

# 不動産コンサルティングに 関わる海外調査

報告書

2013年3月

公益財団法人 不動産流通近代化センター



# はじめに

平成 24 年は、不動産コンサルティング技能登録制度発足 20 年の節目の年にあたり、これを機に名称を「公認不動産コンサルティングマスター」へ変更し、受験資格の拡大、更新制度の見直し等を行った。同時に、世界各国の不動産コンサルティング事情、教育制度の実態についての最新情報の蓄積を図り、今後の我が国の不動産コンサルティングの発展に向け、当センターに求められる役割を展望したいと考えた。

本報告書は、以上の趣旨を踏まえ、下記概要にて実施した調査の成果を取りまとめたものである。

## 【調査概要】

### 1. 目的

- (1) 海外各国の不動産業態と日本との相違点、不動産流通の仕組み、不動産流通業に必要な資格、制度に取り込める項目、不動産流通業に対する行政の関与などを把握する。
- (2) 上記の調査の中で、今後の不動産コンサルティング技能登録事業において、当資格の位置づけの向上を目的としたコンサルティング業務の実態調査および当制度に取り込める項目・ビジネス形態等の調査を行う。
- (3) 調査結果は今後の不動産コンサルティング技能登録事業の方向性検討に活かすものとする。調査結果は報告書として取り纏め、広く周知する。

### 2. 調査対象国

アメリカ（ロサンゼルス・ラスベガス・ニューヨーク・ハワイ）・イギリス・ドイツ・台湾・上海・シンガポール・韓国

### 3. 調査方法

既存文献を収集し、各国別に調査事項の内容を整理し、不明分を現地調査にて補完する。

## 【調査体制】

- ・全体統括： 明海大学中城康彦教授
- ・エリア統括 欧米： (株)ニッセイ基礎研究所 篠原二三夫室長  
アジア： 日本大学周藤利一教授（肩書は当時）
- ・調査項目と方法： 主に既存資料中心の調査の後、現地調査を通じて調査事項を確認し、併せて現地不動産の視察、現地業界団体等とのミーティングを行う。

①各国の不動産市場の動向	(株)ニッセイ基礎研究所(一般状況、住宅市場の現状等)	
②各国の不動産関係制度	韓国(ソウル)、台湾(台北)、中国(上海)、シンガポールの4カ国4都市を調査。	日本大学周藤利一教授 アジア各国の現地調査に参加。主に各国の不動産関係制度、業界団体、仲介業の資格・開業・研修制度、不動産コンサルティング・ビジネスの状況について調査を担当。特に韓国(ソウル)の取引の仕組み、シンガポールにつき詳しく調査。
③不動産流通団体等と資格・研修制度		
④不動産コンサルティング・ビジネスの現状と今後	アメリカ(ニューヨーク、ロサンゼルス、ホノルル)、ドイツ(デュッセルドルフ)、台湾(台北)、中国(上海)、シンガポールの7拠点にて調査。	スターツ・コーポレーション株式会社 主に7拠点の住宅取引の仕組みと業界団体、資格・開業・研修制度について調査を担当。また、現地事務所を通じて、現在の市況について情報を提供すると共に、7拠点で物件視察に協力。
	アメリカ(ニューヨーク、ワシントンDC、ロサンゼルス、ラスベガス、ホノルル)、イギリス(ロンドン)、ドイツ(ベルリン、デュッセルドルフ)の3カ国8都市を調査。	(株)ニッセイ基礎研究所 欧米各国の現地調査に参加。主に各国の不動産関係制度、業界団体、仲介業の資格・開業・研修制度、不動産コンサルティング・ビジネスの状況について調査を担当。ワシントンDCとロンドン、ベルリンの物件視察に協力。加えてアジア各国を含めて追加調査と全体のまとめを担当。

現地調査においては、不動産流通業に必要な資格、人材育成・能力開発の仕組みの調査に加え、現地の流通物件視察も精力的に行った。税制の違い等のため、我が国で行われている「相続コンサル」はあまり行われていなかったが、各国とも様々なコンサルティングを行うことにより、顧客の信頼を掴む努力を行い、多くの場合は仲介手数料の形でフィーを収受している。

本調査が、不動産業界、不動産コンサルティングマスターの方に対し、ビジネスチャンスのヒントを提供できれば幸であり、当センターも更なる教育研修システムの充実を図り、不動産コンサルティングの発展に尽力していきたい。

最後に、中城教授、周藤教授、篠原氏、スターツ・コーポレーション株式会社の皆様をはじめ、現地でご協力いただいた沢山の方々に心からの御礼を申し上げます。

平成 25 年 3 月

公益財団法人 不動産流通近代化センター

# 目次

## はじめに

### I－調査目的と内容

01 調査目的と内容 .....	3
02 海外調査の実施状況 .....	5

### II－各国の不動産市場・制度・不動産業

01 一般・経済状況 .....	11
02 不動産市場の動向 .....	41
03 各国の不動産関連制度 .....	185
04 不動産関連業の動向 .....	224

### III－不動産流通の仕組みと市場関係者

01 不動産流通の仕組み .....	233
02 不動産仲介業者と市場関係者 .....	269

### IV－不動産流通団体等と資格・研修制度

01 代表的な不動産流通団体等 .....	287
02 不動産流通業の資格・研修制度 .....	298

### V－不動産コンサルティング・ビジネスの今後の展開

01 不動産コンサルティング・ビジネスの現状 .....	329
02 不動産コンサルティング・ビジネスの今後 .....	337

## むすびにかえて～不動産コンサルティングの発展に向けて～

### (参考資料)

■シンガポール： 不動産仲介業法 2010 年（抄訳） .....	345
■韓国： 不動産コンサルティング講習テキスト事例 .....	353





## Ⅰ 一 調査目的と内容



# 01 調査目的と内容

## 1—調査目的

- わが国の不動産投資市場は、バブル崩壊以降、長期にわたる景気低迷や資産デフレによって、厳しい環境下に置かれてきた。米国の住宅バブル崩壊、リーマンショックなどの余波を受けて、欧州各国市場も低迷し、成長著しいアジア市場においても投資にあたっては慎重にならざるを得ない状況が続いてきた。しかしながら、ここにきて、ようやくわが国や各国市場において、市場回復に向けた明るい兆しがみえはじめており、再び不動産投資機会が訪れることが期待される。
- このような状況において、既に各国の不動産投資市場では、不動産取引が従来以上に活発に行われ始めており、わが国の中堅投資家層にも、金融資産を代替する不動産投資への需要が高まりつつある。各国においても、金融投資においてはソブリンリスクへの懸念が高まり、相対的に長期的には底堅い収益を生む不動産投資への関心がこれまで以上に高まっている。
- 本調査は、主要各国における最新不動産投資環境を調べるとともに、わが国の中堅投資家層に対し、居住用物件を中心とした投資機会を斡旋する不動産コンサルタントの技能と知識を一層高めていくことを目的に、海外各国の住宅流通の仕組み、流通業の現状、流通業に必要な資格・開業要件などを調査・把握しようとしたものである。
- これらの調査では、今後の「公認不動産コンサルティングマスター」制度の運営において、当資格の位置づけの向上を目的とした各国におけるコンサルティング業務の実態調査および当制度に取り込める項目・ビジネス形態等の調査も同時に行うものとした。

## 2—調査対象国（都市）

- 調査対象国（都市）は次の通りである。
  - アメリカ（ニューヨーク、ワシントン DC、ロサンゼルス、ラスベガス、ハワイ）
  - イギリス（ロンドン）
  - ドイツ（デュッセルドルフ、ベルリン）
  - シンガポール
  - 台湾（台北）
  - 中国（上海）
  - 韓国（ソウル）

## 3—調査内容と方法

- 本調査では、既存文献と各国ウェブサイト及び現地調査を通じて情報収集を行い、報告書をまとめた。調査内容は次の通りである。

### 1 | 各国市場と不動産業

- ①各国のプロフィール
- ②各国の不動産市場動向
- ③各国の不動産関連政策
- ④不動産関連業の実態

### 2 | 不動産流通の仕組み

- ①不動産流通の全体像
- ②不動産取引・投資手続きにおける仲介業・専門業

### 3 | 不動産流通業の現状

- ①不動産流通業の現状
- ②不動産流通業の開業と継続要件
- ③業界団体の実態と役割

### 4 | 各国における不動産コンサルティング・ビジネス

- ①不動産コンサルティング・ビジネスの現状
- ②コンサルティング業務事例

### 5 | 不動産コンサルティング制度の新展開に向けて

- ①各国のコンサルティング・ビジネスの特徴
- ②日本への導入可能性
- ③新たな国際連携の可能性

## 02 海外調査の実施状況

### 1—調査スケジュール

- 本調査は平成 24 年 9 月から開始したが、より詳しく現地事情を調べるために、次のように、平成 25 年 1～3 月にかけて、計 6 回に分けて現地調査を実施した。
- 各国調査は不動産流通近代化センター職員が分担し、アジア調査には日本大学経済学部の周藤利一教授（当時）、欧米調査はニッセイ基礎研究所土地住宅政策室の篠原二三夫室長が同行した。

#### 1 | 欧米調査

①調査 1：アメリカ（ロサンゼルス・ラスベガス・ホノルル）

2013 年 2 月 10 日（日）～2 月 15 日（金） 計 6 日間

②調査 2：アメリカ（ニューヨーク・ワシントン DC）、イギリス（ロンドン）、ドイツ（デュッセルドルフ・ベルリン）

2013 年 2 月 27 日（水）～3 月 10 日（木） 計 12 日間

#### 2 | アジア調査

①調査 3：シンガポール 2013 年 1 月 20 日（日）～ 1 月 23 日（水） 計 4 日間

②調査 4：台湾（台北） 2013 年 1 月 27 日（日）～ 1 月 29 日（火） 計 3 日間

③調査 5：中国（上海） 2013 年 2 月 21 日（木）～ 2 月 23 日（土） 計 3 日間

④調査 6：韓国（ソウル） 2013 年 2 月 27 日（水）～ 3 月 1 日（金） 計 3 日間

### 2—現地における面談先

#### 1 | 欧米調査

①調査 1：アメリカ（ロサンゼルス・ラスベガス・ホノルル）

2 月 10 日（日） 15:45 成田発・同日 08:45 ロサンゼルス着

11:45 ロサンゼルス発・12:58 ラスベガス着

●Sanwa Enterprise, Inc. 藤本章氏と打ち合わせ

●RSVP 社 Ms Tomoe Tajima 氏（Realtor）と面談、市内物件視察を実施（p.105～）。

2 月 11 日（月） 13:45 ラスベガス発・14:54 ロサンゼルス着

●Bank of the West, Mr. Hidemi Noguchi, Vice President と面談

●McIntire Real Estate 訪問、Mr. Joshua W. McIntire 及び Ms Alice

- Fujimoto と面談、Pasadena の物件を視察 (p.81～)
- 2月12日(火) ● スターツ・パシフィック社訪問、丸尾智子氏と面談、物件視察 (p.71～)。  
● カリフォルニア・リアルター協会 (California Association of Realtors: CAR) 訪問、Mr. Oscar Wei, Senior Research Analyst 及び Ms Fatima Sogueco, Senior Software Product Coordinator と面談
- 2月13日(水) 08:40 ロサンゼルス発・12:40 ホノルル着  
● スターツ・インターナショナル・ハワイ社代表、畑華子氏と面談  
市内コンドミニアム物件を視察 (p.112～)  
● Fidelity National Title & Escrow of Hawaii 社、Ms Izumi Sawa, Assistant Vice President, Escrow Officer 及び Ms. Alicia Kinoshita, Escrow Coordinator / Sales Associate と面談
- 2月14日(木) 10:25 ホノルル発
- 2月15日(金) 15:25 成田着
- ②調査2 : アメリカ (ニューヨーク・ワシントン DC)、イギリス (ロンドン)、ドイツ (デュッセルドルフ・ベルリン)
- 2月27日(水) 11:00 成田発・同日 09:30 ニューヨーク着  
● スターツ・ニューヨーク・リアルティ社、植木邦夫氏 (国際事業部営業企画室室長、ニューヨーク担当) 及び山本紗帆氏、Sales Assistant と面談、マンハッタンの物件を視察 (p.55～)
- 2月28日(木) ニューヨーク 10:00 発ワシントン DC12:45 着 (AMTRAK 利用)  
● 全米リアルター協会 (National Association of Realtor) 訪問、Dr. Jed Smith, Managing Director, Quantitative Research 及び Ms Scholastica (Gay) D. Cororaton, Research Economist と面談
- 3月1日(金) ● 佐藤ロミ氏 (Realtor) 案内により DC 市内の物件を視察 (p.59～)  
18:40 ダレス DC 発
- 3月2日(土) 06:55 ロンドン着  
● ロンドン市内西部テムズ河岸、Fullham Reach の再開発物件 (コンドミニアム) 及び市内三菱地所の再開発物件 (オフィス・商業施設・コンド等複合開発) 等視察 (p.128～)。
- 3月3日(日) ● 市内・周辺部視察
- 3月4日(月) ● Urban Research Mr. David Hutchinson 同行 (4日及び5日)  
● 英国王立チャータード・サーベイヤーズ協会 (Royal Institution of Chartered Surveyor: RICS) 訪問、Mr. Peter King, Global Residential Director と面談  
● Savills (不動産業者) 訪問、Ms Yolande Barnes, the Head of Savills World Research 及び Mr. Paul Tostevin, Associate, Residential Research, Ms Lucy Greenwood, Analyst, Residential Research と面談  
● Cluttons LLP (不動産業者) 訪問、Mr. Bill Siegle, the Senior Partner 及び Mr. RossOwen, Chief Executive and the Head of the Investment & Fund Management team、Mr. James Hyman, Partner, Residential

Sales, Mr. Malcolm Chumbley, the Head of the UK Development Agency と面談

- 3月5日(火) 12:40 ロンドン発・15:00 デュッセルドルフ着
- スターツ・ドイツ会社訪問、岡田敦所長及び太田利奈氏、斉藤愛一郎氏と面談
- 3月6日(水) 10:30 デュッセルドルフ発・11:40 ベルリン着
- Engel & Völkers (不動産業者) 訪問、Ms Anne Riney, Office Manager と面談、同社案内により市内投資物件を視察 (p.139～)
- 3月7日(木) ● ドイツ不動産連盟 (IVD Bundesverband) 訪問、Ms Sun Jensch, IVD 連邦事業部長 (Bundesgeschäftsführerin) 及び Center for Real Estate Studies, Mr. Peter Biegler 氏と面談
- 15:05 ベルリン発・16:30 ウィーン着
- 3月8日(金) ● ウィーン市内視察
- 3月9日(土) 13:10 ウィーン発
- 3月10日(日) 08:25 成田着

## 2 | アジア調査

### ①調査3：シンガポール

- 1月20日(日) 成田発・シンガポール着
- 1月21日(月) ● スターツシンガポール訪問、井上真弓代表と面談、物件視察 (p.149～)
- The Institute of Estate Agents (IEA)訪問、Mr. Jeff Foo, President Chairman, International Affairs 及び Ms Wong Treacey, Executive Director と面談
- 1月22日(火) ● Jpore Estate Pte Ltd 訪問、高橋一匡氏 Senior Marketing Director、小引順子氏 Sales Manager と面談
- Singapore Accredited Estate Agencies (SAEA) 訪問、Mr. Sunny Lee, Chief Executive Officer と面談
- 1月23日(水) シンガポール発・成田着

### ②調査4：台湾(台北)

- 1月27日(日) 10:45 羽田発・11:30 台北着、市内視察
- 1月28日(月) ● 台北市不動産仲介經紀商業同業公會訪問、理事長、郭子立氏、公共關係委員会主任委員、張欣民氏、副總幹事、許秀如氏と面談
- スターツ台湾社訪問、総経理、金井由起子氏、副総経理、桜井俊平氏、日系営業部、沈暉燁氏と面談、物件視察 (p.159～)
- 1月29日(火) ● 市内視察(台北101他)
- 16:00 台北発・19:50 羽田着

### ③調査5：中国(上海)

- 2月21日(木) 09:15 羽田発・11:45 上海着、市内視察
- 2月22日(金) ● スターツ・コーポレーション上海支店訪問、中国統括執行役員、松田茂之

氏、法人営業部、沈剛氏、社宅代行部、矢野数馬氏と面談、物件視察  
(p.70～)

- 上海市房地產經紀行業協會訪問、常務副会長、方晨 (Fang Chen) 氏、副秘書長、孟昭国 (Meng Zhaoguo) 氏、主任、楊玲娟 (Yang Ling Juan) 氏と面談

2月23日(土) ● 市内・物件視察  
13:05 上海発・16:45 羽田着

#### ④調査6：韓国(ソウル)

2月27日(水) 09:45 羽田発・12:15 金浦着

- カンナム不動産コンサルティング訪問、ナム・ジョンウ社長と面談
- 崇実サイバー大学、金学煥(キム・ハクファン)教授動向(27日及び28日)

2月28日(木) ● 韓国公認仲介士協会訪問、李会長、チュ教育部長、パク秘書室長、チェ研究課長と面談

- レオパレス 21 訪問、西片海外営業部長他と面談

3月1日(金) 16:30 金浦発・18:35 羽田着



## II – 各国の不動産市場・制度・ 不動産業



# 01 一般・経済状況

- 調査対象国（都市）の調査課題に取り組むにあたり、一般状況や経済状況は次の通りである。

## 1—アメリカ

### 1 | 一般状況

- ①国土面積： 9,826,675 km<sup>2</sup>、河川・湖沼等：664,709 km<sup>2</sup>（6.8%）
- ②土地利用： 耕地 18.0%、林野 0.2%、その他 81.8%



- ③人口（人）／伸び率（％）： 2010年4月1日／2010年4月1日～2011年7月1日
  - 総人口： 308,745,538人／0.9%
  - ニューヨーク市： 8,175,133人／0.6%  
ニューヨーク州： 19,378,102人／0.9%（中心市よりも州の増加率が高い）
  - ワシントンDC： 601,723人／2.9%（人口増加が著しい）
  - ロサンゼルス市： 3,792,621人／0.7%  
カリフォルニア州： 37,253,956人／1.2%（中心市よりも州の増加率が高い）
  - ラスベガス市： 583,756人／1.0%（ネバダ州全体にくらべ増加率は高い）  
ネバダ州： 2,700,551人／0.7%
  - ホノルル市： 337,256人／1.1%  
ハワイ州： 1,360,301人／1.3%
- ④人口密度： 32.0人／km<sup>2</sup>（2010年）
- ⑤65歳以上人口比： 13.1%（2010年）
- ⑥15歳未満人口比： 20.1%（2010年）

- ⑦中位年齢： 37.1 歳
- ⑧総世帯数： 117,538 千世帯 (2010 年)
- ⑨平均世帯人員： 2.6 人/世帯 (2010 年)
- ⑩死亡率： 8.40 人/千人 (2012 年推計)
- ⑪合計特殊出生率： 2.06 (2012 年推定)
- ⑫純移民数： 3.62 人/千人 (2012 年推計) ※年間 100 万人超
- ⑬人種構成： 白人 80.0%、黒人 12.9%、アジア人 4.4%原住民他 1.2%、その他 1.61% (2007 年推定)
- ⑭宗教構成： プロテスタント 51.3%、カトリック 23.9%、モルモン 1.7%、その他キリスト教 1.6%、ユダヤ教 1.7%、仏教 0.7%、回教 0.6%、その他 14.6%、無信仰 4% (2007 年推定)
- ⑮在留邦人数： アメリカ全域： 397,937 人 (2011 年 10 月 1 日現在、前年比+2.44%) (ランキング)
1. ロサンゼルス都市圏： 70,629 人 (前年比+1.73%)
  2. ニューヨーク都市圏： 54,885 人 (前年比▲4.43%)
  3. サンフランシスコ： 16,565 人 (前年比▲0.13%)
  4. サンディエゴ： 14,979 人 (前年比+1.45%)
  5. サンノゼ： 13,023 人 (前年比▲0.59%)
  6. ホノルル： 12,963 人 (前年比+4.05%)
- (参考) ラスベガス： 1,717 人 (長期滞在者と合計で前年比+4.94%)  
 ネバダ州： 1,971 人 (長期滞在者と合計で前年比+3.51%)
- (参考) ワシントン DC： 231 人 (前年比+6.45%)  
 メリーランド州： 4,930
- ⑯長期邦人滞在者： アメリカ全域： 241,910 人 (2011 年 10 月 1 日現在、前年比+0.67%) (ランキング)
1. ロサンゼルス都市圏： 43,507 人 (前年比+0.83%)
  2. ニューヨーク都市圏： 42,375 人 (前年比▲5.45%)
  3. サンディエゴ： 9,480 人 (前年比+0.04%)
  4. サンノゼ： 7,029 人 (前年比▲6.26%)
  5. デトロイト： 6,233 人 (前年比+2.36%)
  6. サンフランシスコ： 6,212 人 (前年比▲8.35%)
  7. ホノルル： 4,923 人 (前年比+5.62%)
- (参考) ラスベガス： 599 人 (在留者と合計で前年比+4.94%)  
 ネバダ州： 886 人 (在留者と合計で前年比+3.51%)
- (参考) ワシントン DC： 559 人 (前年比▲1.93%)
- ⑰政治体制：
- (政体) 大統領制、連邦制 (54 州他)
- (元首) バラック・オバマ (Barack H. Obama) 大統領 (2009 年 1 月 20 日就任, 2013 年 1 月 20 日再任。1 期の任期 4 年。憲法により三選は禁止。)
- (議会) 二院制。上院 100 議席、任期 6 年 (2 年毎に約 3 分の 1 ずつ改選)。下院 435 議席、任期 2 年 (2 年毎に全員改選)

(政府) 大統領 バラック・オバマ (民主党)、副大統領 ジョセフ・バイデン、国務長官 ジョン・ケリー

(内政) 2012年11月6日に行われた大統領選挙で、オバマ大統領が共和党候補ロムニー前マサチューセッツ州知事を破り再選。同日に行われた議会選挙では、上院は民主党が55議席(民主党会派2議席含)を獲得し過半数を維持し、下院は共和党が過半数を守ったため、引き続き上下院で多数党が異なる「ねじれ」状態が継続。州知事選挙では獲得州で共和党が民主党を1州上回り、共和党知事が民主党知事を上回る状態が継続。2013年1月に閉会した第112議会は、財政問題を中心として党派対立が目立ち、1議会期(2年間)で平均400本の法案が成立するところ、第112議会は220本程度に止まり、史上最も非生産的な議会とされている。第113議会でも「ねじれ」の状態が継続する中、債務上限引き上げ交渉、移民制度改革などの問題で超党派の合意形成がされるか注目される。

⑱二国間状況：日米両国は、基本的価値及び戦略的利益を共有し、日米安保体制を中核とする強固な同盟関係にある。このような強固な同盟関係のもと、両国は、二国間の課題のみならず、アジア太平洋地域情勢やグローバルな課題について、責任と役割を分担しながら緊密に取り組んでいる。

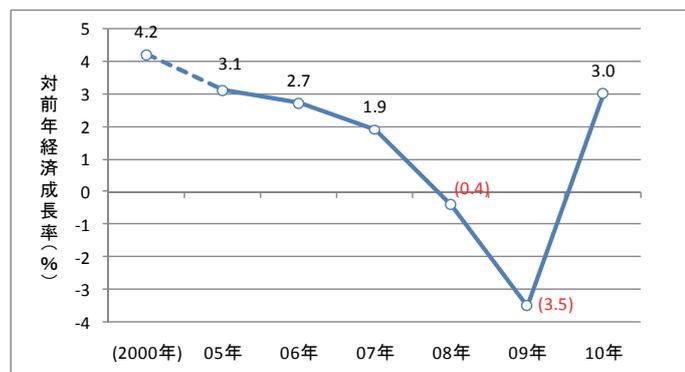
## 2 | 経済状況

- アメリカでは、景気は緩やかな回復傾向となっている。先行きについては、当面、財政緊縮の影響が懸念されるものの、緩やかな回復傾向で推移すると見込まれる。ただし、財政問題への対応や雇用情勢等の推移いかんにより、景気が下振れするリスクがある。

①GDP名目水準： 14兆4,470億ドル(2010年)、一人当たり\$46,546(2010年)



②GDP実質成長率の推移：



③支出項目別GDP割合：

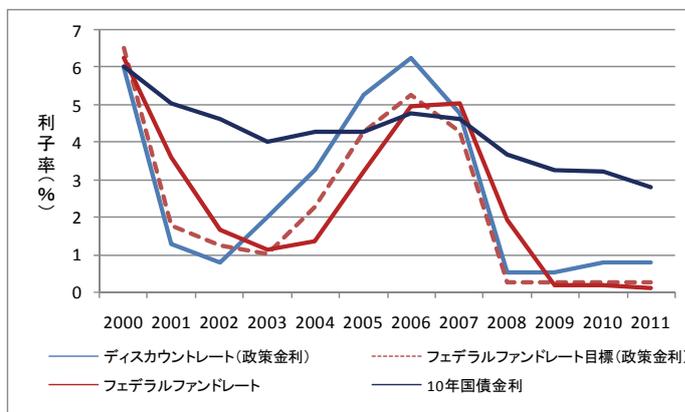
民間最終消費支出：71%(2010年)、政府最終消費支出：17%、総固定資本形成：15%

