都市部は人口増加による賃料の高騰が続く

新築供給が追いつかず今後も在庫がひっ迫する見込み

アメリカ不動産事情

第123回　米国不動産投資セミナー

米国不動産コンサルタント
プロパティ・マネジャー
奥田　貞沖氏

4月中旬から一週間の日本滞在中、東京と大阪で米国不動産投資セミナーを3回ほど開催した。今回はロサンゼルスで物件管理会社を経営するマイク社長夫妻も同行しての出張となった。弁護士でもあるマイク氏には、実務を通じ法的視点からのプレゼンテーションも加えた。

築深物件でも賃料が上がる米国不動産

日本では一般に新築での売り出し価格が物件の最高値となり、それ以降は経年劣化もあり物件の市場価格が下落する。当然ながらアパートの賃料も同様に下落が続くことになり、正に新築志向の市場だ。

これに対して米国の都市部などでは一定のメンテナンスが物件に施され、適切な居住性が維持されれば賃料の上昇が続く。アパートなどの居住系賃貸市場では、新築物件の供給が追いつかない一方で、都市部では人口増加が続いている。特に西海岸の主要都市では、賃料の高騰が目立っており、供給物件の在庫逼迫（ひっぱく）が今後も予想される。

▶ロサンゼルス市近郊のパサデナ市内風景

中古物件市場では、自宅の場合はライフスタイル（家族構成）の変化、投資物件の場合では節税目的など、それぞれに物件の買い替え需要がある。こうした定期的な需要によって不動産市場での流動性が続いており、取引の活性化につながっている。

次いで多人種で構成される米国市場では、顧客のニードも多様化している。それ故に市場で求められる物件の特性も多様化しているが、不動産物件の選択では地域性などを精査した上での物件購入が重要となる。こうした不動産市場では必然的に共通の取り引きシステムが求められるが、米国ではエスクロー会社や権原保険会社など専門会社を利用した不動産取引のシステムが構築されている。

これによって公正な取引が可能となり、世界中から不動産資金が流入し続けている要因となっている。

一方で、日本の富裕層にとっては所得税や相続税など節税目的での米国不動産取得を目指す動きがある。日本での節税目的としては、木造住宅で22年を超す築深物件の場合、償却年数が4年で適用とすることが可能となる。これによって所得税での減税効果が期待できる。

定期借家契約下で居住権がない

物件管理会社を経営するマイク氏は、日常管理業務を通じて入居者との賃貸借契約やメンテナンス問題などに対応している。一方でカリフォルニア州弁護士としての同氏は、契約事項、とりわけ賃貸管理業務で発生する〝入居者の居座り行為〟は認められないと明言する。

この前提には、米国での賃貸借契約は定期借家契約が基本であり、契約期間を過ぎれば入居者は退出の義務を負うことになるからだ。日本では普通借家契約で発生する居住権など賃借人を優遇する〝借家法〟の適用は、米国では存在しない。

日本の契約行為では、契約内容を簡略化しトラブル発生時には関連法で対処する〝法律社会〟を基本とするのに対し、米国ではあくまでも契約当事者である家主と借家人の関係を第一とし、相互の権利と義務が公正、平等の原則で成立する旨とする〝契約社会〟が基本となっている。従って契約期間内での賃借人による中途解約に対しては、残存契約期間の賃料支払い義務を賃借人に求めることになる。

一方で、最近は人種差別などを厳しく規制している〝公正住宅法〟の施行で賃借人保護を目指した動きも出ている。所得格差の拡大など経済的要因を含め、家主に対する監視強化にもつながっており、不要な係争を回避するべく入居者に対する家主の対応のノウハウもアドバイスすることが多くなっているとのことだ。

△プロフィール▽
おくだ・さだおき
ロサンゼルス市立サウス・ウエスト大学卒業。在米36年で現在は米国市民。㈱ロサンゼルス・IDS㈱で事業用不動産の資産管理・運営、コンサルタント、売却業務に従事。米国AWDマネジメント㈱社長。共著「固定資産税を安くする法」（エヌピー出版）および「定期借家権実践ガイドブック」（清文社）、「プロパティ・マネジメント・マニュアル」（綜合ユニコム社）などがある。

トピックス　初訪日の米国人が見た日本

日本到着の翌日、マイク夫妻を知り合いがオフィスを構える高層ビルに案内し、そこから皇居の風景を一望させた。江戸城のたたずまいを残すその風景に、訪日前に知った日本の天皇制の歴史を重ねていたようだ。

