迅速な対応
- ・ プロアクティブマネジメント
- ・ スクリーニング





5. エリア視察 バルボア・ペニンシュラ周辺の高級住宅地

電動ボートによってバルボア・ペニンシュラ周辺の高級住宅地を視察。

このエリアはカリフォルニアでも指折りの高級住宅地。物件価格は日本円で数億から数百億まで。ジョン・ウエイン、ニコラス・ケイジ、シンディ・ローパー等の有名人が住んでいたエリアでもある。半島や小さな島で構成されていて、場所によっては車乗り入れ不可、車ごとボードでないと入れないエリア、HOA（ホームオーナーズアソシエーション＝住宅所有者協会）の住民の許可がないと新規で購入できないエリアなどがあり、厳格なルールが決められている。

アメリカは西海岸と東海岸にしか海がないので、オーシャンビューの物件は高額で取引される。特に西海岸（カリフォルニア）は東海岸（マイアミ）と異なりハリケーンが来ないので、世界中の富裕層に人気がある。オーシャンビューの物件の中でも、クルーザーを停める桟橋がついているものとそうでないものがあり、大型のクルーザーが停泊できる桟橋がついている物件ほど高額で取引がなされる。アメリカの固定資産税評価額は日本と異なり、「購入価格＝評価額」という概念。よって、3億円の物件を購入すると、おおよそ1%の税率で毎年300万円の固定資産税がかかる。本当の意味での「富裕層」でないと維持が難しく、このエリアに物件を所有することはステータスにもなる。



6. 物件視察

2日間に渡って、賃貸アパート、高級賃貸アパート、新築分譲住宅の視察を行った。

(1) ニューポートビーチの賃貸アパート

Baywood Apartment Homes

1 Baywood Dr., Newport Beach, CA 92660

<https://www.irvinecompanyapartments.com/locations/orange-county/newport-beach/baywood.html>

築1972年の556戸からなるアパートメントコミュニティ。築年数が古いため天井高は低く、レトロなイメージが残るが、頻繁にリフォームはおこなわれており、設備面での見劣り感はない。視察した部屋は2BRのモデルルームでベッド、ソファ、その他家具でステージングがされていた。



賃料は1BRが838sqft(約23.5坪)で2,985ドル(約44.1万円)、2BRが1,167sqft(約32.8坪)で3,500ドル(約51.7万円)、3BRが1,389sqft(約39坪)で4,470ドル(約66.1万円)。年収1200万以上の方が入居するという。共用施設はプール、ジム、ビジネスセンター、BBQグリルなどが準備されている。



(2) ニューポートビーチの高級賃貸アパート

Villa Fashion Island Apartment Homes

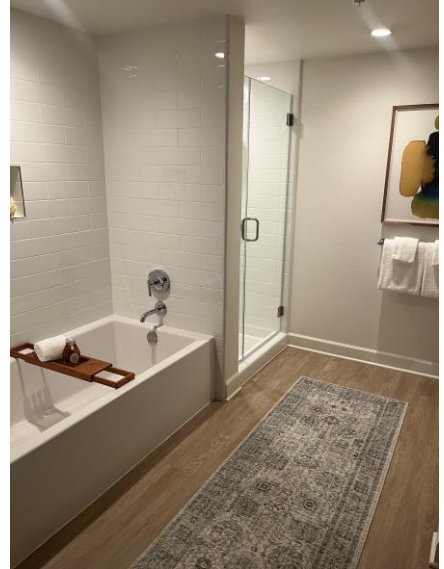
1000 San Joaquin Plz., Newport Beach, CA 92660

<https://www.irvinecompanyapartments.com/locations/orange-county/newport-beach/villas-fashion-island.html>

2016年に建設された524戸からなる高級賃貸アパート。16エーカー（19,586坪）の広大な土地には5つのプールと7棟のVILLAがそびえ立つ。共用ジムの他にも、屋外パター練習場や、スタバ、ドッグランも併設されている。