④国際収支の動き（100万ドル、2009～2010年）：

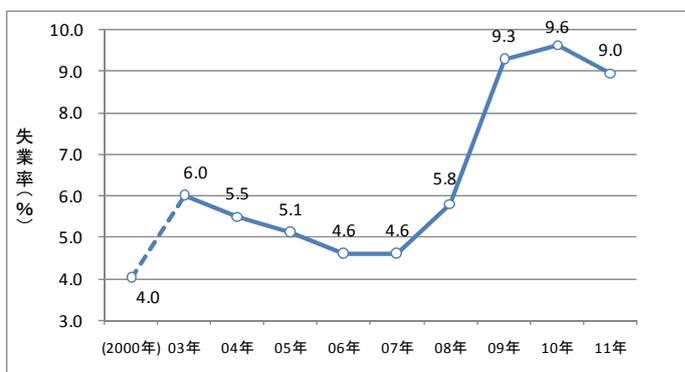
経常収支：	▲378,430	→	▲470,250
貿易収支：	▲374,910	→	▲495,730
所得収支：	121,420	→	162,970
経常移転収支：	▲124,940	→	▲137,490
資本収支：	268,100	→	236,940
投資収支：	268,240	→	237,090
その他資本収支：	▲140	→	▲150
	380	→	6,010（2007～2008年）
外貨準備増減：	▲52,180	→	▲1,820
外貨準備高：	134,057	→	135,487

⑤一般政府財政収支（対名目GDP比）：2010年：▲10.6%

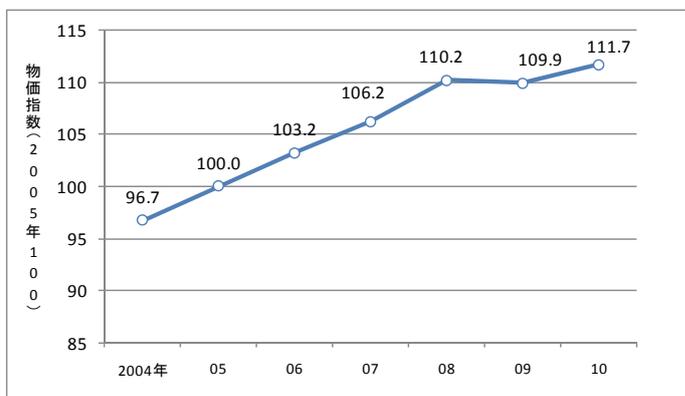
⑥利率の推移：



⑦失業率の推移：



⑧消費者物価指数の推移：



⑨日本の対米貿易：

(a) 貿易額（2011年財貨のみ）

輸出（日本→米国）：1,318億ドル（前年比+7.2%）

輸入（米国→日本）：672億ドル（前年比+9.3%）

(b) 主要品目

輸出（日本→米国）：自動車、自動車部品、原動機、映像機器

輸入（米国→日本）：航空機類、半導体等電子部品、科学光学機器、穀物類

⑩日本から米国への直接投資：

2011年末資産残高：21.4兆円（対世界に占めるシェア28.6%）

⑪米国から日本への直接投資

2011年末資産残高：5.5兆円（対世界に占めるシェア31.3%）

## 2—イギリス

### 1 | 一般状況

- ①国土面積： 242,509 km<sup>2</sup>、河川・湖沼等：1,690 km<sup>2</sup> (0.7%)
- ②土地利用： 耕地 23.2%、林野 0.2%、その他 76.6%
- ③人口 (人) / 伸び率 (%)： 2011 年センサス / 2010~11 年
- 総人口：63,182,200 人  
／+1.48%
  - 大ロンドン市：8,173,941 人  
／+4.46%
  - インナーロンドン：3,231,901 人  
／+4.83%
  - アウターロンドン：4,942,040 人  
／+4.22%
- ④人口密度： 260 人 / km<sup>2</sup> (2011 年)
- ⑤65 歳以上人口比： 16.6% (2010 年)
- ⑥15 歳未満人口比： 17.4% (2010 年)
- ⑦中位年齢： 40.2 歳
- ⑧総世帯数： 26,048 千世帯 (2008 年)
- ⑨平均世帯人員： 2.3 人 / 世帯 (年)
- ⑩死亡率： 9.33 人 / 千人 (2012 年推計)
- ⑪合計特殊出生率： 1.91 (2012 年推計)
- ⑫純移民数： 2.59 人 / 千人 (2012 年推計)
- ⑬人種構成： 白人 92.1% (内英国人 83.6%、スコットランド 8.6%、ウェールズ・北部アイルランド 7.8%)、黒人 2%、インド 1.8%、パキスタン 1.3%、その他 2.8% (2001 年センサス)
- ⑭宗教構成： キリスト教 71.6%、回教 2.7%、ヒンドゥー 1%、その他 1.6%、未記載・無信仰 23.1% (2001 年センサス)
- ⑮在留邦人数： UK 全域： 63,011 人 (2011 年 10 月 1 日、前年比+1.42%)  
大ロンドン市： 36,717 人 (前年比+2.96%)
- ⑯長期邦人滞在者： UK 全域： 47,686 人 (2011 年 10 月 1 日、前年比+0.55%)  
大ロンドン市： 29,215 人 (前年比+2.43%)
- ⑰政治体制：
- (政体) 立憲君主制
- (元首) 女王エリザベス二世陛下 (1952 年 2 月 6 日即位)
- (議会) 上院及び下院の二院制。下院 (庶民院) 議席数：定数 650 議席 任期：5 年 (解散あり)。  
上院 (貴族院) 議席数：定数なし (2013 年 2 月現在 760 議席) 任期：終身 (上院は一代貴族、一部の世襲貴族、司教等から構成され、公選制は導入されていない)
- (政府) 保守・自由民主党連立内閣 (2010 年 5 月発足)。首相：デービッド・キャメロン (保守党)、  
副首相：ニック・クレグ (自由民主党)、外相：ウィリアム・ヘーグ (保守党)。



(内政)

- ・2010年総選挙と連立政権の発足： 3期13年の労働党政権の後2010年5月に行われた総選挙の結果、保守党が第一党となったが、単独では過半数に達しなかった(650議席中307議席)。選挙直後に、保守・労働の両党が第三党自民党と連立協議を行い、合意に至った保守党と自民党の連立政権が発足し、保守党のキャメロン党首が首相に就任。自民党は57議席と総選挙前より議席を減らしたが、クレグ党首が副首相に就任したほか、計23人中5人の閣僚ポストを得た。なお、英国において連立政権が発足するのは第二次大戦後初である。
- ・連立政権発足後： 連立政権は、妥協の産物と見る向きはあるものの広範な分野における詳細な連立合意文書に基づき、財政再建策や各種公共サービス改革案を矢継ぎ早に打ち出した。その背景には、新政権に対する国民の期待感や、財政赤字削減の必要性についての国民の理解があったとされる。個々の政策では、民意の把握や情報の発信の不足による政策の変更・撤回が度々見られたものの、政権が最重要課題と位置づける財政再建の方針は揺らいでいない。全体として、連立政権は予想以上に順調に運営されてきたとの評価を得ているが、ユーロ危機を巡る対欧州政策、上院改革及び選挙区割り変更等を巡り、両党間や保守党内の足並みが乱れる場面も見られる。
- ・最近の動き： 2011年に入ると、付加価値税の引き上げが実施されたばかりでなく、歳出削減の具体的な「痛み」に反発する声も報じられるようになり、政党支持率では野党労働党が首位となる状況が固定化。また、大衆紙盗聴事件やロンドン市内の暴動・略奪事件等、英国社会を揺るがす事件も発生。経済政策に関し、政府は、長期化する景気の低迷を受け、経済回復のために財政健全化と投資、生産、輸出の促進を通じた経済のリバランシングを掲げ、経済回復のために財政緊縮策と成長戦略を2本柱とした政策を進めている。2012年10月には、議論が続けられていたスコットランドの独立問題に関し、2014年秋に独立への賛否のみを問う質問内容により住民投票を行うことが、英国政府とスコットランド政府との間で合意。

⑱二国間状況： 日英両国は、1600年に英国人航海士ウィリアム・アダムス(三浦按針)が、豊後(現在の大分県)にオランダ船で漂着して以来、約400年にわたる交流の歴史を有する。1858年の日英修好通商条約締結により外交関係を開設し、1902年には日英同盟が結ばれた(1923年失効)。第二次世界大戦前後の一時期を除き、両国は良好な二国間関係を維持。2008年には、外交関係開設150周年を迎えた。

日英間では、幅広く価値を共有していることを背景に、政治、安全保障・防衛、経済、文化、科学技術、教育等、様々なレベル・分野において緊密な協力関係を有している。最近でも、アフガニスタン支援、ソマリア沖海賊対策、バーレーン沖の多国間掃海訓練(日英米)、中東・北アフリカ情勢、国際開発やG20・G8など多岐に渡る分野で具体的な協力が進められている。

英国は国連安全保障理事会の常任理事国であり、また、G8、EUの中でも重要な役割を果たす主要国であることから、日本にとって英国との緊密な関係の維持・強化は重要である。また、グローバルな関心を有する英国としても、アジア太平洋地域に位置し、基本的価値を共有する日本との協力関係を重視している。

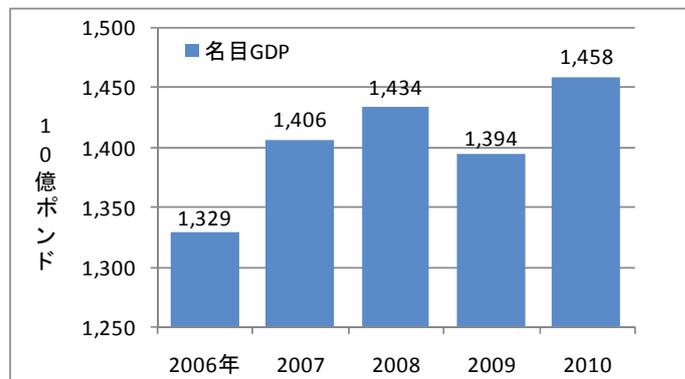
## 2 | 経済状況

- 英国経済は、2007年までは、金融・不動産業が牽引し、16年間にわたる長期成長を達成。その後、金融危機の影響により大きく落ち込み、現在まで景気低迷中。2011年第4四半期から、3期連続マイナス成長となった後、2012年第3四半期はオリンピック等の影響で4四半期ぶりにプラス成長(1.0%)となったが、第4四半期は再びマイナス成長(▲0.3%)に転じた(2012年

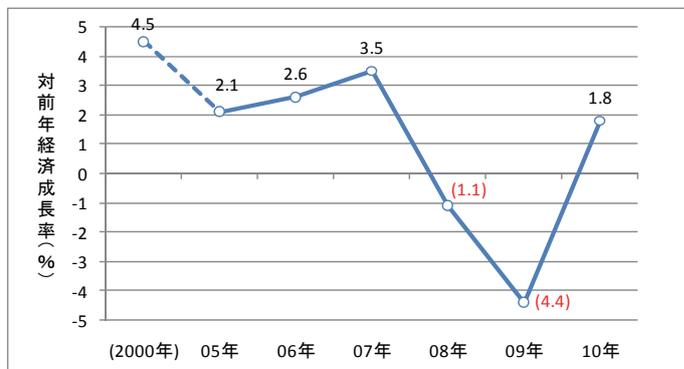
の通年の成長率は0.2%)。今後も低成長の継続が予想されており、2012年12月の経済・財政見通しでは、2013年の成長率を1.2%と見込んでいる。

- 経済低迷長期化の要因は、ユーロ危機による欧州向け輸出の減少と家計消費の低迷。失業率は、2011年下半期に8%を超え、以降同水準を横ばい。失業者数は約250～260万人。特に若年者失業率は20%、失業者は約100万人であり、深刻な政治社会問題となっている。
- 財政健全化政策により、市場の信頼を維持。①「構造的経常財政収支を2017年度までに黒字化」(財政収支目標)を主目標に設定し、②「純債務残高対GDP比を2015年度までに減少」(債務残高目標)を補完的な目標に位置付けて政策を推進。2012年12月の経済・財政見通しでは、①構造的経常財政収支は2016年度から黒字化し、②純債務残高対GDP比は2015年度(79.9%)をピークとして2016年度から減少するとし、債務残高目標の達成見通しを1年後ろ倒ししたものの、財政収支目標の達成可能性が高いことから、英国財政は依然として目標達成に向けた経路を進んでいると結論付けている。金融政策では、最低水準の政策金利(0.5%)を維持するとともに、量的緩和政策として国債等の買取りを実施。
- 政府は、緊縮財政の中、回復には何よりも投資と輸出の促進が必要との認識の下、①クリーン・エネルギー、②上下水道、③交通、④情報通信、⑤治水、⑥廃棄物処理等の経済インフラ投資を進め、法人税の引下げ、経済特区の新設と拡大や各種優遇策により欧州一のビジネス環境整備を目指す。併せて、中小企業による輸出、新興国向け輸出を強化。重要産業(医療・ライフサイエンス、最先端技術等)への集中的支援を通じた持続的・長期的成長を目指す。

①GDP名目水準： 1兆4,580ポンド(2010年)、2兆2,535億ドル(£0.647/\$)  
一人当たり\$36,327(2010年)



②GDP実質成長率の推移：



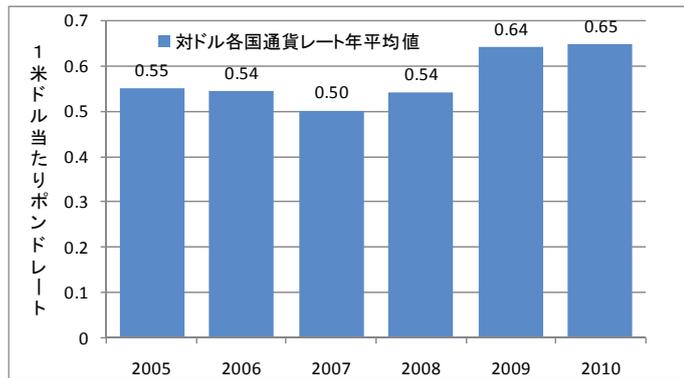
③支出項目別GDP割合：

民間最終消費支出：64%(2010年)、政府最終消費支出：23%、総固定資本形成：15%

④国際収支の動き（100万ドル、2009～2010年）：

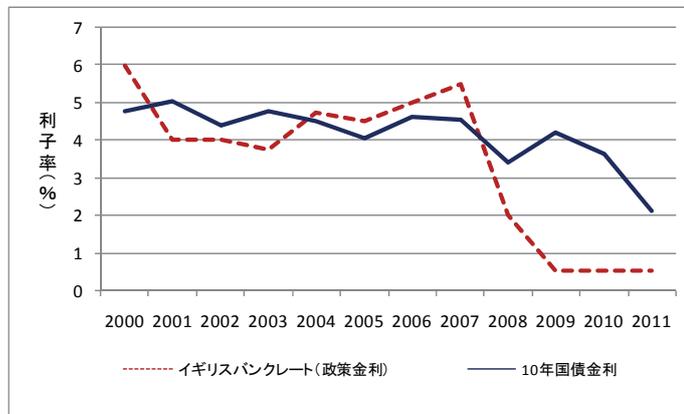
経常収支：	▲37,050	→	▲56,180
貿易収支：	▲54,920	→	▲81,950
所得収支：	40,660	→	56,280
経常移転収支：	▲22,790	→	▲30,520
資本収支：	76,270	→	52,800
投資収支：	71,130	→	47,920
その他資本収支：	5,140	→	4,880
外貨準備増減：	▲9,560	→	▲10,010
外貨準備高：	56,250	→	68,882

⑤為替変動（1ドル当たり各国通貨）：0.5493～0.6468ポンド（2005～2010年）

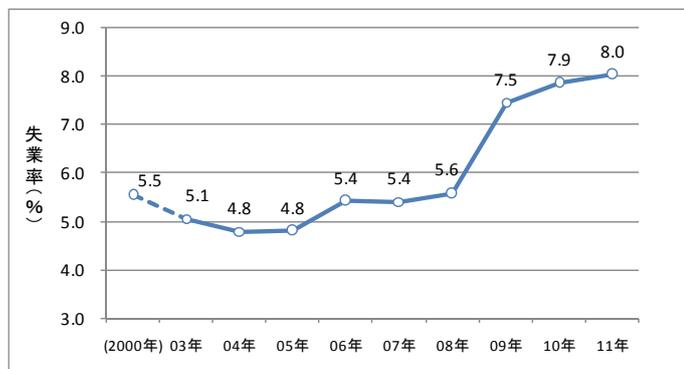


⑥一般政府財政収支（対名目GDP比）：2010年：▲10.3%

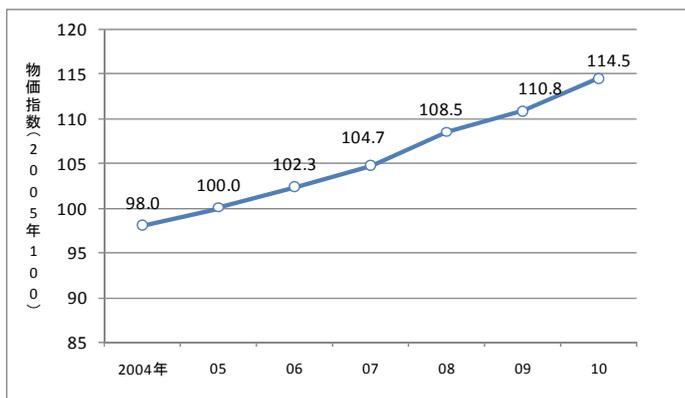
⑦利子率の推移：



⑧失業率の推移：



⑨消費者物価指数の推移：



⑩日本の対英貿易：

- 日本にとって、英国は EU 諸国中、ドイツ、オランダに次ぐ輸出先、ドイツ、フランス、イタリアに次ぐ輸入元であり、日本の出超が続いている。英国にとって、日本は EU 域外では米国、中国、ロシア等に次ぐ第 7 位の輸出先、米国、中国、ノルウェー等に次ぐ第 6 位の輸入元である。

(a) 貿易額 (2012 年)

輸出 (日本→英国) : 1 兆 640 億円 (前年比▲18.42%)

輸入 (米国→日本) : 5,820 億円 (前年比 0.0%)

(b) 主要品目

輸出 (日本→英国) : 自動車、原動機、船舶等

輸入 (英国→日本) : 医薬品、有機化合物、原動機等

⑪日本から英国への直接投資：

(ネットフロー) 2011 年末の日本から英国への投資フローは 1 兆円を超え、米国に次いで第 2 位。

主な投資例：新型車の生産開始等に伴うトヨタ、日産、ホンダによる追加投資。2012 年には日立が都市間高速鉄道 (IEP) に関し、英国政府と車両供給契約を締結、さらに同年英国で原子力発電所の建設を予定している事業者ホライズン社を買収。英国貿易投資総省が発表した 2011/12 年統計では、日本から英国への新規直接投資プロジェクト件数は 88 件と、米国、イタリア、中国に次いで件数で第 4 位、同時期の新規雇用数 (7,818 人) では米国、フランスに続く第 3 位。

(ストック) 37,834 億円。日本の対外直接投資に占める英の割合 5.0% (EU 諸国ではオランダ (8.8%) について第 2 位)。

⑫英国から日本への直接投資：

(ストック) 12,329 億円。対日直接投資に占める英の割合 7.0% (EU 諸国ではオランダ、フランスについて第 3 位)。

### 3—ドイツ

#### 1 | 一般状況

- ①国土面積： 357 137 km<sup>2</sup>、河川・湖沼等：8,350 km<sup>2</sup> (2.3%)
- ②土地利用： 耕地 33.1%、林野 0.6%、その他 66.3%
- ③人口 (人) / 伸び率 (%)： 2011年12月31日 / 2010年12月31日 ~ 2011年12月31日
  - 総人口： 81,843,743 人 / +0.11% (2002年以降、最初の増加)
  - ベルリン市： 3,501,872 人 / +1.19%
  - ベルリン市及び、ブランデンブルグ州、メクレンブルク・フォアポンメルン州、ザクセン州、ザクセン・アンハルト州、テューリングゲン州の合計：  
16,303,794 人 / ▲0.13%
  - デュッセルドルフ市：  
5,157,467 人 / ▲0.08%
- ④人口密度： 229.0 人 / km<sup>2</sup> (2010年)
- ⑤65歳以上人口比： 20.4% (2010年)
- ⑥15歳未満人口比： 13.5% (2010年)
- ⑦中位年齢： 45.3歳
- ⑧総世帯数： 39,722 千世帯 (2007年)
- ⑨平均世帯人員： 2.1 人 / 世帯 (2007年)
- ⑩死亡率： 11.04 人 / 千人 (2012年推計)
- ⑪合計特殊出生率： 1.41 (2012年推計)
- ⑫純移民数： 0.71 人 / 千人 (2012年推計)
- ⑬人種構成： ドイツ人 91.5%、トルコ人 2.4%、その他 6.1% (ギリシア、イタリア、ポーランド、ロシア等)
- ⑭宗教構成： プロテスタント 34%、カトリック 34%、回教 3.7%、その他 28.3%
- ⑮在留邦人数：
  - ドイツ全域： 36,669 人 (2011年10月1日、前年比+2.64%)
  - デュッセルドルフ市： 8,233 人 (前年比+2.06%)
  - ベルリン市及び、ブランデンブルグ州、メクレンブルク・フォアポンメルン州、ザクセン州、ザクセン・アンハルト州、テューリングゲン州の合計：  
505 人 (前年)



⑩長期邦人滞在者：	ドイツ全域：	28,117 人（2011 年 10 月 1 日、前年比+2.43%）
	デュッセルドルフ市：	6,854 人（前年比+1.77%）
	ベルリン市：	2,058 人（前年比+7.58%）

⑰政治体制：

(政体) 連邦共和制（16 州：旧西独 10 州、旧東独 5 州及びベルリン州。1990 年 10 月 3 日に東西両独統一）

(元首) ヨアヒム・ガウク大統領（2012 年 3 月 18 日選出、23 日宣誓。任期 5 年）

(議会) 二院制（但し、連邦議会と比べ連邦参議院の権限は限られている）。連邦議会 598 議席（任期 4 年）。但し、超過議席を含め、現在 620 議席。小選挙区制を加味した比例代表制の直接選挙により選出。直近の選挙は 2009 年 9 月 27 日に実施。連邦参議院 69 議席。各州政府の代表（州首相及び州の閣僚、人口比により各州 3~6 名）により構成。

(政府) 連邦首相：アンゲラ・メルケル（CDU）、連邦副首相兼経済・技術相：フィリップ・レスラー（FDP）、外相：ギド・ヴェスターヴェレ（FDP）、内相：ハンス＝ペーター・フリードリッヒ（CSU）。

(内政)

- ・1949 年の西独成立以来、一貫して連立政権。概ね CDU/CSU と SPD の二大政党の間で小党 FDP がキャスティング・ボートを握る形で連立政権を構成。1970 年代末以降は環境問題に対する関心の高まりを背景に「緑の党」が台頭し、1998 年には連立政権に参加。また、統一以降は、旧東独市民の現状への不満票を吸収して旧東独政権党の流れをくむ PDS（SPD から分裂した勢力等が加わり、2007 年に「左派党」と改称）が議会に進出。5 党体制がほぼ確立。
- ・2005 年 11 月 22 日に就任したメルケル首相はドイツ史上初の女性かつ旧東独出身の首相。就任当初は指導力不足を懸念する声も聞かれたが、EU 議長国(2007 年前半)及び G8 議長国(2007 年)としての成功や、金融危機への手堅い対応を受けて、国民の人気を集めた。
- ・2009 年 9 月 27 日に行われた連邦議会選挙では、投票率が低迷(戦後最低の 70.8%)する中で、大連立政権を構成していた CDU/CSU と SPD が苦戦、それ以外の野党各党が健闘・躍進。その中で、メルケル首相率いる CDU/CSU は、第 1 党の座を確保すると共に、FDP と共に議席の過半数を制した。これにより、4 年間続いた大連立政権は終わりを告げ、10 月 28 日、CDU/CSU 及び FDP による中道右派の新たな連立政権が誕生。
- ・ケーラー大統領は 2010 年 5 月 31 日、連邦軍の海外派遣に関する自らの発言が誤解を招いたとして辞任。同 6 月 30 日、後任を選ぶ選挙が行われ、連立与党 (CDU/CSU・FDP) 側の推薦を受けたクリスティアン・ヴルフ・ニーダーザクセン州首相が大統領に選出された (7 月 2 日就任)。
- ・2011 年 3 月 27 日に行われたバーデン＝ヴュルテンベルク州議会選挙では、緑の党が躍進。同党と SPD が連立を組み、クレッチュマン州首相 (緑の党) が誕生した。緑の党から州首相が選出されたのは初めてのこと。
- ・ヴルフ大統領は 2012 年 2 月 17 日、ニーダーザクセン州首相時代に企業から不適切な利益供与を受けたとの報道による信用失墜の責任をとって辞任。同 3 月 18 日、与野党 4 党の推薦を受けて、旧東独時代の市民人権活動家ヨアヒム・ガウク氏が大統領に選出 (3 月 23 日就任)。
- ・2012 年 5 月に行われたシュレスヴィッヒ＝ホルシュタイン州議会選挙では、それまで与党であったキリスト教民主同盟 (CDU) が得票を減らし、かろうじて第一党を維持したものの、連立パートナーである自由民主党 (FDP) との連立では過半数を得られず、社会民主党 (SPD) ・

