

報告に先立ちまして、今回このような素晴らしい研修に参加させて頂き、誠にありがとうございました。

研修期間中、ご協力いただきました皆様に深く感謝致します。

以下に研修の報告を致します。

【1日目】米国不動産売買についての基礎講座及び売り物件・賃貸物件観察

日本との違いについては、ライセンス制度・エスクローやタイトルカンパニーの存在・フィジカルインスペクションやディスクロージャー等様々な違いがあり、多民族国家ならではの『常識』にも違いがあり、トラブル防止やトラブル発生した場合の責任の所在を判明しやすくする仕組みについての必要性を感じました。

まずライセンス制度については、不動産会社を経営するためのプローカーライセンスと不動産業の営業をするためのセールスライセンスの2種類があります。この点については、日本で言うところの『宅地建物取引主任者』がなければ不動産売買に関わる業務が米国ではできず、また州毎にライセンスの取得が必要になるため、州をまたがって業務を行なう場合はそれぞれの州のライセンスが必要となります。ちなみに日本では一つの事務所において、業務に従事する者5名に1名以上の割合で設置しなければならないとありますが、全ての社員・従事者が『宅地建物取引主任者』である必要はありません。

この点についてはライセンスがなければ専門的な知識をもった不動産業のプロとして認められず、ライセンスが剥奪されれば不動産業務に従事できないため、責任ある言動や行動を求められ、常に法令遵守を意識する必要があります。

エスクローについては、不動産取引に関わる第三者機関（動産取引も含む）で金銭の授受や契約書類の代行や銀行などとの連絡業務も行い、不動産取引が円滑且つ安全に行われるようになれた制度とのことでした。エスクロー会社への手数料は取引金額の5%程度とのことで、大半の州で導入されているそうです。

（全米50州の内、42～43州で導入）

日本ではこのような制度ではなく、不動産会社が手付金を預り、銀行とのやりとりも行うため、もしも取引上で事故が起こってしまった場合には、宅地建物取引業者が損害を賠償しなくてはなりません。そのため事故に備えて、営業保証金を主たる事務所の最寄りの供託所に供託する必要があります。

供託しなくてならない営業保証金は下記の通りです。

- (1) 主たる事務所につき 1,000 万円
- (2) その他の事務所毎に 500 万円

但し、国土交通大臣が指定した全国宅地建物取引業保証協会へ加入した上で、全国宅地建物取引業保証協会に弁済業務保証金を納付する制度を利用した場合は、下記の納付金額となります。

- (1) 主たる事務所につき 60 万円
- (2) その他の事務所毎に 30 万円

日本との大きな違いは、不動産会社設立時に営業保証金の様な大金を必要としない代わりに、取引毎にエスクローを利用し都度手数料を支払う点かと思われます。

タイトルカンパニーについては、保険会社が保険加入のために物件に関する瑕疵や抵当権、以前の売買情報（取引価格や売主・買主の情報）を無料提供し、上記の情報以外にも地域の人種構成や住民の所得水準、犯罪の発生率も提供してくれるとのことです。

日本では個人情報保護法の対象になるような情報についても公開しているため、購入する際に過去の情報が隠蔽しにくい仕組みになっています。

フィジカルインスペクションについては、契約直後に買い手が専門の検査士に建物診断を依頼し、基礎・外装・屋根・水周り・電気・ガス・エアコン・給湯器等の調査することです。結果は売り手にも報告され、買い手は売り手に検査結果で判明した内容の修理の要求や契約のキャンセルをすることができるとのことです。

費用は分譲マンションで 250～400 ドル、戸建で 350～500 ドルとのことです。米国では購入物件に一生涯住み続けることが稀なようで、6～8 年程度の保有でも長期間の不動産保有とみなされるため、日本のように一生に一度の買物という感覚ではないとのことです。そのため日本のように売買締結後に隠れた瑕疵の存在が発覚した場合の瑕疵担保責任ではなく、購入時に調査や検査をすることにより、後々のトラブルを未然に防ぐ仕組みが一般的になっているとのことです。