賃料は1BRが1,046sqft（約29.3坪）で5,820ドル（約86万円）、2BRが1,333sqft（約37.4坪）で6,625ドル（約98万円）、3BRが1,389sqft（約39坪）で7,575ドル（約112万円）。プロフェッショナルやリタイアした方、外国人などが入居するという。13戸のみオーシャンビューのお部屋があり、その賃料は\$9,000-16,000（約133-236万円）。視察時の空室率は4%。



(3) タスティンの新築分譲住宅

Tustin Legacy Cira by Brookfield

2124 Skylar Place, Tustin, CA 92782

<https://www.brookfieldresidential.com/new-homes/california/orange-county/tustin/the-landing-at-tustin-legacy/cira>

CIRA, LUNA, TERRA と 3 つのシリーズで総計 400 戸のコミュニティーからなる新築分譲住宅。9 軒以外は既に完売。視察した CIRA シリーズは、2,433-3,398sqft の 3-5BR で、価格帯は 1,300,000 ドルから 1,900,000 ドル（約 1 億 9 千万円-2 億 8 千万円）。スタイリッシュな生活空間を演出し、テクノロジーを駆使しエネルギー効率も上げている。出したらすぐに売れるといい、20%がキャッシュバイヤー。投資家でも 1 年間は住まないと貸し出せない規則となっている。



7. FIRST AMERICAN 訪問

(1) 会社の概要

First American Corporation は、1889 年にカリフォルニア州オレンジカウntyに設立された米国大手の金融サービス企業であり、不動産の決済サービスおよびタイトル保険を提供している。Fortune500 にも選ばれており、会社の評価額は 75 億ドル以上 (2021 年時点)、2 万人弱の従業員を誇る。

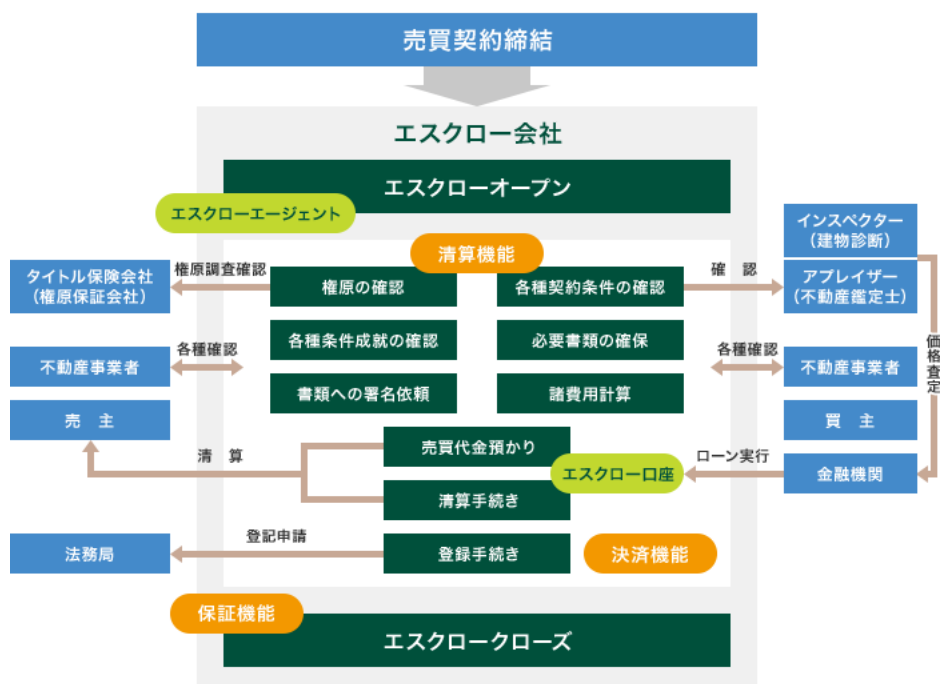
(2) エスクロービジネスとは

エスクロー (ESCROW) とは、第三者寄託という意味。エスクロー業務は、不動産取引・金融商品の金銭信託等の取引において、中立的な第三者が取引の事務、履行の確認および決済を行うことによって、取引の安全を図るための制度として、1947 年に米国の西海岸で誕生し、不動産取引決済に係る手続きを一括で行う専門サービスとして全米で普及・成長してきた。