緑の党・南シュレスヴィヒ有権者連盟（SSW）連立へ政権が移行。同月に行われたノルトライン＝ヴェストファーレン州選挙では、過半数を割る少数連立与党であった SPD が安定多数政権を樹立。2013 年 1 月に行われたニーダーザクセン州議会選挙では、事前の世論調査で劣勢が伝えられていた FDP に連立パートナーである CDU 支持者の票が流れ、CDU 自身が大幅に票を減らしたところ、第一党の座は守ったものの、FDP との連立による過半数を維持できず、SPD と緑の党の連立政権が成立した。この結果、州政府の代表から構成される連邦参議院において、野党勢力が過半数を上回っている（連邦与野党の州レベルでの連立を除く）。

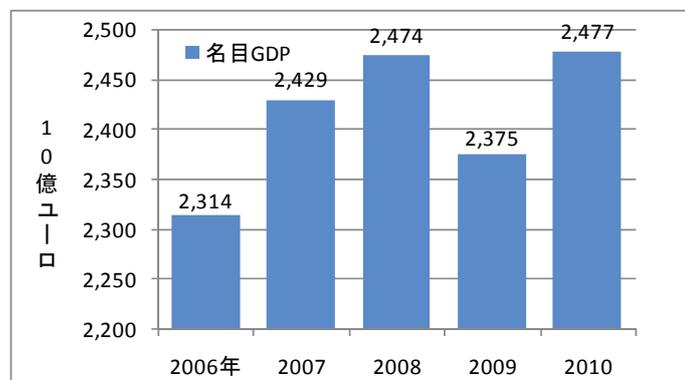
- ・これまでの州レベルの選挙では野党の勝利が続いているものの、欧州債務危機を巡るメルケル首相のリーダーシップに対する国民の支持は依然として高く、2013 年 9 月 22 日に予定されている連邦議会選挙でいかなる組み合わせの政権が誕生するか予測困難な状況となっている。

⑱二国間状況： 日本とドイツは基本的価値を共有し、国際社会の問題に対し協調して取り組む政治的パートナーであり、軍縮・不拡散やアフガニスタン復興支援、国連安保理改革などで緊密に協力している。また、「日独フォーラム」等の民間有識者間の枠組みによる対話も活発に行われている。2011 年 3 月の東北地方太平洋沖地震に際しては、ヴルフ前大統領やメルケル首相を始めとする要人が、天皇陛下や菅総理にお見舞いの書簡を送ったほか、駐独日本大使館で弔問記帳を行った。

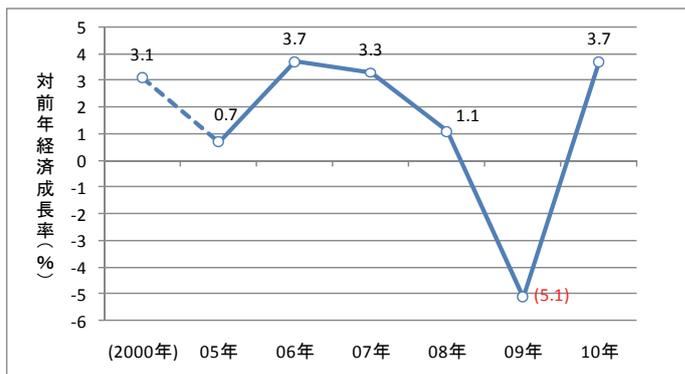
## 2 | 経済状況

- ドイツは世界有数の先進工業国であるとともに貿易大国であり、GDP の規模では欧州内で第 1 位。ドイツの主な貿易相手を地域別に見ると、輸出入共に欧州が全体の 3 分の 2 程度を占める（輸出は欧州 69%、アジア 16%、アメリカ 12%、輸入は欧州 70%、アジア 18%、アメリカ 9%の順）。国別では以下の通り。輸出：フランス、米国、英国、オランダ、中国、オーストリア。輸入：オランダ、中国、フランス、米国、イタリア、英国。主要産業は、自動車、機械、化学・製薬、電子、食品、建設、光学、医療技術、環境技術、精密機械等である。
- 東西ドイツの統合と EU 通貨統合後、経済のバランス確保、財政問題への対処に苦しんでいたが、欧州内の経済大国であり、着実な経済成長を実現している。米国金融危機においても、南欧のような大きなダメージは受けず、経済は回復途上にある。

①GDP 名目水準： 2 兆 4,770 ユーロ（2010 年）、3 兆 2,803 億ドル（€0.75/\$）  
一人当たり \$39,857（2010 年）



②GDP 実質成長率の推移：



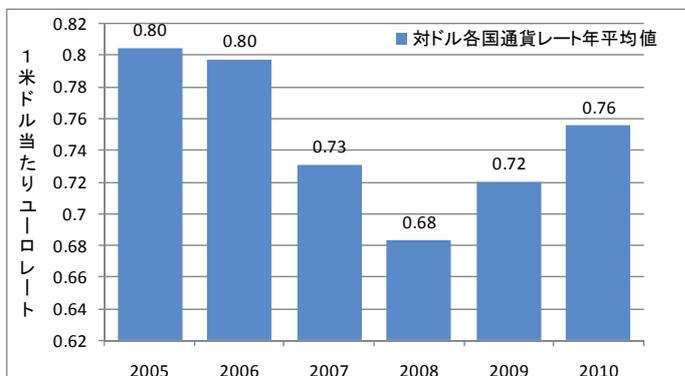
③支出項目別 GDP 割合：

民間最終消費支出：57%（2010年）、政府最終消費支出：20%、総固定資本形成：18%

④国際収支の動き（100万ドル，2009～2010年）：

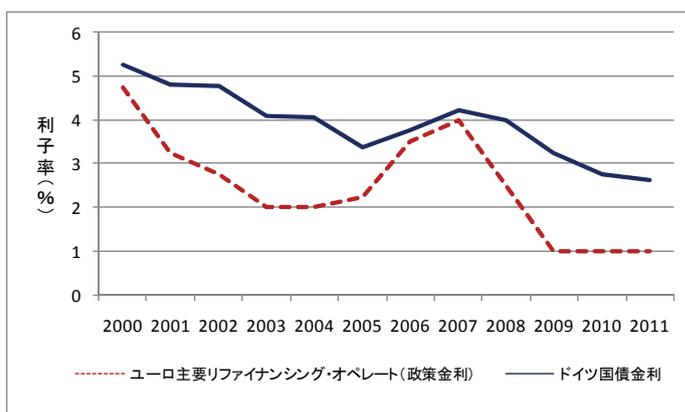
経常収支：	188,630	→	188,370
貿易収支：	163,970	→	179,520
所得収支：	70,310	→	59,650
経常移転収支：	▲45,650	→	▲50,790
資本収支：	▲194,900	→	▲173,520
投資収支：	▲194,970	→	▲172,700
その他資本収支：	70	→	▲820
外貨準備増減：	▲12,360	→	▲2,130
外貨準備高：	65,935	→	68,188

⑤為替変動（1ドル当たり各国通貨）：0.8041～0.7550ユーロ（2005～2010年）

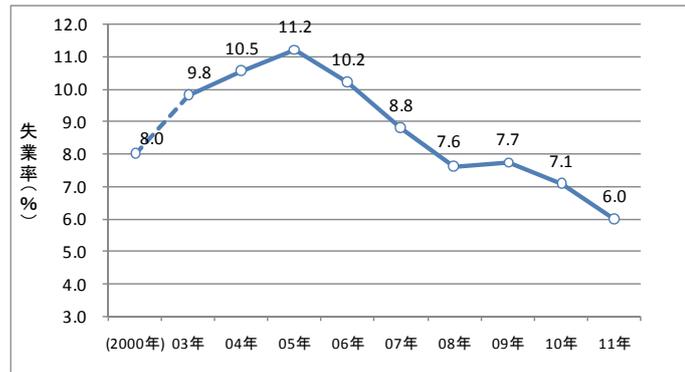


⑥一般政府財政収支（対名目 GDP 比）：2010年：▲3.3%

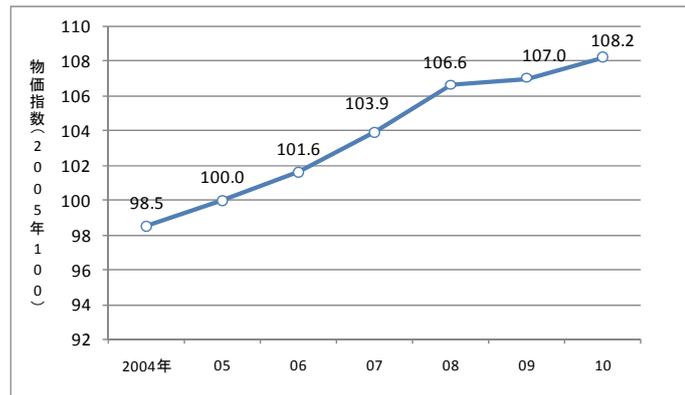
⑦利子率の推移：



⑧失業率の推移：



⑨消費者物価指数の推移：



⑩日本の対独貿易：

- ドイツは日本にとり欧州最大の、また日本はドイツにとって中国に次ぐアジア第2位の貿易相手国である。

(a) 貿易額 (2012年)

輸出 (日本→ドイツ)：1兆6,599億円 (前年比▲11.30%)

輸入 (ドイツ→日本)：1兆9,717億円 (前年比6.22%)

(b) 主要品目

輸出 (日本→ドイツ)：電気機械類 (32%)、機械 (23%)、輸送設備 (15%)、自動車 (9%)、化学製品 (8%)

輸入 (ドイツ→日本)：化学製品 (29%)、輸送設備 (25%)、自動車 (22%)、機械 (13%)、電気機械類 (12%)

⑪日本からドイツへの直接投資：

(ネットフロー) 日本の対独投資分野は、卸売・小売業、金融・保険業、電気機械器具、輸送機械器具、独の対日投資分野は輸送機器、卸売・小売業、金融・保険業等。2012年の日本の対独直接投資は、EU加盟国中第5位で1,445億円 (欧州全体では24,748億円)。

(ストック) 2012年、12,966億円：日本の対EU直接投資に占める独の割合は7.0% (EU内第4位)。

⑫ドイツから日本への直接投資：

(ネットフロー) 2012年におけるドイツの対日直接投資実績は357億円 (欧州全体では740億円)。

(ストック) 2012年、7,486億円：EUの対日直接投資に占める独の割合は10% (EU内第3位)。

## 4—シンガポール

### 1 | 一般状況

- ①国土面積： 715.8 km<sup>2</sup>、河川・湖沼等：10 km<sup>2</sup> (1.4%)
- ②土地利用： 耕地 1.5%、林野 1.5%、その他 97.0%
- ③人口 (人) / 伸び率 (%)： 2012 年 / 2011~2012 年  
5,312.4 千人 / 2.48%
- ④人口密度： 7,422 人 / km<sup>2</sup> (2012 年)
- ⑤65 歳以上人口比： 7.8% (2012 年推計)
- ⑥15 歳未満人口比： 14.0% (2012 年推計)
- ⑦中位年齢： 33.5 歳
- ⑧総世帯数： 1,146 千世帯 (2011 年)
- ⑨平均世帯人員： 4.6 人 / 世帯 (2011 年)
- ⑩死亡率： 3.4 人 / 千人 (2012 年推計)
- ⑪合計特殊出生率： 1.20 (2011 年)
- ⑫純移民数： 15,620 人 (2012 年推計)
- ⑬人種構成： 中国 76.8%、マレー13.9%、インド 7.9%、その他 1.4% (2000 年センサス)
- ⑭宗教構成： 仏教 42.5%、回教 14.9%、道教 8.5%、ヒンドゥー4%、カトリック 4.8%、その他キリスト教 9.8%、その他 0.7%、無信仰 14.8% (2000 年センサス)
- ⑮在留邦人数： 26,032 人 (2011 年 10 月 1 日、対前年比+6.05%)
- ⑯長期邦人滞在者： 24,454 人 (2011 年 10 月 1 日、対前年比+6.13%)



⑰政治体制：

(政体) 立憲共和制 (1965年8月9日成立) (英連邦加盟)

(元首) 大統領 (任期6年。トニー・タン現大統領は、2011年9月、第7代大統領として就任。)

(議会) 一院制。選出議員数87 (任期5年) (与党：人民行動党81議席、労働党6議席)

(政府) 首相名：リー・シェンロン (人民行動党 [PAP])、外相名：K・シャンムガム (人民行動党 [PAP])

(内政) リー首相は、14年間首相を務めたゴー・チョクトン前首相 (現名誉上級相) から2004年に政権を継承。建国以来、与党人民行動党 (PAP) が圧倒的多数を維持しており (2011年5月の総選挙においては、87議席中、81議席を獲得)、内政は極めて安定。

⑱二国間状況： 日本政府は1965年8月9日にシンガポールを国家承認し、1966年4月26日にシンガポールと外交関係を樹立。現在、政治的に懸案事項は存在せず、両国関係は良好。広範囲な分野で日・シンガポール間の交流が行われており要人往来も活発。

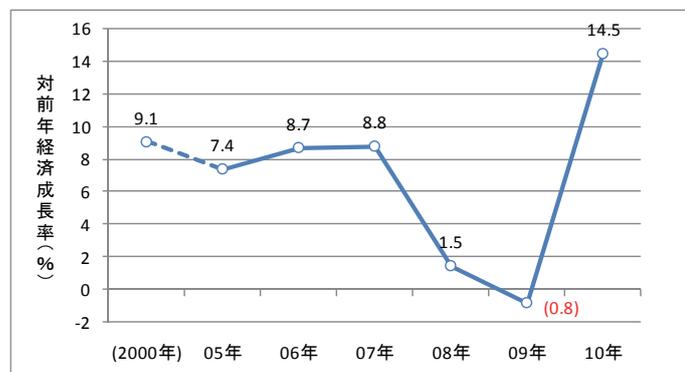
## 2 | 経済状況

- 2005年は製造業、サービス業等の内需拡大により、7.4%のプラス成長。2006年は製造業、建設業、サービス業等の内需拡大により、8.7%のプラス成長。2007年は建設業、金融業等がシンガポール経済を牽引し、8.8%のプラス成長。2008年は金融危機に端を発し、景気後退。主に製造業が不振。前年比1.5%のプラス成長。2009年 年央から回復に転じたものの、通年では-0.8%のマイナス成長。2010年 急速にV字回復を続けており、通年で14.5%の成長。2011年 引き続き堅調。通年で4.9%の成長。

①名目 GDP 水準： 3,036 億 S ドル(2010年)、2,227 億ドル(S\$1.36/\$)、一人当たり\$43,783(2010年)



②GDP 実質成長率の推移：



③支出項目別 GDP 割合：

民間最終消費支出：38% (2010年)、政府最終消費支出：11%、総固定資本形成：25%

④国際収支の動き（100万ドル,2008～2009年）：

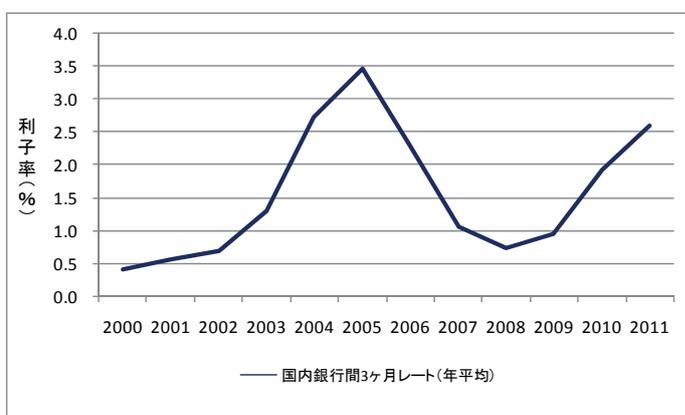
経常収支：	36,011	→	32,628
貿易収支：	40,218	→	38,726
所得収支：	▲1,396	→	▲3,062
経常移転収支：	▲2,812	→	▲3,038
資本収支：	▲24,277	→	▲20,580
投資収支：	▲23,969	→	▲20,275
その他資本収支：	▲308	→	▲305
外貨準備増減：	▲13,067	→	▲11,808
外貨準備高：	174,192	→	187,803

⑤為替変動（1ドル当たり各国通貨）：1.6644～1.3635 シンガポールドル（2005～2010年）

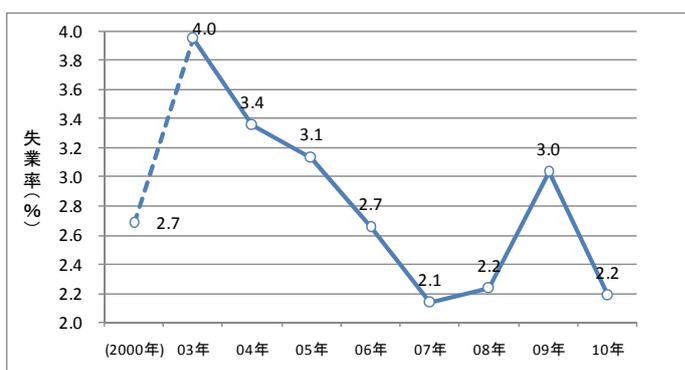


⑥一般政府財政収支（対名目 GDP 比）： 7.3%（2010年）

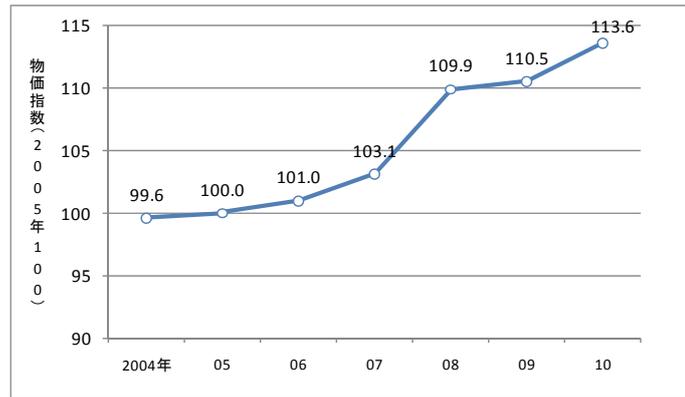
⑦利子率の推移：



⑧失業率の推移：



⑨消費者物価指数の推移：



⑩日本の対シンガポール貿易： 輸出入ともに、電子機器・電子部品が主要品目である。

輸出（日本→シンガポール）：7,150 億円（2010 年、前年比 25.44%）

輸入（シンガポール→日本）：2 兆 2,090 億円（2010 年、前年比 14.28%）

⑪日本からシンガポールへの直接投資：3.789 億ドル

⑫シンガポールから日本への直接投資：1.575 億ドル

## 5—台湾

### 1 | 一般状況

- ①国土面積： 35,980 km<sup>2</sup>、河川・湖沼等：3,720 km<sup>2</sup> (10.3%)  
②土地利用： 耕地 24.0%、林野 1.0%、その他 75.0%  
③人口 (人) / 伸び率 (%)： 2011 年 / 2010~2011 年  
●台湾全域： 23,224,912 人 / 0.27%  
●台北市： 2,650,968 人 / 1.23%



- ④人口密度： 643.2 人 / km<sup>2</sup> (2010 年)  
⑤65 歳以上人口比： 11.3% (2012 年推計)  
⑥15 歳未満人口比： 14.7% (2012 年推計)  
⑦中位年齢： 38.1 歳 (2012 年推計)  
⑧総世帯数： 8,058 千世帯 (2011 年)  
⑨平均世帯人員： 2.9 人 / 世帯 (年)  
⑩死亡率： 6.7 人 / 千人 (2012 年推計)  
⑪合計特殊出生率： 1.1 (2012 年推計)  
⑫純移民数： 30 人 (2012 年推計)  
⑬人種構成： 台湾人 84%、中国本土 14%  
⑭宗教構成： 仏教・道教混合 93%、キリスト教 4.5%、その他 2.5%  
⑮在留邦人数： 台湾全域： 22,396 人 (2011 年 10 月 1 日、対前比+3.88%)  
台北市 12,406 人 (対前年比+3.46%)  
⑯長期邦人滞在者： 台湾全域： 20,573 人 (2011 年 10 月 1 日、対前比+3.37%)  
台北： 11,776 人 (対前年比+2.97%)  
⑰政治体制：  
(政体) 三民主義 (民族独立, 民権伸長, 民生安定) に基づく民主共和制。五権分立 (行政, 立法, 監察, 司法, 考試)  
(総統) 馬英九  
(副総統) 吳敦義  
(議會) 立法院院長：王金平

(行政機構) 行政院長：陳冲、副院長：江宜樺

(内政)

- ・1987年7月の戒厳令解除後、政治の自由化と民主化を急速に推進。1996年3月には初の総統直接選挙を実施。2000年及び2004年の総統選では民進党公認の陳水扁が当選し、8年間民進党政権が続いたが、2008年の総統選では国民党の馬英九・蕭萬長ペアが当選し、政権を奪還。
- ・2012年1月の総統選では、国民党公認の馬英九・吳敦義ペアが、民進党の蔡英文・蘇嘉全ペア、親民党公認の宋楚瑜・林瑞雄ペアを退けて当選。同日行われた立法委員選では、国民党が改選前より8議席減らしたものの、全113議席中63議席を獲得し、単独過半数を確保。
- ・2012年5月20日の総統就任式において、馬英九総統は、①経済成長を実現するための力を高める。②雇用を創出し、社会的公平・正義を実現する。③低炭素・グリーンエネルギーの環境作りを進める。④文化力を強化する。⑤人材の積極的な育成と登用を進めるーの5点を台湾の発展を実現するための「5つの柱」とし、また、安全保障政策を巡る「鉄のトライアングル」として、①兩岸関係の和解、②防衛力整備、③実務的外交による国際社会での活動空間の拡大ーの3点を同時並行で実施・推進していく立場を表明。

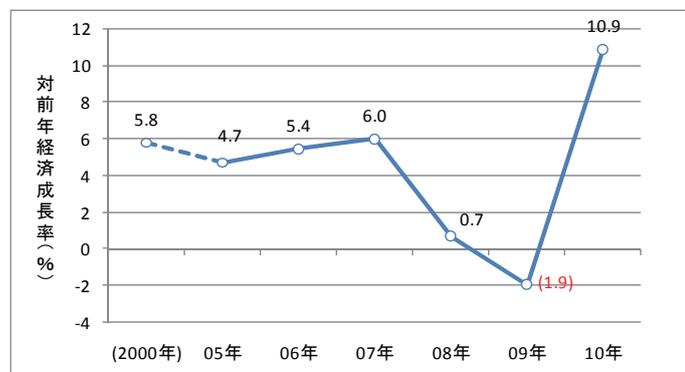
⑱二国間状況： 台湾との関係は1972年の日中共同声明にあるとおりであり、非政府間の実務関係として維持されている

## 2 | 経済状況

①名目 GDP 水準： 13兆6,030億台湾ドル (2010年)、4,479億ドル (NT\$30.37/\$)  
一人当たり\$18,569 (2010年)



②GDP 実質成長率の推移：



③支出項目別 GDP 割合：

民間最終消費支出：54% (2010年)、政府最終消費支出：11%、総固定資本形成：18%

④国際収支の動き (100 万ドル,2009～2010 年) :

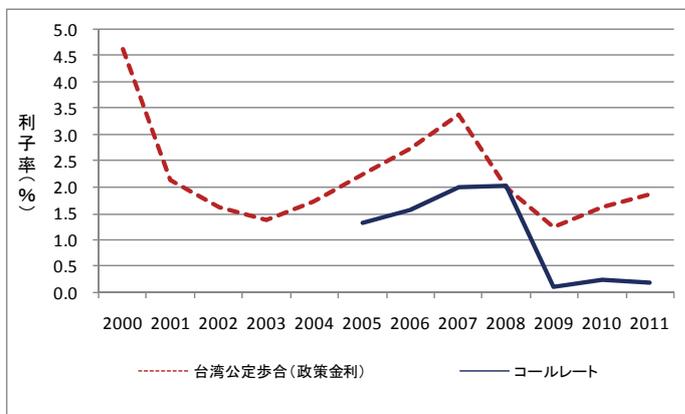
経常収支 :	42,911	→	39,899
貿易収支 :	30,553	→	26,513
所得収支 :	12,512	→	13,447
経常移転収支 :	▲2,145	→	▲2,710
資本収支 :	▲96	→	▲116
投資収支 :	13,561	→	66
直接投資 :	▲3,072	→	▲9,061
中銀資産変動 :	▲54,126	→	▲40,173
外貨準備高 :	348,946	→	382,739

⑤為替変動 (1 ドル当たり各国通貨) : 32.85～30.368 台湾ドル (2005～2010 年)

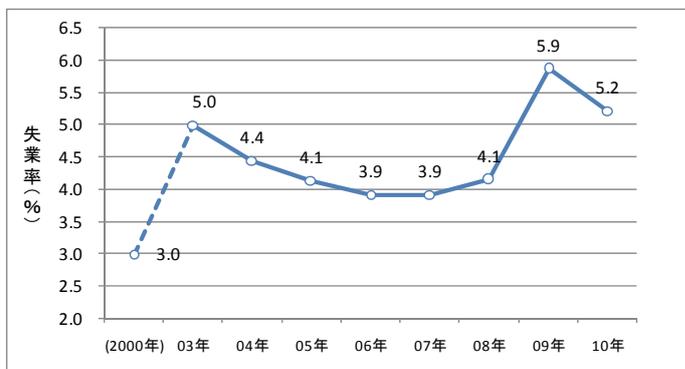


⑥一般政府財政収支 (対名目 GDP 比) : 2010 年 : 18.9% (2010 年)