ディスクロージャーについては、日本の言うところの『重要事項説明』のことですが、米国のディスクロージャー（重要事項説明）は 200 ページ以上にもなるそうで、騒音や最近近くであった犯罪に至るまで売り手や売り手側の不動産エージェントに通知義務を負わせて、買い手側が購入後に不利益が及ばないよう正在しているとのことです。

《視察①》

売り物件については、100万ドル～300万ドルの高級物件を見せてもらいましたが、全ての物件に入居後のイメージが湧くように家具や小物の設置をする『ステージング』がされており、『ステージング』を専門で行う会社もあるとのことでした。色合いや設置する個数なども計算して設置されており、イメージ戦略により顧客の購買意欲をあげることが重要とのことでした。

賃貸物件については、ロサンゼルスの一般的な賃貸住宅（月額1,300ドル～1,500ドル）から高級賃貸住宅（月額8,000ドル超）を視察しました。

日本との違いは、案内するスタッフや契約締結のスタッフが現地おり、200戸程度の戸数から現地スタッフがいるため、苦情対応やリクエスト対応も迅速に対応できるように思われます。

【2日目】米国賃貸管理についての基礎講座及び不動産会社視察

2日目は賃貸仲介業務や管理業務についての基礎口座でしたが、全体的な流れは特に日本と変わらないような印象を受けました。

但し日本と違い、賃貸仲介業者が利益を上げ、事業として成立することは難しいようです。

入居審査（信用調査）については、クレジットレポートのFICOスコアという数値で判断されるため、クレジットカードの使用状況が重要とのことでした。FICOスコア（850点満点）が680～700点以上でないと望む物件を契約できない場合もあるそうで、FICOスコアは日頃のクレジットカードの使用状況や滞納日数などから決定されるため、現金取引ではなくクレジットカードを利用し自分でFICOスコアを高める必要性があるそうです。

又、日本でいうところの滞納保証をする会社はないようで、1～2ヶ月の滞納で保安官による追出しが認められているとのことです。

賃貸借契約については大きな違いがあり、米国の場合は契約時に6ヶ月又は1年間の賃貸借期間を設定し、期間満了後は1ヶ月毎の定期借家契約に移行することです。取決めにより賃貸借期間を延期することも可能とのことですが、入居者都合による途中解約については、新入居者が決まるまで借主が賃料を支払い続ける必要があるそうです。

日本の賃貸借契約に比べ、オーナー権利の保護が認められている点が大きな違いと思われます。

《視察②》

不動産会社視察については、RE/MAX Real Estate Specialists という不動産売買会社を視察しました。今回の研修の講師をしていただいたジャックさんが、以前勤務されていたため企業とのことでした。営業社員は約 50 名とのことでしたが、こちらに勤務するためには 200 万ドル程度の販売実績が必要とのことで、給料は完全歩合制のことです。又、デスク使用料が月額 800 ドル程必要なため、売上を作れない社員は退社せざるを得ないようです。

売買手数料について買主は支払う必要はなく、売主が売主側の不動産会社に 3%・買主側の不動産会社に 3% 支払うことですが、インターネットの普及により買主側の不動産会社の存在意義が薄れていますので、売り物件の情報を如何に仕入れるかが重要になるそうで、その点は日本と同様との印象を受けました。

今回の研修で感じた点は、方法や仕組みが日本と違うのは当然ですが、日本と比べて非常にシステム化されていることです。それぞれの分野で専門家があり、事前の調査や説明を詳細に行なうことでトラブルを未然に防ぐことは学ぶべき点だと感じました。一人の社員や一企業が不動産業務の大半を行うのではなく、分野毎のスペシャリストになることにより、今抱えている業務の問題点を解決できる糸口になるのではないかと思います。