米国では、売主と買主の売買契約後の取引事務・本人確認・契約条件の履行確認・取引決済までの手続きをワンストップでエスクロー会社が担っている。また、タイトル保険制度 (権原保険) も普及しており、取引決済手続きにかかわる売主の所有権に関し、その権原の範囲を保証している。

このように、米国ではエスクロー制度およびタイトル保険制度が、売主や買主等の消費者・不動産事業者・金融機関にとって、安全で確実な利便性の高いサービスとして利用されている。

(3) 米国のエスクローにおける一般的な業務



・権原（タイトル）とは、不動産の所有権のことであり、権原保険とは、その対象不動産の所有者が当該売主であることを保証する保険。

・米国のエスクロー会社（免許制）は、主に独立系の会社とタイトル保険会社（権原保険会社）の1部門（エスクロー部門）に大別される。

・実際の実務は、エスクロー会社内のエスクローエージェント（エスクローオフィサー）が対応する。

・エスクローの主な役割としては、売主、買主の間に入り、売買契約書で予め定められた、①各種契約条件（ホームインスペクションの実施結果、ローン承認結果、権原確認、その他売買契約上の条件）の確認とその条件成就（履行状況）の確認、②取引に必要な書類の確保および各種書類への署名依頼、③売買代金・諸費用の預かりとその清算手続き、④登記手続き（登記申請）がある。

（参照：<https://www.ea-j.jp/service/concept.html>）



8. 研修旅行を終えて

今回の視察を通じ、日本と米国の違いを多く学ぶことができた。米国では、人口が増え続ける上に、住宅を一生に一度の買い物とは考えず、ライフステージに合わせて5-7回程買い換えることが当たり前である。また最低賃金の水準の高さや、インフレ、金利政策といった経済的側面、教育制度等も日本と異なることを目の当たりにした。日本の少子高齢化や消費者の住宅購入に関する考え方を鑑みると、そもそも構造が違うため、米国のやり方をそのまま日本に輸入すればいいというわけでもないように思う。

また米国で不動産仲介をするにあたり欠かせないMLS(Multiple Listing Service)には、全ての売り物件の情報、売買履歴、成約価格、所有者情報、借入情報、修繕履歴等が掲載され、これらはPublic Record(公的記録)として消費者も見ることができ、取引の透明性や安全性が確立されている。しかし、日本においては、消費者が自らの物件に関する情報を公開することへの抵抗感が大きく、個人情報保護の観点においても、日本の文化や商習慣にあった最適な方法を見出す必要性があるように見受けられた。

情報がMLSからポータルサイトに連携される仕組みや、容易に市況分析ができるツール、電子契約等の米国で活用されている不動産テックは、MLSに集結されたビッグデータを基盤に成立しているように感じた。近年、日本においてもテクノロジーの導入は進んでいるように思うが、消費者へのサービスの効率性を向上させるものに偏っている傾向があり、米国のような物件の一覧性、取引の透明性を実現するようなシステムが出来てこそ、本当の意味での消費者の保護や満足度の向上、業界の生産性の向上が叶うものなのかもしれない。

日米を比較すると違いは多くあるが、既存住宅流通が盛んでテクノロジーの活用が進んでいる米国から、日本の不動産業界の更なる活性化や生産性の向上に繋がるヒントを学び、日本の業界にローカライズして取り入れる挑戦を続けていく必要があると考える。

最後に、今回の研修にご参加をいただいた皆様、研修や視察にあたり多大なるご協力を頂いたPrime Associates社の才田ご夫妻、高橋様、物件視察を快く受け入れてくださった現地の皆様、First American社の皆様には、多大なご尽力を頂き、この研修が実現したことをここに深く御礼申し上げます。