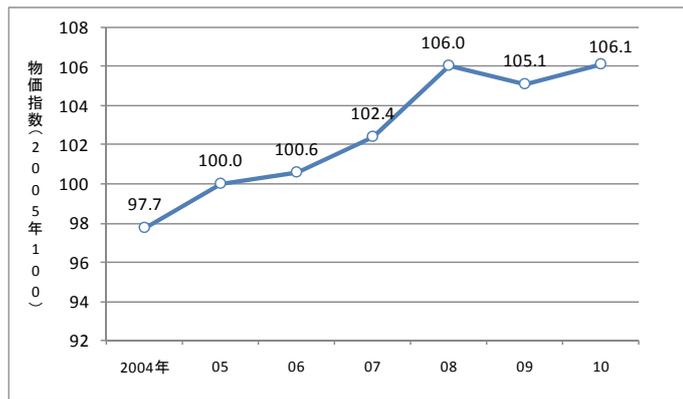
⑦利子率の推移 :



⑧失業率の推移 :



⑨消費者物価指数の推移：



- ⑩日本の対台湾貿易： 主要品目は双方とも電気機器、一般機械、化学製品、金属・金属製品  
輸出（日本→台湾）：522億ドル（2011年、台湾財政部統計處）  
輸入（台湾→日本）：182億ドル（同上）
- ⑪日本から台湾への直接投資：4.4億ドル（2011年、台湾經濟部投資審議委員会）

## 6—中国（上海）

### 1 | 一般状況

- ①国土面積： 9,596,961 km<sup>2</sup>、河川・湖沼等：27,060 km<sup>2</sup> (0.3%)
- ②土地利用： 耕地 14.8%、林野 1.3%、その他 83.9%
- ③人口（人）／伸び率（％）： 2011年／2010～2011年
- 中国全域： 134,735万人／+0.48%
  - 上海市： 23,475万人／+1.95%
  - 香港特別区： 707万人／+3.02%（2006～2011年）
  - 北京市： 20,186万人／+2.89%



- ④人口密度： 140.0人／km<sup>2</sup>（2011年）
- ⑤65歳以上人口比： 8.9%（2011年センサス）
- ⑥15歳未満人口比： 16.6%（2011年センサス）
- ⑦中位年齢： 35.9歳
- ⑧総世帯数： 401,573千世帯（2011年センサス年）
- ⑨平均世帯人員： 3.1人／世帯（2011年センサス）
- ⑩死亡率： 7.2人／千人（2012年推計）
- ⑪合計特殊出生率： 1.55（2012年推計）
- ⑫純移民数： △330人（2012年推計）
- 香港：3,900人（2012年推計）
- ⑬人種構成： 漢族 91.5%、その他モンゴル・韓国等 8.5%（2011年センサス）
- ⑭宗教構成： 道教・仏教が主。キリスト教 3-4%、回教 1-2%
- ⑮在留邦人数： 中国全域 140,931人（2011年10月1日、対前年比+7.14%）
- 上海： 56,481人（対前年比+12.00%）
  - 香港： 22,184人（対前年比+4.16%）
  - 北京： 10,355人（対前年比+2.49%）
- ⑯長期邦人滞在者： 中国全域 138,829人（2011年10月1日、対前年比+6.95%）
- 上海： 56,313人（対前年比+11.98%）
  - 香港： 20,580人（対前年比+3.14%）
  - 北京： 10,297人（対前年比+2.21%）

⑰政治体制：

(政体) 人民民主共和制

(国家主席) 習近平

(議会) 全国人民代表大会

(政府) 首相 李克強 (國務院総理)、外相 王毅 (外交部長)

(共産党) 習近平 (総書記)

(内政) ①2020年までにGDPと都市・農村住民の一人当たり平均収入を2010年の2倍とし、十数億の人口が適度に繁栄した社会(小康社会)を全面的に実現する。②2049年までに富強・民主・文明・和諧の社会主義現代化国家を実現するとの目標を掲げ、経済建設を中心任務とし、国家の経済社会発展を継続するとしている。

⑱二国間状況：

「共通の戦略的利益に立脚した互惠関係」(「戦略的互惠関係」)の構築に努力していくことで一致。

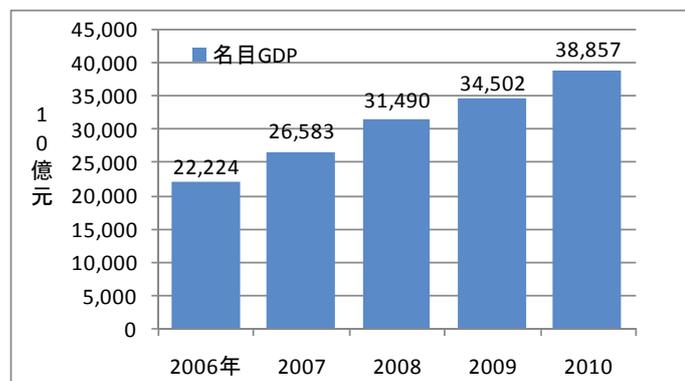
- ・「戦略的互惠関係」の基本精神(ポイント)：日中両国がアジア及び世界に対して厳粛な責任を負うとの認識の下、アジア及び世界に共に貢献する中で、お互い利益を得て共通利益を拡大し、日中関係を発展させること。
- ・2011年の訪中時に、野田総理から「日中国交正常化40周年に際する日中「戦略的互惠関係」の一層の深化に向けた次の6つのイニシアティブ」を表明。しかし、尖閣諸島の帰属問題は解決の糸口を見いだせていない。①政治的相互信頼の増進、②東シナ海を「平和・協力・友好の海」とするための協力の推進、③東日本大震災を契機とした日中協力の推進、④互惠的経済関係のグレードアップ、⑤両国国民間の相互理解の増進、⑥地域・グローバルな課題に関する対話・協力の強化

## 2 | 経済状況

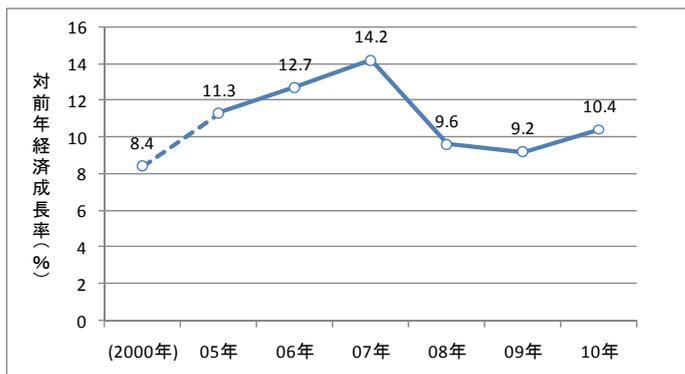
- 2012年の中国の国内総生産額(名目額)は、約51兆9,322億元、実質成長率7.8%増(中国政府の年間目標の7.9%成長を達成)。主要輸出先である米国、EU経済の回復の遅れもあり、年半ばに一時減速したが、年後半は米国経済の回復等に伴い、ゆるやかに持ち直した。
- 高成長が継続する一方で、都市と農村の経済格差の拡大、エネルギーの確保、環境汚染、社会保障の拡充等、多くの課題も抱えている。

①名目GDP水準：

38兆8,570億元(2010年)、5兆7,394億ドル(6.77元/\$)  
一人当たり\$4,354(2010年)



②GDP 実質成長率の推移：



③支出項目別 GDP 割合：

民間最終消費支出：35%（2010年）、政府最終消費支出：13%、総固定資本形成：47%

④国際収支の動き（100万ドル,2009～2010年）：

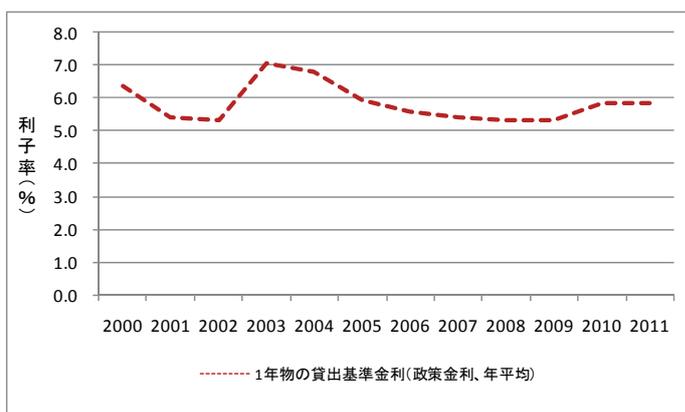
経常収支：	261,120	→	305,374
貿易収支：	220,112	→	232,062
所得収支：	7,261	→	30,380
経常移転収支：	33,748	→	42,933
資本収支：	180,813	→	226,044
投資収支：	176,855	→	221,414
その他資本収支：	3,958	→	4,630
外貨準備増減：	▲400,508	→	▲471,659
外貨準備高：	2,417,903	→	2,867,905

⑤為替変動（1ドル当たり各国通貨）、2005～2010年：8.1943～6.7703 円

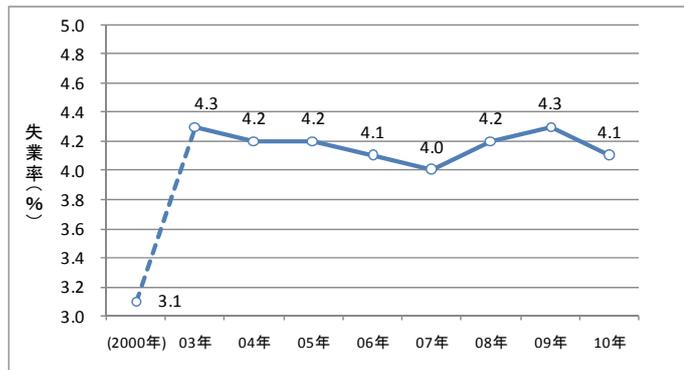


⑥一般政府財政収支（対名目 GDP 比）：▲1.53%（2010年）

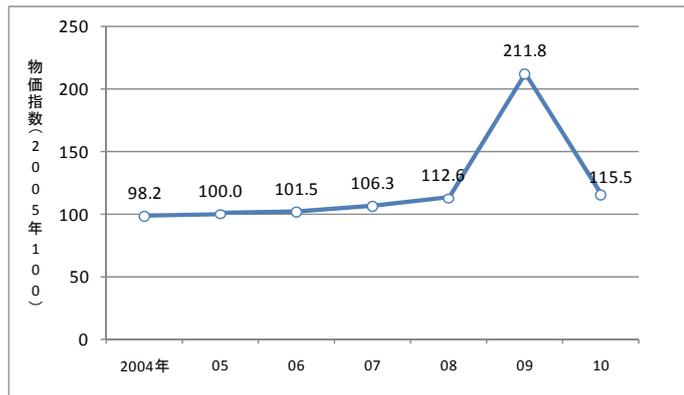
⑦利率の推移：



⑧失業率の推移：



⑨消費者物価指数の推移：



⑩日本の対中国貿易： 主要品目は双方とも電気機器、一般機械。対中輸出は化学製品。対中輸入は衣類。

輸出（日本→中国）：1,447 億ドル（2012 年、JETRO）

輸入（中国→日本）：182 億ドル（同上）

⑪日本から中国への直接投資：約 73.8 億ドル（2012 年、中国側統計）

## 7—韓国

### 1 | 一般状況

- ①国土面積： 99,900 km<sup>2</sup>、河川・湖沼等：2,800 km<sup>2</sup> (2.8%)
- ②土地利用： 耕地 16.6%、林野 2.0%、その他 81.4%
- ③人口 (人) / 伸び率 (%)： 2010 年センサス / 2005~2010 年
- 総人口： 48,580,293 人 / 2.75% (5 年間)
  - ソウル特別市： 9,794,304 人 / ▲0.26% (5 年間)
- 人口密度：
- 全国： 486 人 / km<sup>2</sup> (2010 年)
  - ソウル市： 16,189 人 / km<sup>2</sup>
- ⑤65 歳以上人口比： 11.0% (2010 年)
- ⑥15 歳未満人口比： 16.2% (2010 年)
- ⑦中位年齢： 39 歳 (2012 年推計)
- ⑧総世帯数： 15,887 千世帯 (2005 年)
- ⑨平均世帯人員： 3.0 人 / 世帯 (2005 年)
- ⑩死亡率： 6.38 人 / 千人 (2012 年推計)
- ⑪合計特殊出生率： 1.23 (2012 年推計)
- ⑫純移民数： 0 人 (2012 年推計)
- ⑬人種構成： ほぼ 100% 韓国人  
(中国人 2 万人程度)
- ⑭宗教構成： キリスト教 26.3% (プロテスタント 19.7%、カトリック 6.6%)、仏教 23.2%、無信仰 49.3%、その他 1.3% (1995 年センサス)
- ⑮在留邦人数： 韓国全域： 30,382 人 (2011 年 10 月 1 日、対前年比 +4.53%)  
ソウル特別市： 9,337 人 (対前年比 +5.79%)
- ⑯長期邦人滞在者： 韓国全域： 22,359 人 (2011 年 10 月 1 日、対前年比 +3.78%)  
ソウル特別市： 8,174 人 (対前年比 +4.67%)



### ⑰政治体制：

(政体) 民主共和国

(元首) 朴槿恵 (パク・クネ) 大統領

(議会) 一院制 300 議席 議長：カン・チャンヒ

(主要閣僚) 国務総理：チョン・ホンウォン

(内政) 2012 年、12 月 19 日の大統領選挙により、朴槿恵 (パク・クネ) 新政権が誕生した (2013 年 2 月 25 日から任期 5 年)。

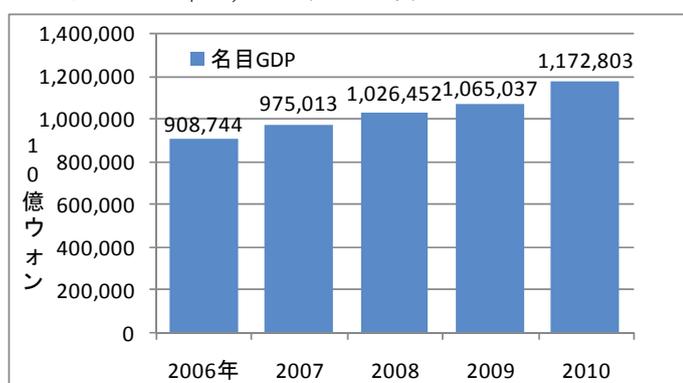
- ⑱ 二国間状況： 韓国は我が国と、自由と民主主義、市場経済等の基本的価値を共有する重要な隣国である。近年、両国の関係は、一層の深みと広がりを見せており、将来に向けてさらに強固な友好協力関係を発展させることが、日韓両国のみならず、北東アジア地域の平和と繁栄にとって極めて重要。2011 年 10 月には、野田総理 (当時) 及び玄葉外務大臣 (当時) が二国間会談のための初の外国訪問としてそれぞれ訪韓し、未来志向的な日韓関係の発展のため協力することで一致。2011

年 12 月に、李明博大統領（当時）が訪日し、日韓首脳会談を実施。日韓関係には時折難しい問題が生じることもあるが、両首脳は、首脳レベルでの「シャトル外交」を頻繁に行っていくことで一致。2012 年 5 月の日中韓首脳会議の際に日韓首脳会談を行い、北朝鮮のミサイル発射等を踏まえ、更なる挑発行為を防止するため日韓の緊密な協力を確認した。他方 2012 年 8 月 10 日李明博大統領（当時）が竹島に上陸したことを受け、我が国は、竹島問題を法にのっとり平和的に解決するため、国際司法裁判所への合意付託等を提案、30 日に韓国政府は、我が国提案を拒否した。

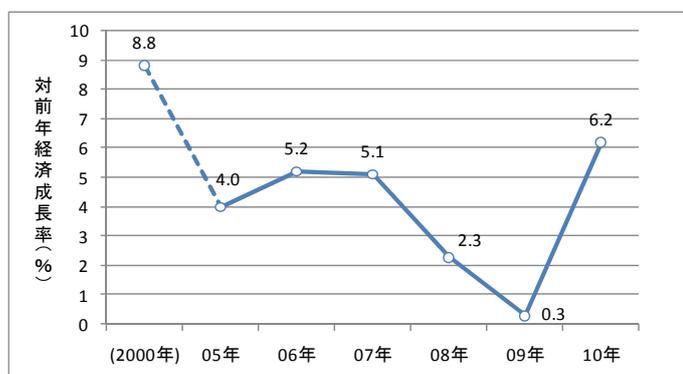
## 2 | 経済状況

- 建設、設備投資の減少、内需低迷などの影響で、2012 年の韓国経済成長率は 2.0% となった。
- 日本と同様に、外需に大きく依存する経済構造となっている。2012 年の貿易収支は 286 億ドルの黒字であり、また、対日貿易は赤字が続いているが、2012 年は日本への輸出が過去最大となり、対日貿易赤字は 1.67 兆円で 2 年連続減少した。

①名目 GDP 水準： 1,172 兆 8,030 億ウォン（2010 年）、1 兆 147 億ドル（1,156 ウォン/\$）  
一人当たり \$21,052（2010 年）



②GDP 実質成長率の推移：



③支出項目別 GDP 割合：

民間最終消費支出：52%（2010 年）、政府最終消費支出：15%、総固定資本形成：29%

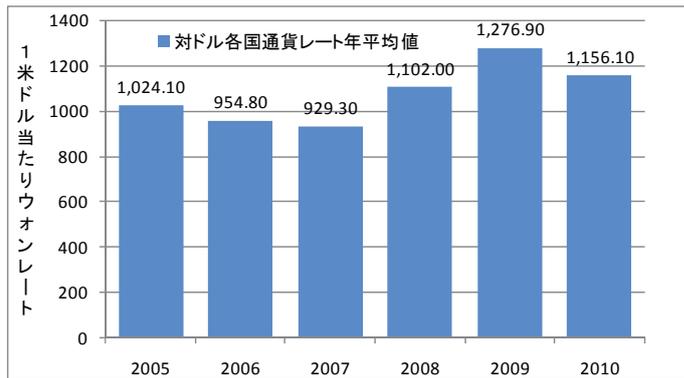
④国際収支の動き（100 万ドル, 2009～2010 年）：

経常収支：	32,791	→	28,214
貿易収支：	31,226	→	30,675
所得収支：	2,276	→	768
経常移転収支：	▲ 712	→	▲ 3,230
資本収支：	34,053	→	1,763
投資収支：	33,768	→	1,937
その他資本収支：	290	→	▲ 174

外貨準備増減： ▲68,652 → ▲27,172

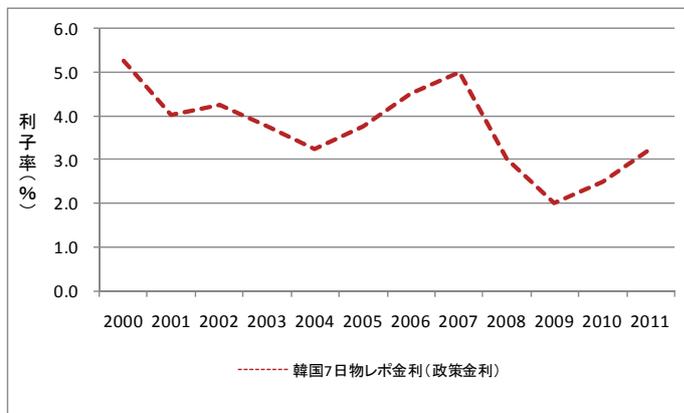
外貨準備高： 269,958 → 291,515

⑤為替変動（1ドル当たり各国通貨）：1,024.1～1,156.1 ウォン（2005～2010年）

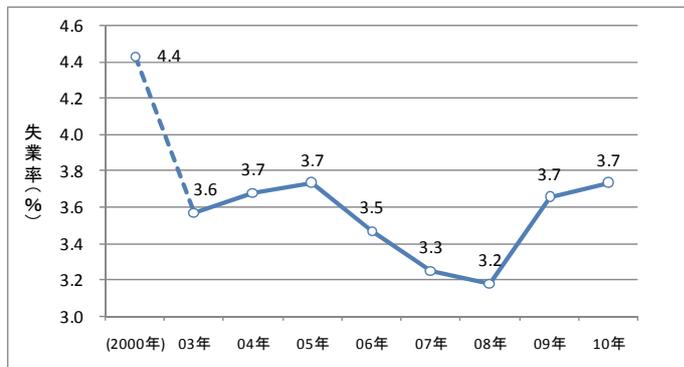


⑥一般政府財政収支（対名目 GDP 比）： ▲0.0%（2010年）

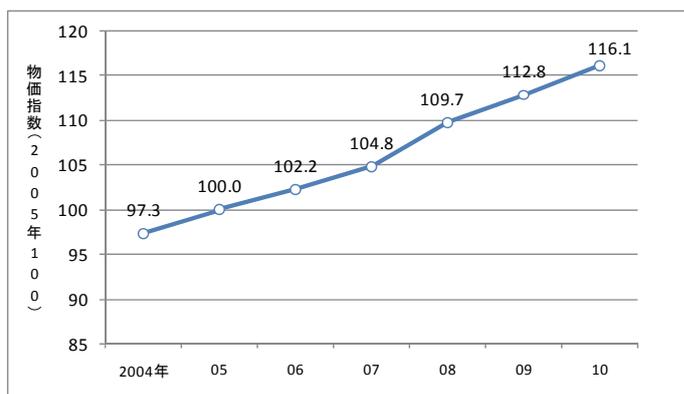
⑦利率の推移：



⑧失業率の推移：



⑨消費者物価指数の推移：



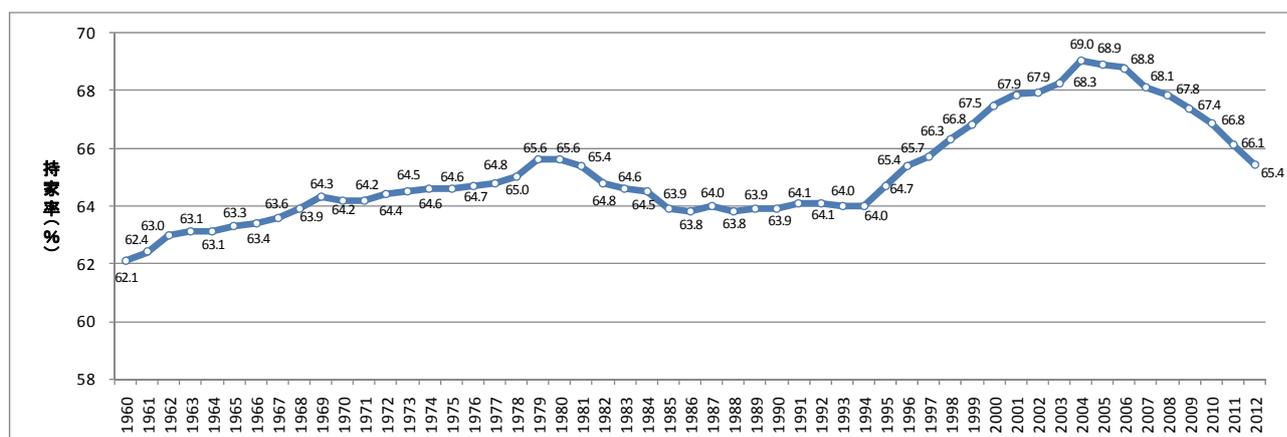
## 02 不動産市場の動向

### 1—アメリカ

#### 1 | 住宅市場の動向

- アメリカの住宅市場では2006年中頃以降、バブルの崩壊により住宅価格は下落に転じ、住宅着工や取引が著しく縮小した経緯がある。住宅ローン破綻者が急増し、差押え（foreclosure）開始件数は累積で554万件（2004年～2008年第2四半期末実績）、同左期末で差押え手続中の物件は152万件という規模となり、住宅価格は強い下落圧力を受けた。差押えの増加や価格の下落は、地域コミュニティや固定資産税を主たる財源とする地方自治体の経営にも影響を与え、金融システムの混乱は、マクロ経済のみならず、家計やコミュニティという最小単位から社会経済を揺るがすこととなった。
- クリントン政権・ブッシュ政権下では、アメリカンドリームに代表される持家政策が一層促進され、2004年の持家率は全米平均で70%に迫る69%という水準に達したが、住宅バブルによる問題が顕在化した後の持家率は急速に低下し、2012年次では65.4%となっている（図表Ⅱ2-1-1）。