その後マイク夫妻を伴って町中を散策する私に、丸の内界隈のどこかしこにもごみ一つ落ちていない清掃感に驚き、その理由を尋ねられた。一般に清掃業務などはビル管理会社や所轄の自治体が徹底したメンテナンスを実施していること、加えて日本人は隣接地の清掃も必要に応じて実施する。これを近隣への心遣いとしていると告げた。

日本滞在が５日目を迎えたマイク夫妻を囲んで７名余りで夕食をした折、マイク夫人が最初に白ワイを注文した。その後を受けたマイク氏からは、周りの注文を聞き終えると同じドリンクにしてくれとの返答があった。〝郷に入りては郷に従え〟であり、皆と同じにすることで相手の手間も省け、何より親近感が湧いてくるとのことだ。

かつてキャデラックやリンカーンなど大型車を好んだ大柄の米国人たちが、ここ数十年は日本製の中型車を積極的に購入している。車社会の米国では、マイカーの選択は結構なインパクトがある。しかし製品の利便性を優先し、その価値を客観的に評価する米国人の国民性は、称賛に値する。更に日本式顧客サービスへの意識を加えると、新たなビジネスチャンスにつながる。

書籍紹介

不動産投資初心者のための指南本

［新版］まずはアパート一棟、買いなさい！

著　石原博光氏

2010年に発売し５万部のヒットとなった不動産投資の入門書がリニューアルして再登場。1000万～2000万円の一棟アパートの選び方や管理会社の選定ポイントなど不動産投資初心者が知っておくべき具体的なコツを紹介している。新版となる本著では、近年の融資緩和傾向をふまえて各金融機関から融資を受けるためのノウハウを一新。時流に乗った知識が身に付く一冊だ。

ＳＢクリエイティブ
1500円（税別）

経験談から学べる投資テクニック

サラリーマンが手取年収1,200万円以上の豊かな人生を手に入れる不動産投資術

著　脇太氏

著者が不動産投資を始めてから３年半で手取りの年間家賃収入1200万円を得るまでに至った体験談とノウハウが書かれた一冊。不人気エリアでニーズを独占するマーケティング手法や、プレゼントキャンペーンで入居率を高める方法など、経験を交えたテクニックが紹介されている。失敗談も記載されており、初めて投資をする人にとって気を付けるべき点がわかりやすくまとまっている。

発行　セルバ出版
発売　創英社／三省堂書店
1500円（税別）

魅力ある賃貸物件で
オーナー様の満室経営をサポート！

ルネスマンション
入居者の２大不満である「収納」と「上階の音」を解決できる「ルネス工法」
98%だから高い入居率が誇れます!
入居者の不満を解消
床下収納活用例　普段使わない物をスッキリ収納できます
●ひな人形 ●クリスマスツリー ●扇風機 ●家電のダンボール箱 ●釣竿 ●子供のおもちゃ ●旅行用スーツケース ●ファンヒーター ●カー用品 etc...

Designer's 戸建て賃貸
ユニキューブ
unicube

賃貸でも戸建てに住む贅沢。安成工務店は、安定経営を目的に入居者様に喜ばれる賃貸住宅を追求いたしております。

merit to become an unicube owner
メリット①　賃貸でありながら、低コスト高性能住宅。
メリット②　入居者に人気の健康志向・快適性を実現。
メリット③　入居者ニーズを満たし、空室率が極めて低い。

新聞古紙からリサイクル生産されるセルロールファイバーを使用した、環境配慮断熱材施工「デコスドライ工法」。
断熱性　冬暖かく、夏涼しい快適空間。夏は屋外の熱の侵入を抑え、冬は室内の熱を逃しません。家の中の温度差がなく、快適な住環境となります。
調湿性　結露を防ぎ、家の寿命を延ばす。木質繊維セルロールファイバーの吸放湿性が適度な湿度をもたらし、結露を防ぎ、建物の寿命を延ばします。
防音性　騒音を抑え、快適環境を創る。防音（吸音）材としても高性能で、日常生活の音、室内からもれるプライベート音を抑えます。
無結露20年保証　デコスドライ工法のセルロールファイバー素材内部に結露が発生しないことを20年間保証します。

満室経営のパートナー
株式会社 安成工務店
YASUNARI CO.,LTD.
tel.092-433-1177
安成　ルネス　検索　安成　建築　検索
［福岡建築事業部］〒812-0015 福岡県福岡市博多区山王２丁目1-16