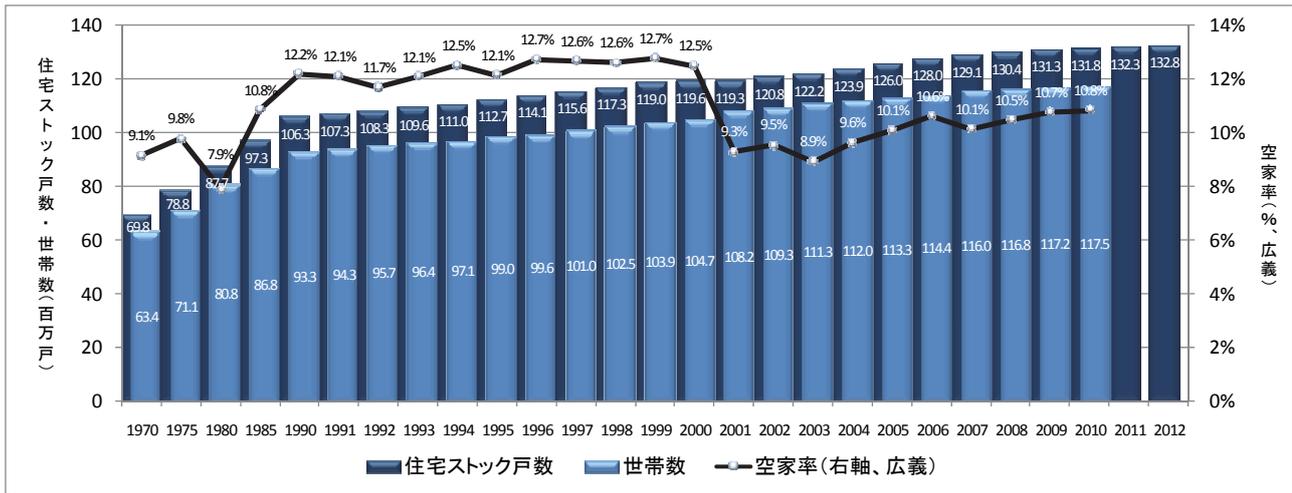
図表Ⅱ2-1-1 持家率の推移



(資料) U.S. Bureau of the Census, Housing Vacancies and Homeownership

- 総住宅ストック戸数は、総世帯数の増加に対応して増え続け、2010年のセンサス調査では1億3,180万戸となっている。
- 90年代を通じて世帯率との差を総ストック戸数で除した広義の空家率は12%を超えて推移していた。しかし、2000年以降から世帯数増加により需給はタイトとなり、空家率は2003年には8.9%まで急激に低下した。これ以降、バブルの形成、住宅価格の高騰が始まり、2006年以降、崩壊に至ることになるが（リーマンショックは2008年）、それでも広義の空家率は、90年代の12%強を下回る10%強で推移していた。

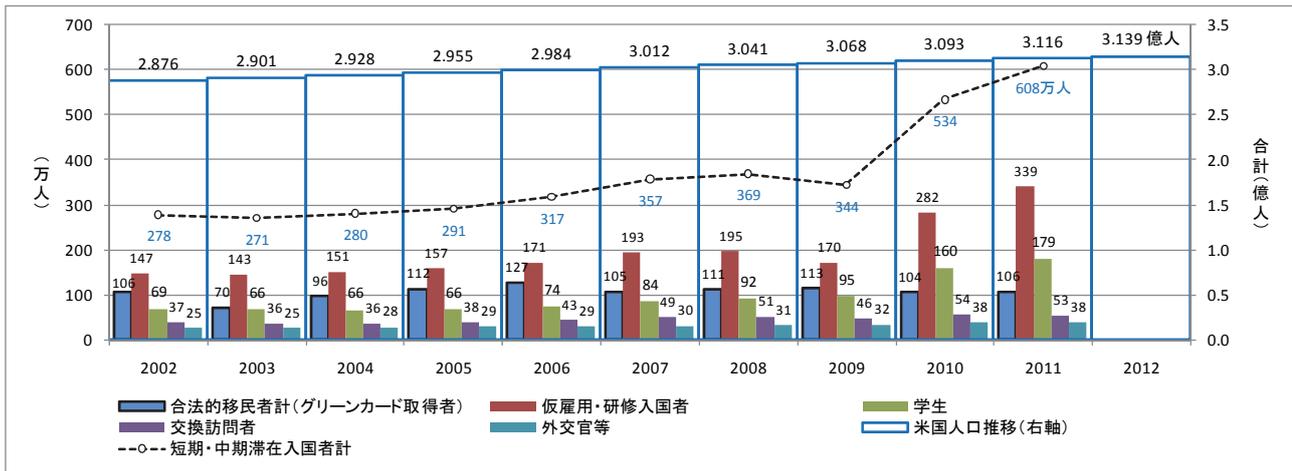
図表 II 2-1-2 住宅ストック・世帯・広義の空家率の推移



(資料) U.S. Bureau of the Census, Housing Inventories, Numbers of Households

- この背景には、人口増加に支えられた住宅需要がある。過去 10 年間の移民統計や人口統計をみると、年平均で 100 万人を超える水準で合法的な移民が続き、自然増を含めると年平均で 260 万人という人口増加を背景に、新規世帯や住み替え世帯、投資家などによる住宅需要が形成されている (図表 II 2-1-3)。
- 観光目的以外の仮雇用・研修や就学のための入国者は、2008 年の 369 万人から 2009 年には 344 万人と一時低迷したが、それでも 2006 年の 317 万人を下回るわけではなかった。その後、2010 年には雇用市場の改善とともに、一挙に 534 万人、2011 年には 608 万人もの海外からの短期・中期の滞在者が生まれ、短中期の賃貸や住み替えのための既存住宅需要につながっている。
- サブプライムローン等による金融危機を背景に住宅バブルが崩壊したものの、その底流には人口の自然増と合わさり、根強い住宅に対する潜在需要が維持されていた。

図表 II 2-1-3 米国における移民数、短中期滞在者数、総人口の推移

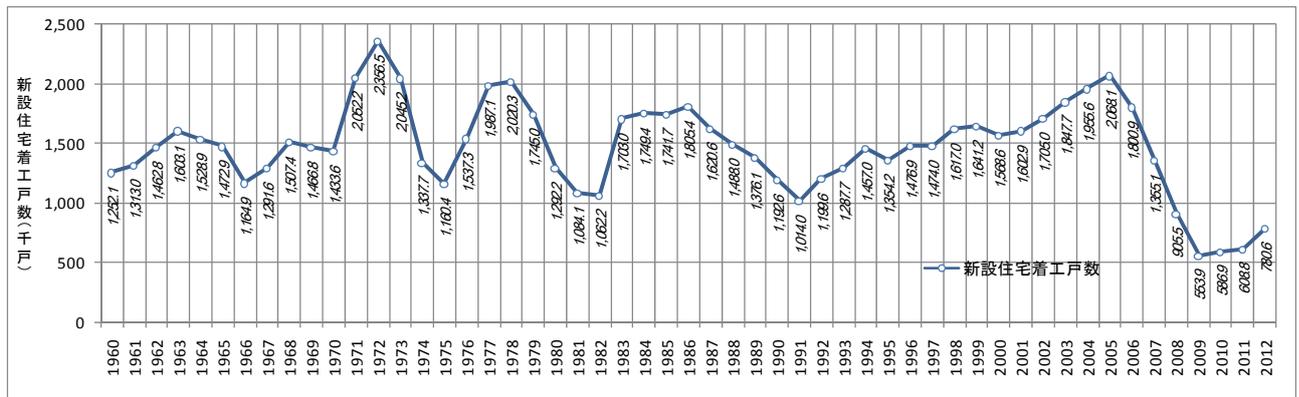


(資料) Dept. of Homeland Security, 2011 Yearbook of Immigration Statistics 及び Census Bureau, Population Estimate より作成。

- 新設住宅着工戸数は、長期的にみると、ビジネスサイクルによる増減を繰り返してきた。90 年代に入ると、こうしたサイクルはみられなくなり、2005 年には 1972 年のピークの 235.6 万戸に次ぐ 206.8 万戸という水準まで着工戸数は上昇を続け、その後、2006 年から住宅バブルの崩壊により急速に減少し、2009 年は 55.4 万戸まで落ち込んだ。

- しかしながら、その後は経済の回復とともに着工戸数は改善基調にあり、2012年の実績は78.1万戸となった（図表Ⅱ2-1-4）。

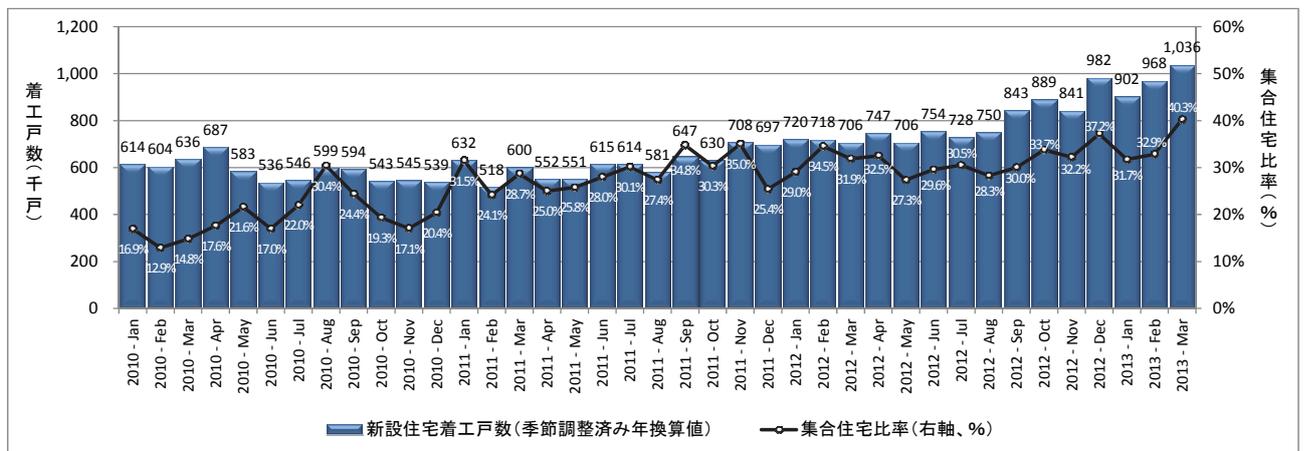
図表Ⅱ2-1-4 新設住宅着工戸数の推移



（資料）U.S. Census Bureau, New Residential Construction

- こうした改善状況は、足下ではより顕著になっており、月別の新設住宅着工でみると、2013年3月時点における季節調整済み年換算値では、既に103.6万戸の水準に達しており、2013年通期ではリーマンショック直前の状況まで回復する勢いである（図表Ⅱ2-1-5）。

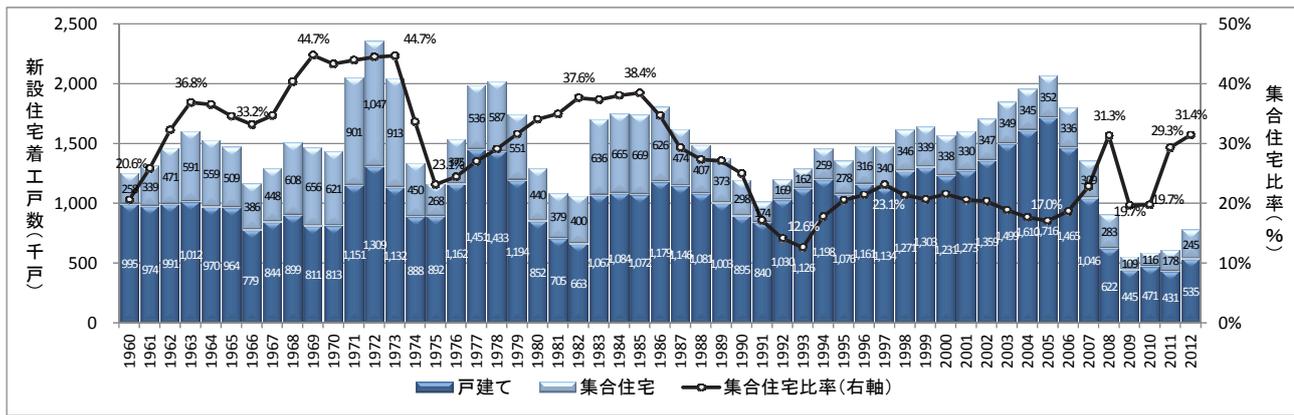
図表Ⅱ2-1-5 月別新設住宅着工戸数の推移(季節調整済み年換算値)



（資料）U.S. Census Bureau, New Residential Construction

- 新設住宅着工回復の背景のひとつとして、戸建てに加え、集合住宅（Multifamily Housing）のシェアが高まっていることが指摘できる（図表Ⅱ2-1-6）。住宅バブル崩壊により持家率は低下したものの、一方では賃貸共同住宅（マルチファミリー住宅）の建設需要が高まったことと、大きく縮小していたコンドミニアム建設が、底値感及び品薄感による投資家の需要回復により、足下で再開されだしたことがその背景にある。

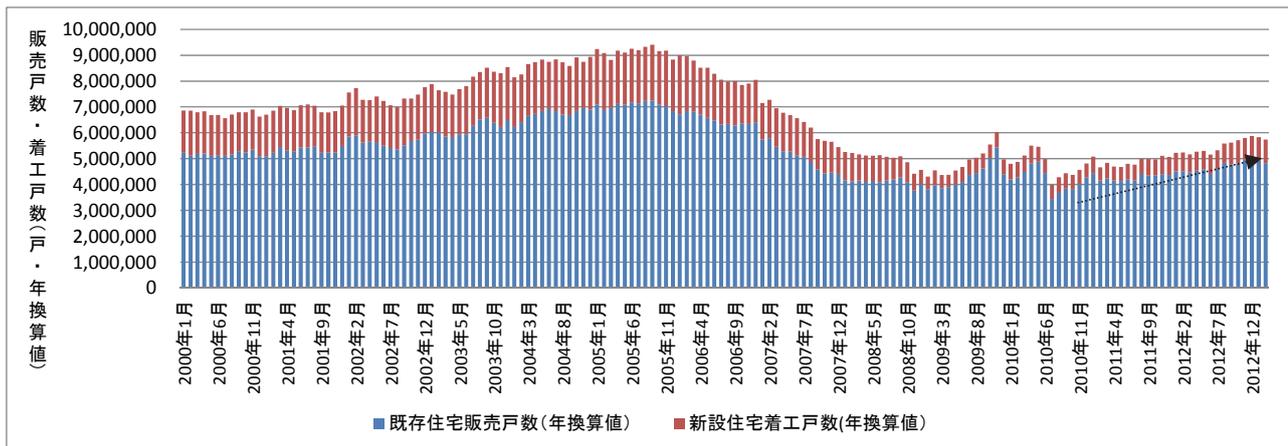
図表Ⅱ2-1-6 戸建及び集合住宅着工戸数の推移



(資料) U.S. Census Bureau, New Residential Construction

- 既存住宅取引は2010年7月に345万戸(季節調整済み年換算値)で底を打った後、徐々に回復基調を続け、2013年1月には492万戸と4割以上も増加した。新設住宅着工戸数と既存住宅取引戸数を合計し、住宅供給の全体動向をみると、住宅市場全体の回復基調がうかがえる(図表Ⅱ2-1-7)。

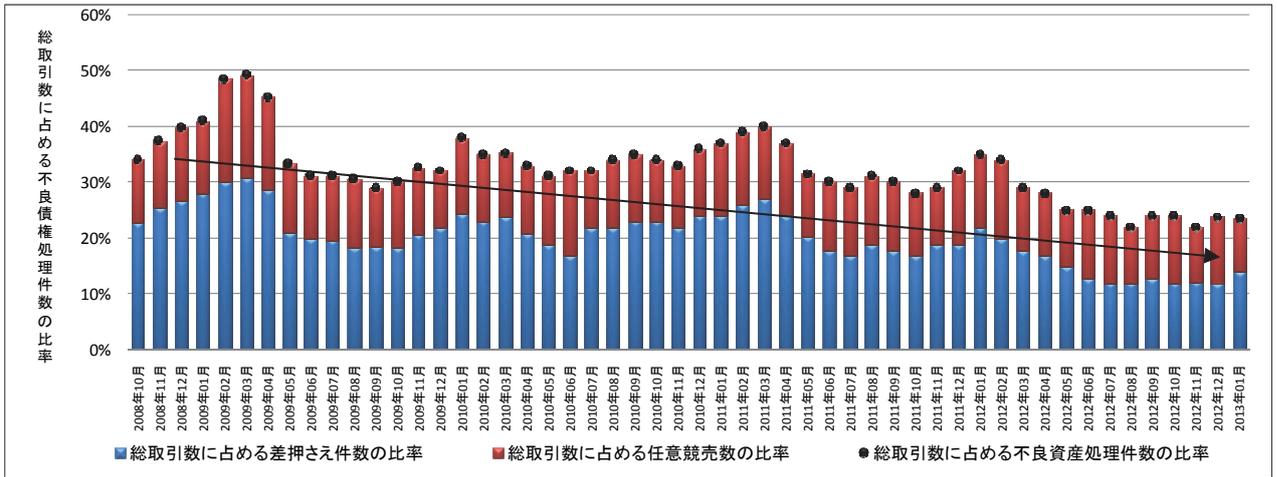
図表Ⅱ2-1-7 回復基調を続ける住宅取引・住宅着工



(資料) National Association of Home Builders 及び National Associations of Realtors

- 従来、既存住宅取引には、不良債権処理のための差押えや任意売却取引が数多く含まれており、ピーク時には2009年3月で49.1%に達していた。これはショックの規模を示すと同時に、これだけ大量の処分が可能な米国住宅市場の流動性も同時に示している。差押えは2009年と比べると、2013年1月時点で約14%、任意売却で約9%、合計で23%強という水準まで大きく減少している。
- このように、最近では実需の増加により相対的に不良債権処理取引のウェイトは低下し安定しつつある。これは既にサブプライムなどの組み直し後の再破綻を含め、住宅バブル期において組成した破綻リスクの高い住宅ローンの現物処理が一巡したためである(図表Ⅱ2-1-8)。

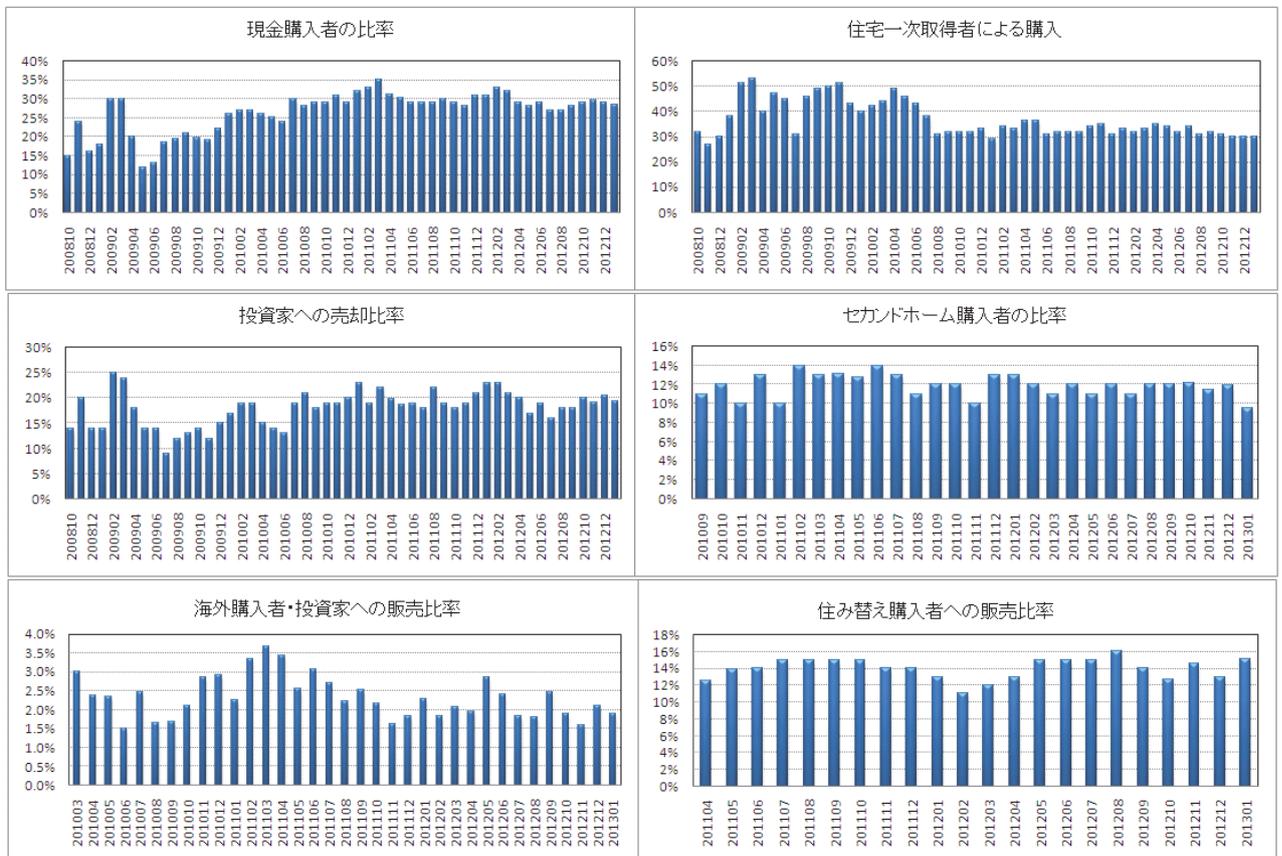
図表Ⅱ2-1-8 住宅ローンにおける不良債権処理の進行



(資料) National Associations of Realtors のデータより作成。

- 全米リアルター協会 (NAR) が会員の流通業者 (リアルター) に対して実施している住宅販売の現況と見通しに関する REALTORS® Confidence Index (RCI 調査)によると、現金購入者の比率がピーク時の2011年3月には35%であったものが徐々に縮小し、2013年1月では28%まで低下している (図表Ⅱ2-1-9 左上)。
- ただし、NAR の見解と分析では、米国融資機関の状況は見かけよりも悪いためか、頭金条件を含めた住宅ローンの与信供与は引き続いて非常に厳しく行われており、住宅取引は年間で現状でも30~50万戸ほど抑制されているとのことである。需要は回復してはいるものの、住宅取得資金の確保が今後の住宅市場の一層の回復に向けた課題となっている。

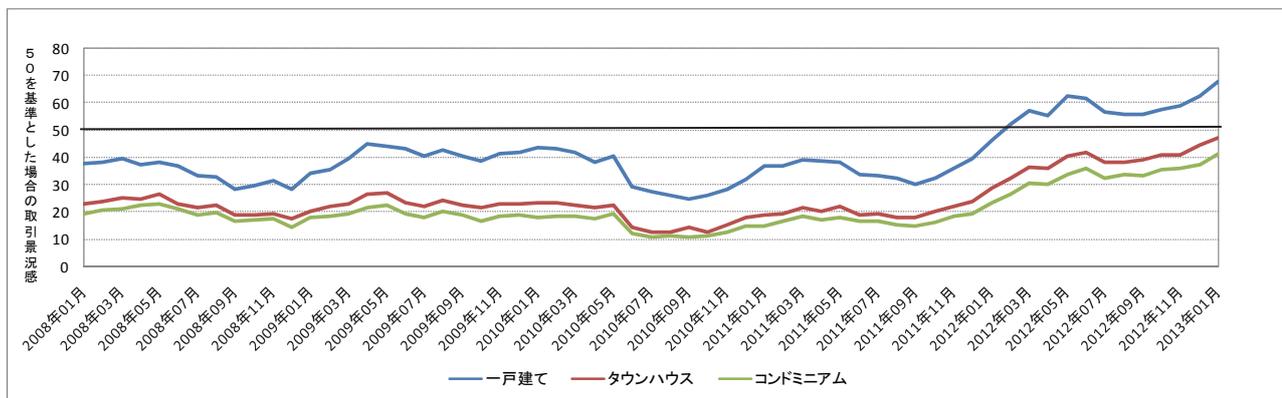
図表Ⅱ2-1-9 住宅購入者・投資家の動向



(資料) National Association of Realtors, REALTORS® Confidence Index (RCI)により作成。

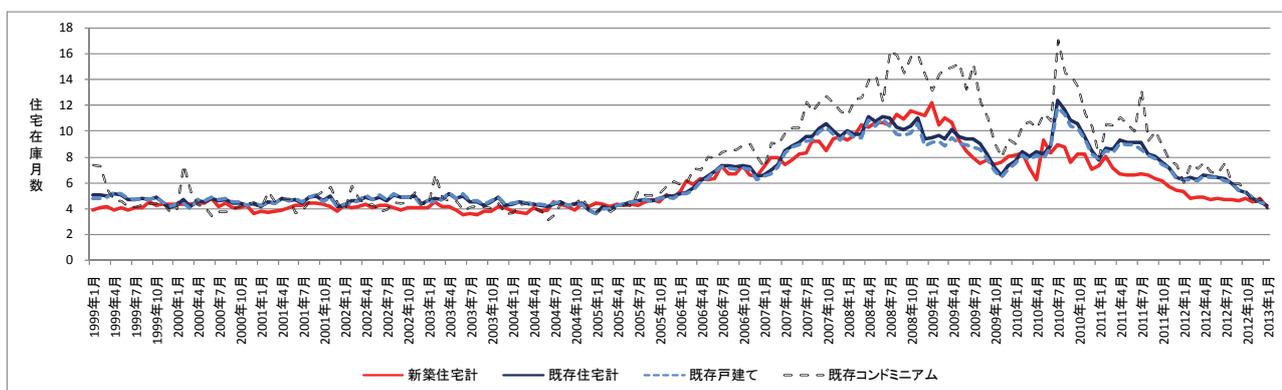
- 住宅購入者の内訳をみると、「住宅一次取得者」は住宅需要の多くを占めている（図表 2-1-9）。住宅ローンの与信管理が厳しいにも関わらず、このシェアは 30%前後の横ばいで維持されている点は興味深い。加えて、最近では「投資家」への売却が 20%近くまで回復していることや、「住み替え購入者」（2013 年 1 月：15%）が取引市場の回復に寄与している状況がうかがえる。
- 別荘等の「セカンドホーム」の購入者は 2013 年 1 月では 10%を切ったが、従来は 10~12%のシェアで推移している。「海外購入者・投資家」の比率は 2013 年 1 月時点で 2%弱であるが、NAR に問い合わせたところ、「海外」なのか「国内」なのかの区分は、各リアルターの判断によるため、実際のところあまり明確ではなく、「海外」の購入者や投資家は、実際には「(国内)投資家」にも含まれているようである。
- また、実際に住宅取引の現場で購入者と接触しているリアルターへの RCI 調査の結果では、今後の取引の見通しとして、現在及び 6 ヶ月先でも、市況は回復に向かうとの判断が強い。具体的には取引の主流を占める一戸建てで市況横ばいの基準である 50 を超え、タウンハウスや高額投資物件のコンドミニウムでは 50 未満であるものの、市況は回復基調にあるとみている（図表 II 2-1-10）。
- RCI 調査は、NAR 会員であるリアルターに対し、現在と今後の取引市況をアンケート調査した指数である。リアルターが市況は上昇するとみる場合は 100、横ばいは 50、下降は 0 と回答するものとし、サンプル数約 3 千のリアルターの回答結果を得て各々で加重平均し合計したもの。つまり、 $指数 = (100 \times \text{回答者数 } a + 50 \times \text{回答者数 } b + 0 \times \text{回答者数 } c) / (a + b + c)$  である。

図表 II 2-1-10 流通業者(リアルター)による住宅販売見通し(6ヶ月先)の動向



(資料) National Association of Realtors, REALTORS® Confidence Index (RCI)により作成。

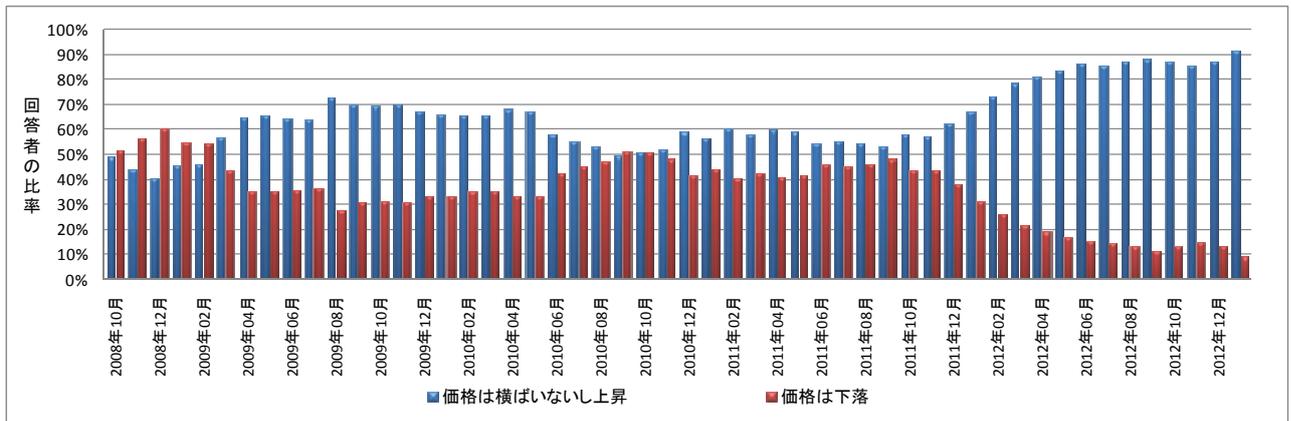
図表 II 2-1-11 住宅在庫月数の推移(新築・既存住宅)



(資料) National Association of Home Builders 及び National Associations of Realtors のデータより作成。

- この背景として、10ヶ月以上という危機的水準にあった住宅在庫が、新築及び既存住宅のいずれにおいても、住宅バブル崩壊前どころか住宅価格が上昇をし始めた2005年下期以前における4ヶ月程度の水準まで大きく減少したことがあげられる。今回米国各都市でインタビューしたリアルターは、いずれも現場の取引を通じて、需要の強さを実感し始めている。この在庫の改善は、2012年に入り大きく進んでいる。元々投資物件の主流であるため変動幅は大きいものの、既存コンドミニアムの在庫は特に大きく減少しておる（図表Ⅱ2-1-11）。
- しかし、新設住宅着工の拡大は融資資金の手当てや地方自治体の疲弊により開発負担金が著しく高額化している実情があり、需要に対して供給が追いつかない状況が生じているという。このため、住宅価格は今後横ばいから上昇に転ずるとの見方がリアルターの間では支配的になっている（図表Ⅱ2-1-12）。
- 全米ホームビルダー協会（NAHB）によると、住宅開発に伴う学校や上下水道等のインフラ整備のために開発事業者が支払う開発負担金（Impact Fee）の水準は、各郡によっても異なるが、通常は2千\$／戸程度までのところ、メリーランド州のモンゴメリーでは3万\$／戸、カリフォルニア州の一部では12万\$／戸という異常な状況が出ているという。

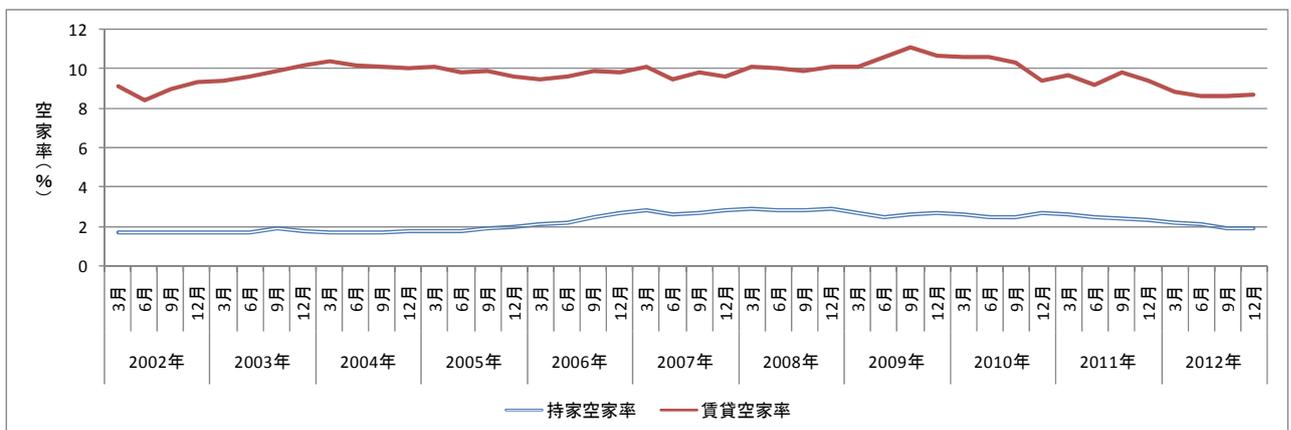
図表Ⅱ2-1-12 RCI 調査による住宅価格上昇見通し



(資料) National Association of Realtors, REALTORS® Confidence Index (RCI)により作成。

- 在庫が大きく減少した背景として、景気回復を見越した投資家の動向は気になるところであるが、賃貸と持家のいずれにおいても、空き家率は縮小傾向にあり、現状では投機的というよりも、実需に対応した投資が行われていると見るべきであろう（図表Ⅱ2-1-13）。

図表Ⅱ2-1-13 空家率の動向



(資料) National Association of Home Builders のデータより作成。

- 住宅ローン市場の回復は今後の懸念材料であるが、全住宅ローンに占める差押え手続き中の件数比率の推移と、差押え開始件数比率の推移とを見ることによって、不良債権の実物処理の進み具合を間接的にみることができる。
- 米国銀行が抱える全住宅ローン件数に占める差押え手続き中件数の比率は、2011年12月の4.38%から四半期毎に縮小する傾向にあり、2012年12月には3.74%まで低下している。サブプライムローンを除くプライムローンだけの場合は、これが3.28%から2.62%となった。
- さらに、差押え開始物件の比率は、厳格な与信管理を反映し、2011年12月には全住宅ローンに対し0.99、プライムローンに対しては0.78であったものが、2012年12月には各々0.70と0.46まで低下し、ほぼバブル崩壊以前の水準まで回復している（図表Ⅱ2-1-14）。

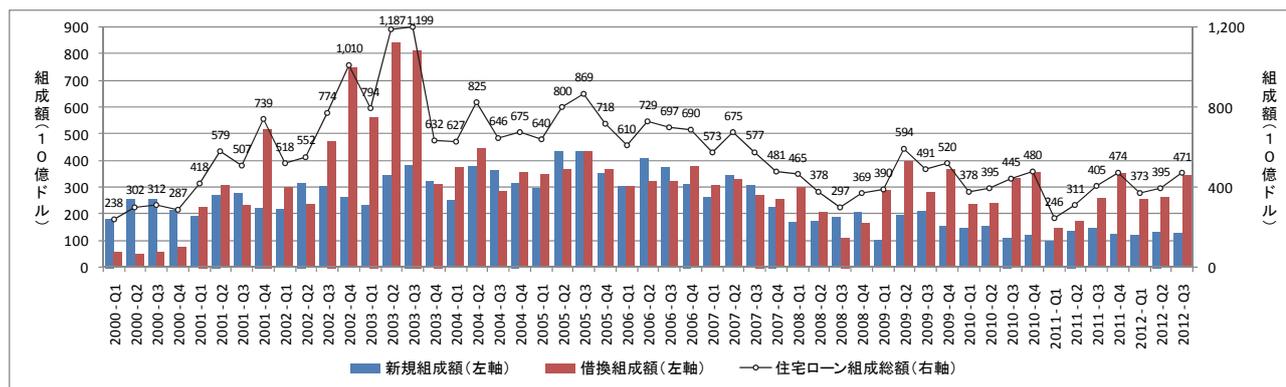
図表Ⅱ2-1-14 差押え物件の動向

	全住宅ローンに占める 差押え手続き中 件数比率%	全住宅ローンに占める 差押え開始 件数比率%	プライムローンに 占める差押え 手続き中件数比率%	プライムローンに 占める差押え 開始件数比率%
2011年12月	4.38	0.99	3.28	0.78
2012年3月	4.39	0.96	3.34	0.77
2012年6月	4.27	0.96	3.12	0.66
2012年9月	4.07	0.90	2.97	0.66
2012年12月	3.74	0.70	2.62	0.46

(資料) Mortgage Bankers Association, 4Q 2012, National Delinquency Survey of 1-to-4 units, First-lien Mortgage Loan より作成。

- しかし、住宅ローンの組成状況をみると、新規組成額は2008年に入ってから四半期あたり1,000億ドル強の水準で低迷しており、2012年第3四半期は1,290億ドルにとどまっている。現在、主流となっているのは、住宅ローンの借換えであり、これを含めて2012年第3四半期の組成額は4,710億ドルである（図表Ⅱ2-1-15）。この状況から、新規組成が停滞していることが住宅ローン市場の大きな課題であることが分かる。

図表Ⅱ2-1-15 住宅ローン組成動向(新規と借換え組成)



(資料) Mortgage Bankers Association, Mortgage Origination Estimates as of October 2012 より作成。

- 総括すると、米国における住宅需要はデータと現場感覚の双方からみて、従来以上に高まっていると言えよう。ニューヨーク、ワシントン DC、ロサンゼルス、ラスベガスなどを訪問し、現地の物件を視察した際にも、マルチプル・リスティング・サービス (MLS) を用いて現地リアルターが検索してくれる不動産物件の流動性は高水準にあることが実感された。物件を視察できても、既に当該物件には他のリアルターが先行して手続きを進めていたり、取引完了に向けたエスク

ロー手続きが開始されたりしている場合が多かったからである。

- 投資家の視点からみると、ニューヨークやロサンゼルスなどの大都市中心部では、元々物件価格自体が高止まりしていることから、リターンは非常に低い状況にある。しかし、ロサンゼルスやワシントン DC などの都市周辺部やラスベガスなどでは、賃料収入に加えてキャピタルゲインをねらう投資家が物件を探し回っている状況という。
- こうした環境下では、負担金などを考慮しつつまく開発認可を得ることが大きな課題であるが、新設物件では、機関投資家や REIT 向けに 200~300 戸単位で投資適格な Condominium や賃貸アパートを開発する事業も再び動き出している。
- 個人投資家向けには、従来はなかった取引として、わが国の買取仲介に近いビジネスがロサンゼルスで動き出しているのを見ることができた。立地等がよく建物構造が適している物件を流通業者が自ら探し、建築士や施工業者と連携し、内部のみならず家屋の外観にも一定の修繕・改修を加えることによって魅力付けを行い、十分な利ざやをとって買い手につなげようとしていた。
- この場合、買取仲介に近いビジネスと言うのは、予め物件を事業者のリスクで仕入れ（仕切り取引）、リモデリングした上、再販するのではなく、あくまでもリモデリングのプランと予想収益を買い手に提示し、買い手が物件とリモデリングの資金を負担することが前提となっており、建築士、工務店などの施工業者のみたてと仲介業者による企画提案が、ビジネスの正否を左右することとなる。このビジネスを実際に行っている仲介業者に対し、なぜ仕切り取引を行い日本と言う買取仲介ビジネスとしないかについて聞いたところ、まだ業者自らが十分な資金を確保するだけの信用力を確保できていないことや、住宅金融市場自体が慎重であるためとのことで、今後のビジネスの発展と融資市場の状況をみて、より利幅の大きな買取仲介ビジネスを検討したいとのことであった。
- なお、ロサンゼルスでみた買取仲介に近いビジネスの対象は、戸建てであって、我が国のようなマンション（アメリカで言う Condominium）ではない。これはアメリカの場合、戸建ては我が国のマンションのように住宅の構造や間取り、仕様が均一化していることに加え、集合住宅の場合は日本とは異なり、アメリカの Condominium は分割できない共通持ち分と分割した空間の持ち分から構成されていることから、工事によっては法的課題が生じてしまうことや、Condominium の家主組合などの了解が取りにくいなどの事情があるものと考えられる。しかし、まったく不可能ということではないことから、単にロサンゼルス近郊では戸建てが多いことと、戸建ての方が取り組みやすいという理由がビジネス上は先にあるものと思われる。

(参考)

- 今後の住宅取引数を抑制しかねないのは、現状では新築と既存住宅の双方に顕著な在庫月数の減少であり、需要が供給を上回る状況がある。

図表 II 2-1-16 既存及び新築住宅取引・在庫月数の年・月次推移

	新築取引戸数				合計	既存住宅取引戸数								
	販売戸数	販売戸数	販売 在庫戸数	在庫 月数		販売戸数			在庫数			在庫月数		
						小計	戸建て	コンド	小計	戸建て	コンド	小計	戸建て	コンド
注(1)	注(2)	注(3)	注(4)	注(5)	注(6)	注(7)	注(8)	注(9)	注(10)	注(11)	注(12)	注(13)	注(14)	
1993年	674	666	295	4.5	NA	NA	3,429	NA	NA	1,520	NA	NA	6.4	NA
1994年	667	670	340	6.6	NA	NA	3,542	NA	NA	1,380	NA	NA	5.4	NA
1995年	670	665	374	6.4	NA	NA	3,523	NA	NA	1,580	NA	NA	5.7	NA
1996年	756	758	326	5.0	NA	NA	3,795	NA	NA	1,730	NA	NA	6.1	NA
1997年	806	805	287	4.4	NA	NA	3,963	NA	NA	1,690	NA	NA	6.0	NA
1998年	889	885	300	3.8	NA	NA	4,496	NA	NA	1,710	NA	NA	5.5	NA
1999年	879	881	315	4.3	5,172	5,184	4,650	534	1,714	1,550	164	4.8	4.8	4.9
2000年	880	877	301	3.6	5,188	5,173	4,602	571	1,868	1,660	208	4.5	4.5	4.4
2001年	907	909	310	3.8	5,327	5,333	4,732	601	1,888	1,660	228	4.6	4.6	4.6
2002年	976	972	344	4.0	5,657	5,631	4,974	657	2,138	1,890	248	4.7	4.7	4.4
2003年	1091	1,088	377	4.0	6,176	6,176	5,444	732	2,270	2,040	230	4.6	4.7	4.4
2004年	1201	1,203	431	4.1	6,727	6,778	5,958	820	2,244	1,970	274	4.3	4.3	4.1
2005年	1279	1,283	515	4.9	7,076	7,076	6,180	896	2,846	2,390	456	4.4	4.4	4.7
2006年	1049	1,052	537	6.5	6,516	6,478	5,677	801	3,450	2,920	530	6.5	6.4	7.8
2007年	769	776	496	9.6	5,041	5,022	4,398	624	3,520	3,010	508	8.9	8.7	10.6
2008年	482	485	352	11.2	4,106	4,124	3,665	459	3,130	2,630	501	10.4	10.0	14.1
2009年	374	374	232	8.0	4,329	4,334	3,870	464	2,740	2,330	411	8.8	8.3	12.7
2010年	321	322	188	7.0	4,183	4,182	3,708	474	3,020	2,590	429	9.4	9.0	11.9
2011年	307	305	150	5.4	4,278	4,263	3,786	477	2,320	2,030	291	8.3	8.1	9.7
2012年	366	368	149	4.8	4,661	4,656	4,128	528	1,830	1,610	224	5.9	5.8	6.3
2010年1月	345	24	233	8.1	4,190	234	3,700	490	2,750	2,390	360	7.9	7.8	8.8
2月	336	27	231	8.3	4,270	258	3,740	530	3,000	2,540	464	8.4	8.1	10.5
3月	381	36	227	7.1	4,490	366	3,990	500	3,090	2,620	473	8.3	7.9	11.4
4月	422	41	217	6.2	4,820	443	4,280	540	3,420	2,940	476	8.5	8.2	10.6
5月	280	26	216	9.3	4,880	449	4,340	540	3,310	2,810	499	8.1	7.8	11.1
6月	305	28	212	8.3	4,450	472	3,950	500	3,310	2,860	450	8.9	8.7	10.8
7月	283	26	209	8.9	3,450	331	3,060	390	3,410	2,870	538	11.9	11.3	16.6
8月	282	23	206	8.8	3,680	352	3,250	430	3,520	3,010	508	11.5	11.1	14.2
9月	317	25	201	7.6	3,840	321	3,420	420	3,410	2,890	517	10.7	10.1	14.8
10月	291	23	199	8.2	3,830	307	3,400	430	3,290	2,810	480	10.3	9.9	13.4
11月	287	20	195	8.2	4,020	304	3,560	460	3,150	2,740	414	9.4	9.2	10.8
12月	326	23	190	7.0	4,270	345	3,770	500	3,020	2,590	429	8.5	8.2	10.3
2011年1月	308	21	187	7.3	4,450	247	3,890	560	2,910	2,540	372	7.8	7.8	8.0
2月	273	22	183	8.0	4,150	253	3,660	490	3,010	2,580	428	8.7	8.5	10.5
3月	301	28	179	7.1	4,240	347	3,730	510	3,030	2,590	442	8.6	8.3	10.4
4月	312	30	174	6.7	4,150	375	3,670	480	3,200	2,760	438	9.3	9.0	11.0
5月	308	28	169	6.6	4,130	391	3,650	480	3,130	2,710	418	9.1	8.9	10.5
6月	304	28	166	6.6	4,190	440	3,730	460	3,160	2,780	383	9.1	8.9	10.0
7月	297	27	165	6.7	4,150	385	3,710	440	3,150	2,670	480	9.1	8.6	13.1
8月	292	25	161	6.6	4,410	429	3,910	500	3,020	2,640	383	8.2	8.1	9.2
9月	306	24	160	6.3	4,340	369	3,850	490	2,900	2,490	410	8.0	7.8	10.0
10月	314	25	159	6.1	4,350	343	3,880	470	2,740	2,390	346	7.6	7.4	8.8
11月	327	23	155	5.7	4,400	335	3,940	460	2,620	2,330	294	7.1	7.1	7.7
12月	339	24	152	5.4	4,370	349	3,890	480	2,320	2,030	291	6.4	6.3	7.3
2012年1月	339	23	149	5.3	4,510	260	4,000	510	2,330	2,080	253	6.2	6.2	6.0
2月	366	30	146	4.8	4,520	287	4,010	510	2,400	2,080	316	6.4	6.2	7.4
3月	352	34	145	4.9	4,460	360	3,960	500	2,320	2,020	295	6.2	6.1	7.1
4月	358	34	145	4.9	4,530	400	4,020	510	2,500	2,180	318	6.6	6.5	7.5
5月	369	35	144	4.7	4,590	448	4,080	510	2,470	2,180	289	6.5	6.4	6.8
6月	360	34	145	4.8	4,410	463	3,930	480	2,370	2,100	268	6.4	6.4	6.7
7月	366	33	143	4.7	4,600	430	4,090	510	2,400	2,080	318	6.3	6.1	7.5
8月	367	31	143	4.7	4,840	476	4,290	550	2,400	2,130	269	6.0	6.0	5.9
9月	379	30	145	4.6	4,780	372	4,220	560	2,170	1,890	277	5.4	5.4	5.9
10月	364	29	147	4.8	4,830	401	4,270	560	2,110	1,860	253	5.2	5.2	5.4
11月	394	28	149	4.5	4,960	385	4,360	600	1,990	1,770	222	4.8	4.9	4.4
12月	381	27	151	4.8	4,900	374	4,330	570	1,830	1,610	224	4.5	4.5	4.7
2013年1月	431	30	150	4.2	4,940	291	4,370	570	1,770	1,580	191	4.3	4.3	4.0
2月	411	33	152	4.4	4,980	305	4,360	620	1,940	1,680	255	4.7	4.6	4.9

(1), (2), (3) & (5)-(11) のデータ単位は千戸。  
 (4) & (12)-(14) は月数。  
 (3) & (4) 月次データは季節調整済み。  
 (1), (5), (7), (8) 月次データは季節調整済み年換算値。  
 (2), (6) & (9)-(14) 月次データは季節調整前。  
 (1) & (5) 年データは季節調整済み月次データの平均。  
 (2) & (6)-(8) 年データは月次データの合計。季節調整前。  
 (3), (4), & (9)-(11) 年データは12月時点のデータ。季節調整前。  
 (12)-(14) 年データは季節調整前の月次データ平均。  
 (NA) = Not availableの略(データなし)

(資料) (1)から(4)は U.S. Bureau of the Census。 (5)から(13)は National Association of Realtors。

(参考)

- 在庫の減少と強い需要により、住宅取引価格は新築・既存住宅の双方で上昇を始めている。

図表 II 2-1-17 既存及び新築住宅の取引価格の推移

	新築住宅取引価格				品質調整後		既存住宅取引価格				FHFA/OFHEO		ケース&シラー	
	中位値	伸び率%	平均値	伸び率%	価格指数	伸び率%	中位値	伸び率%	平均値	伸び率%	価格指数	伸び率%	C/S 指標	伸び率%
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)
2002年	187.6	7.1%	228.7	7.3%	81.4	4.6%					160.9	7.7%	123.7	10.6%
2003年	195.0	3.9%	246.3	7.7%	86.0	5.6%					173.3	7.9%	136.3	10.7%
2004年	221.0	13.3%	274.5	11.4%	92.8	7.9%	195.2		245.8		189.7	10.2%	155.1	14.6%
2005年	240.9	9.0%	297.0	8.2%	100.0	7.8%	219.0	12.2%	267.4	8.8%	209.5	10.2%	178.9	14.6%
2006年	246.5	2.3%	305.9	3.0%	104.7	4.7%	221.9	1.3%	269.5	0.8%	222.1	3.1%	188.2	-0.3%
2007年	247.9	0.6%	313.6	2.5%	104.9	0.2%	217.9	-1.8%	266.2	-1.2%	222.6	-2.4%	179.6	-8.4%
2008年	232.1	-6.4%	292.6	-6.7%	99.5	-5.2%	196.6	-9.8%	241.7	-9.2%	205.5	-9.7%	151.3	-18.3%
2009年	216.7	-6.6%	270.9	-7.4%	95.1	-4.4%	172.1	-12.5%	217.0	-10.2%	194.2	-2.1%	133.9	-2.4%
2010年	221.8	2.4%	272.9	0.7%	95.0	-0.1%	173.1	0.6%	220.6	1.7%	188.4	-4.3%	134.2	-3.7%
2011年	227.2	2.4%	267.9	-1.8%	94.3	-0.7%	166.2	-4.0%	214.3	-2.9%	180.3	-2.4%	128.3	-3.7%
2012年					96.8	2.7%	176.9	6.4%	225.5	5.2%	186.5	5.5%	131.9	7.3%
2011年1月	218.2	4.6%	283.4	15.6%	95.2	3.1%	163.8	-0.2%	211.9	2.9%				
2月	221.9	5.8%	284.1	9.9%	94.5	2.6%	163.9	-2.4%	208.2	-1.0%				
3月	224.8	9.6%	262.9	1.2%	94.6	1.2%	169.5	-0.1%	214.7	1.6%	191.1	-2.8%	136.2	2.6%
4月	208.3	-5.0%	270.5	0.3%	95.2	-0.4%	172.5	3.9%	218.2	4.7%				
5月	230.5	3.7%	281.1	2.4%	95.5	-1.4%	174.5	-0.1%	221.1	1.3%				
6月	219.5	2.2%	256.7	-6.6%	94.9	-1.4%	183.5	0.9%	231.2	1.2%	190.3	-1.9%	136.9	3.6%
7月	212.1	-1.0%	252.1	-7.0%	94.0	-0.8%	183.0	0.7%	233.0	2.1%				
8月	226.6	9.4%	268.8	4.3%	93.8	0.0%	178.1	0.6%	227.1	2.0%				
9月	228.0	5.3%	270.8	-6.7%	94.8	0.5%	172.4	-2.0%	219.1	-1.6%	187.1	-3.1%	132.7	-1.5%
10月	204.2	-5.1%	254.4	-3.6%	96.2	0.5%	171.5	-0.3%	219.6	0.8%				
11月	219.6	0.4%	281.7	2.5%	96.8	0.2%	170.9	0.9%	219.4	3.5%				
12月	241.2	8.4%	291.7	4.8%	95.9	-0.4%	169.3	-0.2%	218.6	0.0%	184.9	-4.3%	131.0	-3.7%
2011年1月	240.1	10.0%	275.7	-2.7%	94.3	-0.9%	158.5	-3.2%	207.0	-2.3%				
2月	220.1	-0.8%	262.8	-7.5%	93.3	-1.3%	156.9	-4.3%	203.0	-2.5%				
3月	220.5	-1.9%	260.8	-0.8%	93.4	-1.3%	160.6	-5.3%	208.3	-3.0%	180.8	-5.4%	129.8	-4.7%
4月	224.7	7.9%	268.9	-0.6%	94.3	-1.0%	161.3	-6.5%	210.4	-3.6%				
5月	222.0	-3.7%	262.7	-6.5%	94.8	-0.7%	169.8	-2.7%	218.6	-1.1%				
6月	240.2	9.4%	273.1	6.4%	94.4	-0.5%	176.1	-4.0%	227.1	-1.8%	179.6	-5.6%	129.2	-5.6%
7月	229.9	8.4%	270.3	7.2%	93.4	-0.6%	171.7	-6.2%	221.2	-5.1%				
8月	219.6	-3.1%	259.3	-3.5%	92.7	-1.2%	171.2	-3.9%	219.8	-3.2%				
9月	217.0	-4.8%	255.4	-5.7%	92.9	-2.0%	165.4	-4.1%	212.9	-2.8%	180.5	-3.5%	128.1	-3.5%
10月	224.8	10.1%	258.3	1.5%	93.5	-2.8%	161.1	-6.1%	206.4	-6.0%				
11月	214.3	-2.4%	250.0	-11.3%	94.2	-2.7%	164.0	-4.0%	210.7	-4.0%				
12月	218.6	-9.4%	262.9	-9.9%	94.3	-1.7%	162.6	-4.0%	209.8	-4.0%	180.5	-2.4%	126.1	-3.7%
2012年1月	221.7	-7.7%	265.7	-3.6%	94.1	-0.2%	154.6	-2.5%	201.0	-2.9%				
2月	239.9	9.0%	274.0	4.3%	93.9	0.7%	156.1	-0.5%	202.1	-0.4%				
3月	239.8	8.8%	283.6	8.7%	93.9	0.5%	165.1	2.8%	212.5	2.0%	182.1	0.7%	128.3	-1.2%
4月	236.4	5.2%	287.9	7.1%	94.3	0.0%	174.1	7.9%	222.2	5.6%				
5月	239.2	7.7%	280.9	6.9%	95.1	0.2%	180.2	6.1%	229.5	5.0%				
6月	232.6	-3.2%	271.8	-0.5%	96.3	2.0%	189.6	7.7%	238.9	5.2%	185.7	3.4%	131.1	1.5%
7月	237.4	3.3%	282.3	4.4%	97.7	4.6%	188.6	9.8%	237.0	7.1%				
8月	253.2	15.3%	305.5	17.8%	99.1	6.8%	185.5	8.4%	233.7	6.3%				
9月	254.6	17.3%	297.7	16.6%	100.0	7.6%	178.9	8.2%	227.3	6.8%	187.7	4.0%	132.7	3.6%
10月	247.2	10.0%	285.4	10.5%	100.1	7.1%	177.0	9.9%	224.7	8.9%				
11月	245.0	14.3%	290.7	16.3%	99.3	5.4%	179.4	9.4%	227.8	8.1%				
12月	260.1	19.0%	301.1	14.5%	97.0	2.9%	180.3	10.9%	230.7	10.0%	190.3	5.5%	135.4	7.3%
2013年1月	239.6	8.1%	295.2	11.1%			171.1	10.7%	218.6	8.8%				
2月	246.8	2.9%	313.7	14.5%			173.8	11.3%	221.8	9.7%				

(1),(3),(7),(9) 取引価格の単位は千ドル(季節調整前)。(2),(4),(6),(8),(10),(12),(14) 対前年伸び率%。

(5) 2005 = 100.0. この価格指数は幾つかの同品質の新築戸建ての取引価格の変化を計測するようにデザインされている。

具体的には、床面積、都市部の都市内外の地理的要素、暖炉数、バスルーム数、ベッドルーム数、駐車場のタイプ、暖房のタイプ、基礎や外壁、デッキの有無などを含

(11) この価格指数はファニーメイカフレディマックが行った購入もしくは証券化した住宅融資によって繰り返して購入されたか、再融資を受けた同じ戸建ての平均価格を

したものの。1980年第1四半期の平均 = 100とする。

(13) ケース・シラー住宅価格指数。The S&P/Case-Shiller® U.S. National Home Price Indexである。米国の9地域における戸建住宅価格指数の統合指数。四半

計算され、季節調整前である。2000年第1四半期 = 100とする。

(資料) (1)(3)(5)は U.S. Bureau of the Census, Construction Reports, Series C-25, New One Family Homes Sold and For Sale.

(5)(7)(9)は National Association of Realtors. (11)は Office of Federal Housing Enterprise Oversight, Home Price Index.

(13) は Standard & Poor's, Fiserv Inc. and MacroMarkets LLC による。

(参考)

- 今後の市況を示す新設住宅着工認可戸数は南部が今ひとつだが、北東部・中西部・西部で大きく伸びている。
- 今回実施した海外調査で訪問したワシントン DC の戸建て伸び率は 2012~13 年で 183%、コンドミニアムを含む集合住宅で 214%、ラスベガス都市圏の戸建てで 107%、ロサンゼルス都市圏の戸建てで 96%、集合住宅で 110%、ホノルルのコンドミニアムで 539%という高水準にある。

(参考) 図表 II 2-1-18 新設住宅着工認可数の地域別(州・都市圏-訪問地のみ) 動向

02/28/13 新設住宅着工認可数 州別・都市圏別(訪問地のみ)												
												(単位:千戸、%)
	戸建て				共同建て				合計			
	2013年 2月迄1年間	2012年 2月迄1年間	年間 成長率%	年 2012	2013年 2月迄1年間	2012年 2月迄1年間	年間 成長率%	年 2012	2013年 2月迄1年間	2012年 2月迄1年間	年間 成長率%	年 2012
<b>全米</b>	<b>82.6</b>	<b>64.6</b>	<b>28%</b>	<b>514.2</b>	<b>47.4</b>	<b>34.3</b>	<b>38%</b>	<b>301.3</b>	<b>130.0</b>	<b>99.0</b>	<b>31%</b>	<b>815.5</b>
<b>北東部</b>	<b>5.6</b>	<b>4.9</b>	<b>15%</b>	<b>43.4</b>	<b>6.1</b>	<b>4.8</b>	<b>25%</b>	<b>40.8</b>	<b>11.7</b>	<b>9.7</b>	<b>20%</b>	<b>84.3</b>
ニューイングランド	1.7	1.3	30%	13.6	1.4	1.4	-2%	9.4	3.2	2.8	14%	23.0
CONNECTICUT	0.29	0.23	25%	2.4	0.57	0.39	47%	2.8	0.85	0.61	39%	6.2
MAINE	0.25	0.19	30%	2.4	0.02	0.09	-80%	0.4	0.27	0.28	-6%	2.8
MASSACHUSETTS	0.75	0.60	25%	5.4	0.71	0.92	-23%	5.0	1.45	1.51	-4%	10.4
NEW HAMPSHIRE	0.26	0.18	44%	1.9	0.03	0.03	-18%	0.7	0.29	0.22	34%	2.5
RHODE ISLAND	0.10	0.07	53%	0.7	0.02	0.00	800%	0.1	0.12	0.07	74%	0.8
VERMONT	0.09	0.07	33%	0.9	0.08	0.01	479%	0.4	0.17	0.08	110%	1.3
<b>大西洋岸中央</b>	<b>3.9</b>	<b>3.6</b>	<b>9%</b>	<b>29.8</b>	<b>4.6</b>	<b>3.4</b>	<b>37%</b>	<b>31.4</b>	<b>8.5</b>	<b>7.0</b>	<b>23%</b>	<b>61.2</b>
NEW JERSEY	1.14	0.88	30%	7.3	1.41	1.13	25%	10.7	2.55	2.01	27%	18.0
NEW YORK	0.91	0.92	0%	8.4	2.62	1.86	41%	15.2	3.54	2.78	27%	23.6
* New York-Northern New Jersey-Long Island NY-NJ-PA	1.05	0.83	26%	6.9	3.37	2.52	34%	20.1	4.41	3.35	32%	26.9
PENNSYLVANIA	1.85	1.77	4%	14.1	0.61	0.46	53%	5.5	2.46	2.17	13%	19.7
<b>中西部</b>	<b>10.2</b>	<b>7.8</b>	<b>30%</b>	<b>87.5</b>	<b>5.0</b>	<b>3.6</b>	<b>37%</b>	<b>43.1</b>	<b>15.1</b>	<b>11.5</b>	<b>32%</b>	<b>130.6</b>
<b>中央東北部</b>	<b>5.7</b>	<b>4.5</b>	<b>26%</b>	<b>48.7</b>	<b>2.9</b>	<b>1.7</b>	<b>65%</b>	<b>20.0</b>	<b>8.6</b>	<b>6.3</b>	<b>37%</b>	<b>68.6</b>
ILLINOIS	0.88	0.75	18%	8.9	0.40	0.21	85%	4.8	1.27	0.96	33%	13.7
INDIANA	1.40	1.22	14%	10.6	0.61	0.42	43%	3.2	2.00	1.64	22%	13.8
MICHIGAN	1.21	0.96	27%	10.4	0.22	0.05	372%	1.2	1.43	1.00	43%	11.7
OHIO	1.51	1.03	47%	11.0	1.37	0.75	81%	6.4	2.88	1.78	61%	17.4
WISCONSIN	0.75	0.60	25%	7.8	0.29	0.31	-6%	4.3	1.04	0.91	14%	12.1
<b>中央西北部</b>	<b>4.4</b>	<b>3.3</b>	<b>34%</b>	<b>38.8</b>	<b>2.1</b>	<b>1.9</b>	<b>12%</b>	<b>23.1</b>	<b>6.5</b>	<b>5.2</b>	<b>26%</b>	<b>62.0</b>
IOWA	0.63	0.47	32%	7.3	0.14	0.16	-14%	2.7	0.77	0.64	20%	10.0
KANSAS	0.79	0.42	86%	3.7	0.47	0.08	470%	2.3	1.26	0.51	149%	6.0
MINNESOTA	0.92	0.64	44%	8.6	0.25	0.74	-67%	6.8	1.16	1.38	-15%	15.4
MISSOURI	1.05	0.90	16%	7.6	0.54	0.37	47%	3.8	1.60	1.27	25%	11.5
NEBRASKA	0.66	0.42	58%	4.5	0.18	0.15	22%	2.0	0.84	0.57	48%	6.5
NORTH DAKOTA	0.16	0.24	-33%	4.0	0.28	0.28	-1%	4.1	0.44	0.53	-16%	8.1
SOUTH DAKOTA	0.21	0.20	9%	3.1	0.22	0.08	191%	1.4	0.44	0.27	60%	4.4
<b>南部</b>	<b>48.2</b>	<b>39.0</b>	<b>24%</b>	<b>270.5</b>	<b>23.1</b>	<b>19.7</b>	<b>17%</b>	<b>145.0</b>	<b>71.3</b>	<b>58.7</b>	<b>21%</b>	<b>415.6</b>
<b>大西洋岸南部</b>	<b>25.2</b>	<b>19.5</b>	<b>29%</b>	<b>135.9</b>	<b>11.7</b>	<b>10.0</b>	<b>17%</b>	<b>70.4</b>	<b>36.9</b>	<b>29.5</b>	<b>25%</b>	<b>206.3</b>
DELAWARE	0.51	0.37	37%	2.9	0.19	0.20	-9%	1.2	0.69	0.57	21%	4.1
DISTRICT OF COLUMBIA	0.07	0.02	183%	0.3	0.22	0.07	214%	3.6	0.29	0.10	206%	3.8
* Washington-Arlington-Alexandria DC-VA-MD-WV	2.17	1.73	25%	11.0	0.47	0.79	-41%	11.4	2.64	2.52	4%	22.4
FLORIDA	8.16	5.58	46%	42.6	5.11	2.70	89%	22.4	13.27	8.28	60%	65.0
GEORGIA	3.42	2.53	35%	16.9	1.73	1.46	19%	6.6	5.15	3.99	29%	23.5
MARYLAND	1.54	1.37	12%	9.1	0.57	0.83	-31%	5.6	2.11	2.20	-4%	14.6
* Baltimore-Towson MD	0.61	0.55	11%	3.9	0.46	0.54	-16%	2.1	1.07	1.09	-2%	6.9
NORTH CAROLINA	5.17	4.36	18%	29.6	2.20	2.96	-26%	18.3	7.37	7.33	1%	47.8
SOUTH CAROLINA	2.75	2.11	31%	15.3	0.58	0.47	23%	3.5	3.34	2.58	29%	18.9
VIRGINIA	3.31	3.06	8%	17.7	1.04	1.26	-18%	9.0	4.35	4.32	1%	26.7
WEST VIRGINIA	0.30	0.14	110%	1.6	0.03	0.01	136%	0.3	0.33	0.16	112%	1.9
<b>中央東南部</b>	<b>5.0</b>	<b>4.3</b>	<b>17%</b>	<b>30.3</b>	<b>1.3</b>	<b>1.4</b>	<b>-9%</b>	<b>14.1</b>	<b>6.3</b>	<b>5.7</b>	<b>11%</b>	<b>44.4</b>
ALABAMA	1.30	1.12	16%	8.0	0.30	0.44	-32%	3.4	1.60	1.56	2%	11.4
KENTUCKY	0.80	0.69	16%	5.0	0.27	0.37	-29%	3.3	1.07	1.06	0%	8.3
MISSISSIPPI	0.59	0.59	0%	4.2	0.06	0.09	-33%	0.8	0.65	0.68	-4%	5.0
TENNESSEE	2.33	1.89	23%	13.1	0.65	0.50	30%	6.6	2.97	2.39	25%	19.7
<b>中央南西部</b>	<b>18.0</b>	<b>15.2</b>	<b>18%</b>	<b>104.3</b>	<b>10.1</b>	<b>8.3</b>	<b>22%</b>	<b>60.6</b>	<b>28.1</b>	<b>23.5</b>	<b>20%</b>	<b>164.8</b>
ARKANSAS	0.72	0.73	-1%	4.3	0.07	0.31	-75%	2.3	0.78	1.04	-25%	7.2
LOUISIANA	2.01	1.73	16%	11.2	0.31	0.17	85%	1.6	2.32	1.90	22%	12.7
OKLAHOMA	1.62	1.16	40%	9.5	0.83	0.23	267%	2.2	2.46	1.38	77%	11.6
TEXAS	13.61	11.55	18%	78.8	8.93	7.60	17%	54.5	22.54	19.15	18%	133.3
<b>西部</b>	<b>18.6</b>	<b>12.9</b>	<b>44%</b>	<b>112.7</b>	<b>13.3</b>	<b>6.2</b>	<b>114%</b>	<b>72.3</b>	<b>31.9</b>	<b>19.1</b>	<b>67%</b>	<b>185.1</b>
<b>山岳部</b>	<b>9.3</b>	<b>6.6</b>	<b>40%</b>	<b>58.9</b>	<b>3.3</b>	<b>2.8</b>	<b>20%</b>	<b>24.1</b>	<b>12.6</b>	<b>9.4</b>	<b>34%</b>	<b>83.0</b>
ARIZONA	2.59	2.10	23%	16.1	0.75	1.28	-42%	5.6	3.34	3.38	-1%	21.7
COLORADO	2.23	1.41	59%	13.1	1.71	0.43	294%	10.3	3.94	1.84	114%	23.4
IDAHO	0.76	0.59	29%	5.6	0.16	0.09	77%	1.1	0.92	0.68	35%	6.8
MONTANA	0.25	0.15	69%	1.7	0.11	0.06	82%	1.1	0.36	0.21	73%	2.9
NEW MEXICO	0.63	0.54	17%	3.8	0.26	0.05	391%	1.0	0.89	0.59	50%	4.9
NEVADA	1.33	0.64	107%	7.4	0.06	0.34	-83%	1.6	1.39	0.99	41%	9.0
* Las Vegas-Paradise NV	1.09	0.53	105%	6.1	0.01	0.24	-96%	1.3	1.10	0.77	43%	7.4
UTAH	1.30	1.02	27%	9.6	0.25	0.49	-49%	3.0	1.55	1.52	2%	12.5
WYOMING	0.20	0.18	8%	1.5	0.02	0.01	340%	0.4	0.22	0.19	17%	1.9
<b>太平洋岸</b>	<b>9.3</b>	<b>6.3</b>	<b>48%</b>	<b>53.8</b>	<b>10.0</b>	<b>3.5</b>	<b>188%</b>	<b>48.3</b>	<b>19.3</b>	<b>9.7</b>	<b>98%</b>	<b>102.1</b>
ALASKA	0.11	0.06	73%	0.8	0.00	0.01	-78%	0.2	0.11	0.07	54%	1.0
CALIFORNIA	5.00	3.16	59%	27.4	6.66	2.27	193%	31.2	11.66	5.43	115%	58.5
* Los Angeles-Long Beach-Santa Ana CA	1.19	0.61	96%	4.9	2.93	1.39	110%	12.5	4.11	2.00	106%	17.4
HAWAII	0.29	0.26	15%	1.9	0.37	0.06	503%	1.3	0.66	0.32	109%	3.2
* Honolulu HI	0.15	0.16	-5%	1.0	0.35	0.05	539%	1.0	0.50	0.22	132%	1.9
OREGON	1.26	0.85	49%	6.8	1.07	0.41	162%	4.5	2.33	1.25	85%	11.2
WASHINGTON	2.61	1.94	35%	17.0	1.91	0.72	165%	11.2	4.52	2.66	70%	28.1

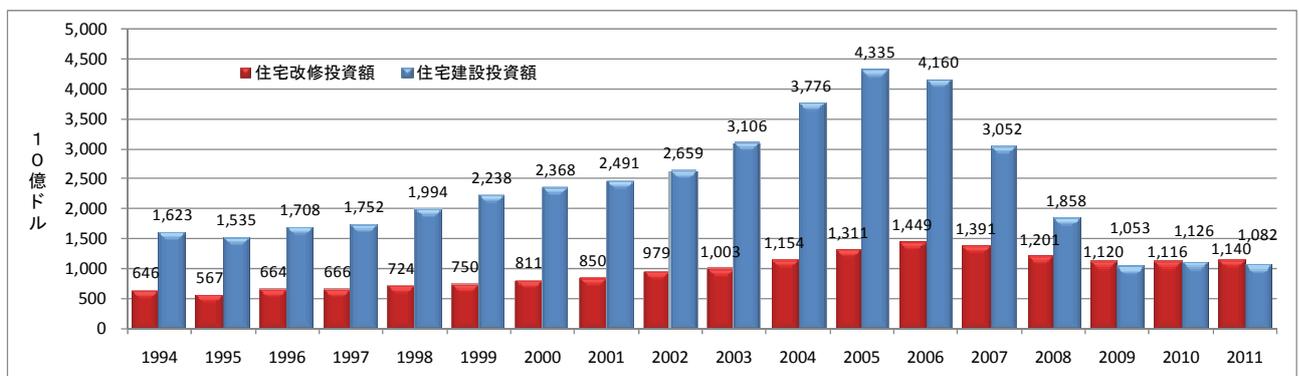
(資料) U.S. Census Bureau, New Residential Construction

## 2 | 不動産に対する考え方

### (1) 不動産投資と国民性

- 米国民や社会にとって「ハウジング」とは、日本での「住宅」よりも社会・経済的な位置づけや意義が大きい。その理由のひとつは、住宅がアメリカンドリームを体現するものとして考えられてきたことにある。歴史的に米国が自国に来た者あるいは来る者に対して約束する個人の基本的な人権と自由、とりわけ個人の財産所有と経済的発展の自由を象徴するのが米国の住宅である。
- したがって、アメリカでは住宅は基本的に民間・個人の問題であり、国（連邦政府）が介入することではないというのが伝統的な考え方である。連邦政府の住宅政策は基本的には持家の促進であり、個人の住宅所有を助けるものとして意図され実行されてきた経緯がある。そして、住宅は米国で暮らす人々に生活の質的向上の意欲とともに、財産や投資としてより高価でより質の高いものへと向かわせる動機を与えてきたといえる。
- アメリカでは、住宅や居住地域などが所得水準や社会階層などに対応しており、所得や地位の向上に合わせて住み替えが頻繁に行われている。このような事情から、住宅は耐久消費財というよりも重要な貯蓄手段として位置付けられている。このため将来の住み替え時に住宅を高価格で売却できるように、リモデリング（増改築などによる「改修」と物的劣化を防ぐための「維持・補修」の両方を含む）が活発に行われている。この結果、新築住宅にはこだわらず、維持管理の状態の良い既存住宅を購入するか、購入後リモデリングを行い、より価値ある住宅所有を実現したり、価値を高めて住み替えたりするライフスタイルが醸成されている。
- したがって、住宅を含めた不動産投資では、インカムゲインの確保は当然として、いかにキャピタルゲインを実現するかという点に重きが置かれている。日本では不動産投資信託（REIT）への投資はインカムゲインの確保という見方があるが、アメリカではインカムゲインとキャピタルゲインを統合した総合利回りの動きが注目されている。キャピタルゲインのない不動産投資には魅力が乏しいというのが一般的な国民性と判断される。
- 図表Ⅱ-1-19は、住宅の維持・補修費（Maintenance）を除いた住宅建設投資額と住宅改修投資額（Improvement）だけの推移である。アメリカでは最近では1兆ドルを超える住宅改修投資が安定して行われており、ほとんど住宅バブル崩壊の影響を受けていないことが分かる。米国民は持家を通じた住宅不動産投資においては、改修投資を着実に行うことによって、不動産価値を維持し高めるように配慮している様子が見えがえる。

図表Ⅱ-1-19 住宅建設投資額と住宅改修投資額の推移



(資料) National Association of Home Builders のデータベース

- 以上から、アメリカンドリームの実現、資産として貯蓄を代替する住宅資産の考え方、流動性の高い住宅市場を使って、より価値ある住宅資産を得ようとする考え方、このため新築住宅には必ずしもこだわらず、維持管理の状態の良い中古住宅を安く購入し、より価値の高い住宅に住み替えていくという価値観やライフスタイルが醸成されているものと考えられる。新築住宅にこだわらない理由としては、既存住宅によるコミュニティの方が、子どもの教育施設や生活インフラが熟成しているということ、それにも関わらず、リモデリングすれば新築住宅よりもトラブルの少ない安価な住宅が手に入ること、戸建住宅の仕様がある程度標準化されており既存住宅でも違和感がないこと、熟成させた既存住宅はむしろ新築住宅よりも価値が向上する可能性があることなどが指摘されている。
- 米国民にとって、不動産投資とは、特に住宅投資についてみるならば、一般に非常に流動性や透明性の高い投資機会であり、金融資産への投資に準じた投資機会である。金融資産とともに不動産投資も加え、最適な投資ポートフォリオを得るとの見方が強い。ただし、高額な投資であることから、有利な融資が得られることが不動産投資の前提となることが多く、融資条件が著しく緩和されていた時期に住宅バブルが発生したことは、米国民の行動としては非常に合理的であったと言えよう。

## (2) 土地所有関連制度

- アメリカでは、イギリス同様に、コモンロー制度を継受しており、元来土地に対する絶対的・単一の所有権というものを観念していない。土地への権利は権能の束として認識され、日本の所有権に近い感覚で売買される権利としては **fee simple absolute in possession** がある。この場合、保有期間は無制限で、使用・収益・処分があり、多くの州において無遺言相続ができる。
- **Leasehold** は賃借権の一種であるが、期間の定めはなく、賃借料の定めがなくとも契約関係は成立し排他性を有する。ただし、現在のアメリカの居住用不動産取引は、イギリスとは異なり、**Leasehold** 物件は少なく、日本の絶対所有権に近い権利に基づく、売買取引が多くを占めている。

### 3 | 住宅投資市場の現状

#### (1) ニューヨークの視察物件

##### ① マンハッタン・北東部のコンドミニアム

422 East 72nd Street, Apartment 8D、2ベッドルーム (2バスルーム)、1,263 ft<sup>2</sup>

- 家賃： US\$4,800/月 (参考：市場価値 US\$1,454,000—マンハッタン相場表による)
- 賃貸期間： 12~24ヶ月
- 築年： 1990年
- 建て方： コンドミニアム 44階建て、191戸

■超高层コンドミニアム

■明るい居間

■バスルーム

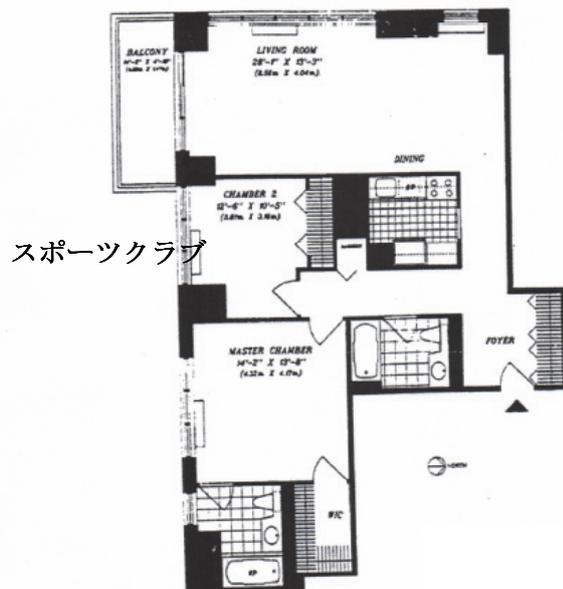


■2ベッドルーム間取り

■キッチン(やや狭い)

*The Oxford*

422 East 72nd Street, Apt. 8D



■ジム受付



②ミッドタウンのコンドミニアム(短期滞在用)スタジオタイプ1ベッド



■キッチン(やや狭い)



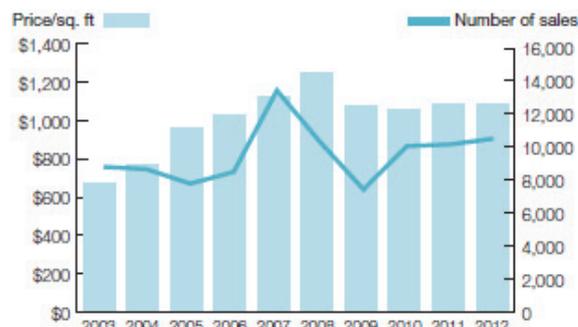
■1 ベッドルーム(家具付き、既に入居予定者による準備中)



## 2003-2012 MANHATTAN DECADE

## MANHATTAN MANHATTAN CO-OPS & CONDOS

Average Price Per Square Foot / Number of Sales



Matrix	Current Year	% Chg	Prior Year	% Chg	Prior Decade
Average Sales Price	\$1,417,080	-0.7%	\$1,426,912	66.6%	\$850,340
Average Price Per Sq. Ft	\$1,086	-0.1%	\$1,087	61.6%	\$672
Median Sales Price	\$835,000	-1.8%	\$850,000	68.7%	\$495,000
Number of Sales	10,508	3.4%	10,161	19.4%	8,802
Average Days on Market	172	35.4%	127	23.7%	139
Average Discount from List Price*	5.6%		4.3%		4.3%
Listing Inventory	4,749	-34.2%	7,221	-21.9%	6,082
30 Year Fixed Mortgage (Freddie Mac)*	3.35%		3.91%		5.85%
1 Year Adjustable Rate Mortgage (Freddie Mac)*	2.56%		2.77%		3.75%

Average Sales Price

	Studio	1 Bedroom	2 Bedroom	3 Bedroom	4+ Bedroom	ALL
2012	\$461,343	\$745,308	\$1,494,853	\$2,802,284	\$6,734,196	\$1,417,080
2011	\$419,522	\$686,128	\$1,508,974	\$3,144,406	\$6,685,595	\$1,426,912
2010	\$404,326	\$661,511	\$1,401,865	\$3,003,612	\$6,915,580	\$1,457,255
2009	\$428,948	\$711,736	\$1,535,836	\$2,871,516	\$6,431,198	\$1,393,001
2008	\$500,479	\$814,811	\$1,934,031	\$4,632,348	\$11,940,212	\$1,591,823
2007	\$449,128	\$736,807	\$1,655,185	\$4,261,011	\$8,601,960	\$1,351,621
2006	\$445,607	\$705,439	\$1,571,807	\$3,559,657	\$7,153,295	\$1,295,445
2005	\$389,435	\$648,423	\$1,495,109	\$3,412,859	\$7,734,909	\$1,221,265
2004	\$308,366	\$521,967	\$1,244,488	\$2,868,754	\$5,825,253	\$1,004,232
2003	\$281,854	\$451,632	\$1,034,286	\$2,482,126	\$5,230,774	\$850,340

Average Price Per Square Foot

	Studio	1 Bedroom	2 Bedroom	3 Bedroom	4+ Bedroom	ALL
2012	\$824	\$938	\$1,151	\$1,398	\$2,056	\$1,086
2011	\$837	\$920	\$1,140	\$1,497	\$1,940	\$1,087
2010	\$815	\$877	\$1,097	\$1,390	\$1,945	\$1,060
2009	\$826	\$940	\$1,144	\$1,374	\$1,924	\$1,073
2008	\$993	\$1,087	\$1,373	\$1,800	\$2,831	\$1,251
2007	\$924	\$989	\$1,215	\$1,568	\$2,328	\$1,120
2006	\$859	\$922	\$1,103	\$1,409	\$1,900	\$1,031
2005	\$800	\$855	\$1,043	\$1,309	\$1,909	\$956
2004	\$632	\$689	\$819	\$1,057	\$1,481	\$767
2003	\$545	\$598	\$717	\$986	\$1,356	\$672

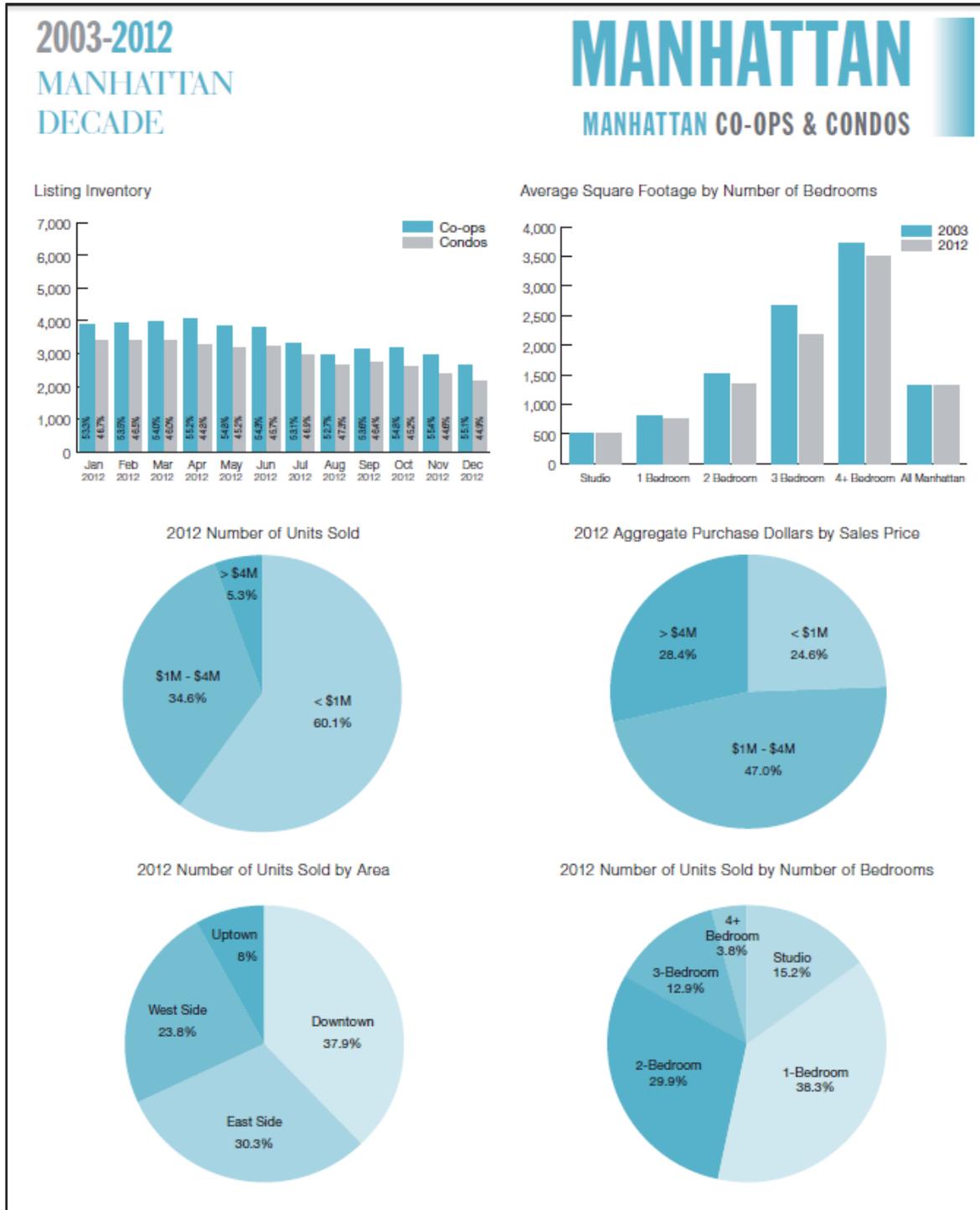
Median Sales Price

	Studio	1 Bedroom	2 Bedroom	3 Bedroom	4+ Bedroom	ALL
2012	\$385,000	\$650,000	\$1,260,000	\$2,370,000	\$4,750,000	\$835,000
2011	\$390,000	\$630,000	\$1,285,126	\$2,665,000	\$5,200,000	\$850,000
2010	\$384,800	\$622,647	\$1,235,033	\$2,595,000	\$5,650,000	\$880,000
2009	\$395,460	\$655,000	\$1,272,812	\$2,400,000	\$5,113,562	\$850,000
2008	\$460,000	\$750,000	\$1,600,000	\$3,790,000	\$9,350,000	\$955,000
2007	\$415,000	\$690,000	\$1,387,000	\$3,495,000	\$6,450,000	\$860,000
2006	\$410,000	\$650,000	\$1,355,000	\$3,150,000	\$5,800,000	\$830,000
2005	\$365,000	\$610,000	\$1,272,000	\$2,995,000	\$5,850,000	\$750,000
2004	\$288,000	\$484,000	\$990,000	\$2,345,000	\$5,535,000	\$605,859
2003	\$246,188	\$415,000	\$855,000	\$2,050,000	\$3,700,000	\$495,000

Number of Sales

	Studio	1 Bedroom	2 Bedroom	3 Bedroom	4+ Bedroom	ALL
2012	1,596	4,023	3,137	1,356	396	10,508
2011	1,434	3,591	3,659	1,119	358	10,161
2010	1,144	3,525	3,605	1,416	370	10,060
2009	1,267	2,728	2,216	949	270	7,430
2008	1,903	3,587	4,139	477	193	10,299
2007	2,286	4,591	5,723	661	169	13,430
2006	1,272	3,031	3,631	392	167	8,493
2005	1,261	2,796	3,179	408	136	7,780
2004	1,395	3,016	3,653	437	152	8,653
2003	1,284	3,118	3,862	398	140	8,802

(資料) Askelliman.com



(資料) Askelliman.com

(2)ワシントン DC の視察物件

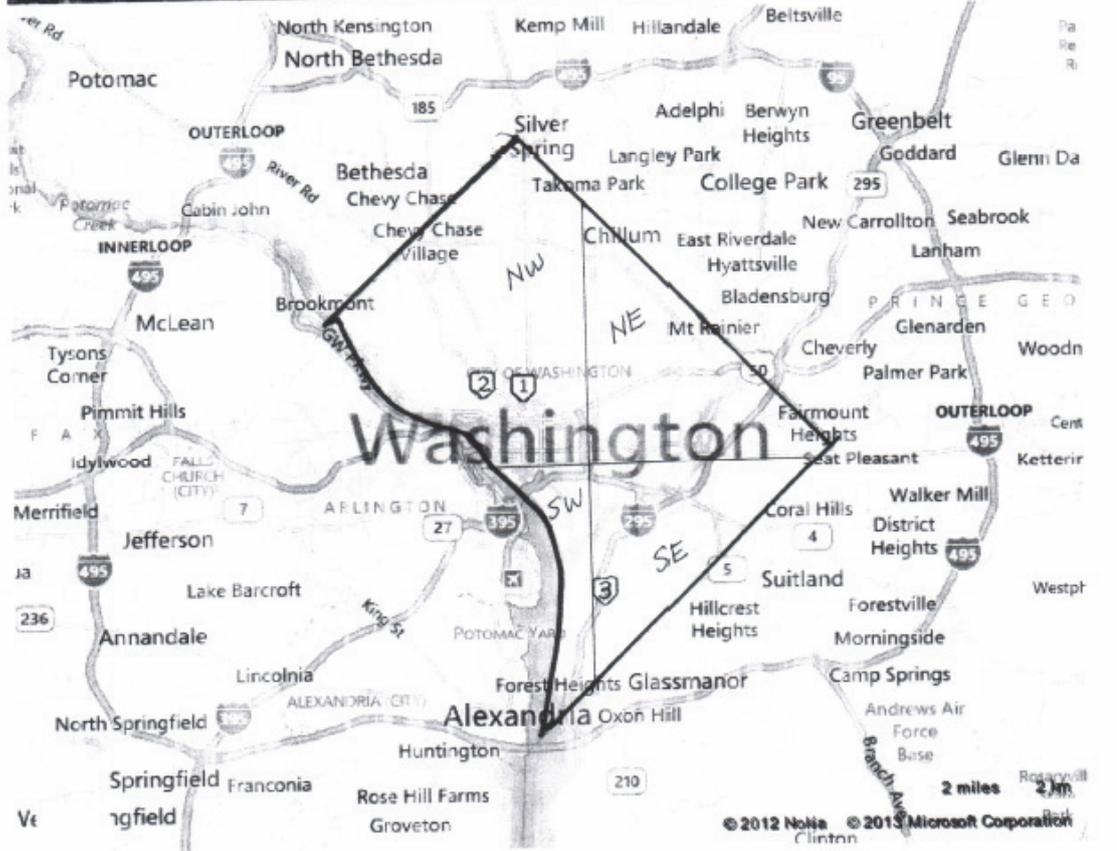
次の3物件を視察

- ①1727 Massachusetts Ave NW 208 WDC 20036 -- Dupont Circle
- ②2724 P St. NW WDC 20007 - Georgetown
- ③3605 Brothers Pl SE, WDC 20032 -- Congress Heights



**Romi Satoh**  
VA/DC/MD Licenced - Prosperity Realty

Office: (703) 385-8600  
Cell: (202) 262-2868  
Fax: (703) 745-8025  
Romi.Satoh@bllbll.com

①	Act	DC8002537	1727 Massachusetts Ave NW.	\$205,000	0	1	0 Hi-Rise 9+ Fls DUPONT
②	Act	DC8014583	3605 Brothers Pl SE	\$194,000	4	2	0 Detached CONGRESS HEIGHTS
③	Act	DC8015065	2724 P St NW	\$749,000	2	1	1 Townhouse GEORGETOWN

①1727 Massachusetts Ave NW 208 WDC 20036 -- Dupont Circle

(コンドミニアム)

■コンドミニアム正面入り口



■バスルーム



■エントランス・ロビー



■居間



■居間からキッチンを見る(冷蔵庫が入らない)



■ウォークイン・クローゼット



**DC8002537**  
**Residential Synopsis - Customer**  
**1727 MASSACHUSETTS AVE NW #208, WASHINGTON, DC 20036-2106**

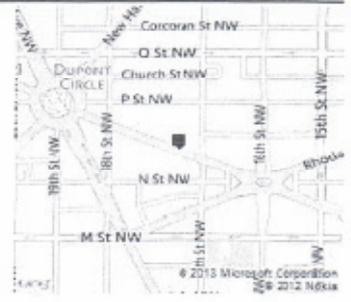


Page 1 of 1  
 27-Feb-2013  
 12:49 pm

---

**Status:** ACTIVE  
**List Price:** \$215,000  
**Ownership:** Condo - Sale  
**BR/FB/HB:** 0/1/0  
**Lot AC/SF:** /  
**Lvlis/Fpls:** 1 / 0  
**Tot Fin SF:** 458  
**Tax Living Area:** 458  
**Year Built:** 1965  
**Total Tax:** \$1,619  
**Tax Yr:** 2011  
**Ground Rent:**  
**Style:** Art Deco  
**Type:** Hi-Rise 9+ Floors





---

**Transaction Type:** Standard Sale  
**Legal Sub:** Old City #2  
**Adv. Sub:** Dupont  
**Model:**

**Auction:** No  
**HOA Fee:** /  
**C/C Fee:** \$396.00/ Monthly  
**Other Fee:** /  
**Condo/Coop Proj Name:** WINTHROP

**ADC Map:** LOOKUP

	Total	Main	Upr1	Upr2	Lwr1	Lwr2	Schools:
BR:	0	0	0	0	0	0	ES:
FB:	1	1	0	0	0	0	MS:
HB:	0	0	0	0	0	0	HS:

**Exterior:**  
**Exterior Const:** Brick  
**Other Structures:** Above Grade  
**Lot Desc:**  
**Basement:** No  
**Parking:** Street  
**Heating System:** Central  
**Water:** Public  
**Cooling System:** Central A/C  
**Sewer/Septic:** Public Sewer

**Appliances:**  
**Amenities:**  
**HOA/C/C Fee Includes:** Air Conditioning, Electricity, Ext Bldg Maint, Gas, Heat, Management, Master Ins Policy, Reserve Funds, Sewer, Snow Removal, Trash Removal, Water  
**HOA/C/C Amenities:** Comm Lndry Rm, Elevator, Extra Storage

**Remarks:** Large studio or junior one bedroom. Wood floors. Huge closet which some use as a bedroom. Wood floors. 24 hour desk service. Roof deck. Utilities are included in the condo fee. Affordable and convenient to all that Dupont has to offer. The last unit his size in he building sold for \$224,900.

**Directions:** Between Scott Circle and 18th Street  
**Listing Co:** Margaret S Lambertson Real Estate, MGSL1

**Exposure:**  
**Roofing:**

**Gar/Crpt/Assgd Spaces:** //  
**Heating Fuel:** Natural Gas  
**Hot Water:** Other  
**Cooling Fuel:** Electric  
**Soil Type:** Unknown

**List Date:** 01-Feb-2013

**DOM-MLS/Prop:** 26/33

---

**Courtesy of: Romi Satoh**  
 Home: (202) 262-9868 Office: (703) 385-8600  
 Cell: (202) 262-9868 Email: RomiSatoh@gmail.com  
 Company: Prosperity Realty LLC  
 Office: (703) 385-8600 Fax: (703) 385-1025

Copyright (c) 2013 Metropolitan Regional Information Systems, Inc.  
 Information is believed to be accurate, but should not be relied upon without verification.  
 Accuracy of square footage, lot size and other information is not guaranteed.

(注) MLS は Multiple Listing Service の略語で、共同斡旋情報サービスとも訳すべき、インターネットを活用した、不動産仲介業支援のための総合システムである。1980年代から全米リアルター協会の支部単位で開発が進み、最終的に全米ネットワークが構築されている。現在では住宅等の不動産の仲介業務や売買業務に必要な多くの情報が掲載され、仲介業者間で売り手と買い手を結びつけるための中核的な機能を果たしている。価格情報や課税情報なども開示されているが、顧客向けと業者用の情報シートがあり、顧客は自らも物件を検索し、さらに仲介業者を経由してより詳細な情報を得られる仕組みとなっている。仲介業者の存在が大きな意義を持つように、顧客が仲介業者に相談したくなるように情報内容がデザインされている。

<b>Tax ID: 0157//2296</b>	Metropolitan Regional Information Systems, Inc.		Page 1 of 1		
County: WASHINGTON	Full Tax Record		27-Feb-2013		
<b>Property Address: 1727 MASSACHUSETTS AVE NW 208, WASHINGTON DC 20036</b>					
Legal Subdiv/Neighborhood: OLD CITY #2		Condo/Coop Project: OLD CITY #2			
Incorporated City: WASHINGTON DC		Phone #:	Absent Owner:		
<b>Owner Name: KAZEMI JOHN A</b>		Company Owner:			
Addtl:		Care of Name:			
<b>MAILING ADDRESS: 1355 IRVING ST NW, WASHINGTON, DC 20010 2313</b>					
<b>LEGAL DESCRIPTION:</b>					
Mag/Dist #:	Lot: 2296	Block/Square: 0157		Tax Map: 0157 2296	
Election District: 2	Legal Unit #:	Grid:	Map: 040-D		
Section:	Subdiv Ph:	Addl Parcel Flag/#:	Sub-Parcel:		
Map Suffix:	Suffix:	Parcel:	Plat Liber:		
Historic ID:	Agri Dist:	Plat Folio:			
<b>Tax Year 2012</b>					
<b>Total Tax Bill: \$1,678</b>	City Tax: <u>\$1,678</u> #140		Tax Levy Year: 2012		
State/County Tax:	Refuse:		Tax Rate: 0.85		
Spec Tax Assmt:	Exempt Class:	Homestd/Exempt Status:			
Front Foot Fee:	Tax Class: 1/TX	Mult. Class: Y			
<b>ASSESSMENT</b>					
Year Assessed	Total Tax Value	Land	Improvement	Land Use	
2012	\$197,400	\$59,220	\$138,180		
2011	\$190,510	\$57,150	\$133,360		
2010	\$190,510	\$57,150	\$133,360		
<b>DEED</b>					
Transfer Date	Price	Grantor	Deed Folio:	Grantee	
29-Sep-2000	\$43,000			KAZEMI, JOHN A	
<b>PROPERTY DESCRIPTION</b>					
Year Built: 1965	Zoning Code:	Census Trct/Blck: /			
Irregular Lot:	Square Feet: 93	Acreage: 0.00			
Land Use Code: Residential	Plat Liber/Folio: /	Property Card:			
Property Class: 017	Quality Grade: AVERAGE	Road Description:			
Zoning Desc:	Xfer Devel. Right:	Road Frontage:			
Prop Use: CONDO VERTICAL	Site Influence:	Topography:			
Building Use:		Sidewalk:			
Lot Description:		Pavement:			
<b>STRUCTURE DESCRIPTION</b>					
	Section 1	Section 2	Section 3	Section 4	Section 5
Construction:					
Story Type:					
Description:					
Dimensions:					
Area:					
Foundation:		Roofing:		# of Dormers:	
Ext Wall:		Style:		Year Remodeled: 1981	
Stories:		Units:		Model/Unit Type:	
<b>Total Building Area: 458</b>			Living Area: 458	Base Sq Ft:	
Patio/Deck Type:	Sq Ft:		Porch Type:	Sq Ft:	
Balcony Type:	Sq Ft:		Pool Type:	Sq Ft:	
Attic Type:	Sq Ft:		Roof Type:		
<b>Rooms: 2</b>		Fireplace Type:		Fireplaces:	
Bedrooms: 0		Bsmt Type:		Garage Type: None	
Full Baths: 1		Bsmt Tot Sq Ft:		Garage Const:	
Half Baths: 0		Bsmt Fin Sq Ft:		Garage Sq Ft:	
Baths: 1.00		Bsmt Unfin Sq Ft:		Garage Spaces:	
Other Rooms:			Air Conditioning:		
Other Amenities:			Interior Floor:		
Appliances:			Outbuildings:		
Gas:	Heat:		Sewer:	Fuel:	
Electric:	Water:		Underground:	Walls:	
Tax Record Updated : 23-Feb-2013					
<b>Courtesy of: Romi Satoh</b> Home: (202) 262-9868 Cell: (202) 262-9868 Company: Prosperity Realty LLC Office: (703) 385-8600		Office: (703) 385-8600 Email: RomiSatoh@gmail.com Fax: (703) 385-1025			
Copyright (c) 2013 Metropolitan Regional Information Systems, Inc. Information is believed to be accurate, but should not be relied upon without verification. Accuracy of square footage, lot size and other information is not guaranteed.					

(注) 前ページの顧客用シートと異なり、この業者用シートには、財産税(固定資産税)の課税状況や物件の評価額の推移、物件の移転情報・移転価格、より詳細な住宅仕様・状態などが記載されており、仲介業者の業務を支援する内容が網羅されている。物件の写真に加え、間取り図などが添付されている場合もある。顧客は仲介業者経由、こうした情報を得ることができる。

②2724 P St. NW WDC 20007 – Georgetown(タウンハウス)

■本物件



■道路反対側のタウンハウス



■居間(来客用)



■ダイニング



■マスターベッドルーム



■ファミリー用居間



■キッチン

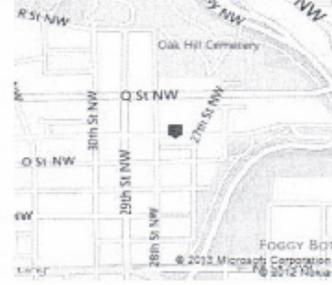


DC8015065  
 Residential Synopsis - Customer  
 2724 P ST NW, WASHINGTON, DC 20007-3064



Page 1 of 1  
 27-Feb-2013  
 1:56 pm

Status: ACTIVE  
 List Price: \$749,000  
 Ownership: Fee Simple - Sale  
 BR/FB/HB: 2/1/1  
 Lot AC/SF: 0.02/905.00  
 Lvlis/Fpls: 3 / 1  
 Tot Fin SF: 0  
 Tax Living Area: 960  
 Year Built: 1900  
 Total Tax: \$5,325  
 Tax Yr: 2012  
 Ground Rent:  
 Style: Federal  
 Type: Townhouse



Transaction Type: Standard Sale  
 Legal Sub: Georgetown  
 Adv. Sub: Georgetown  
 Model:

Auction: No  
 HOA Fee: /  
 C/C Fee: /  
 Other Fee: /  
 Condo/Coop Proj Name:

ADC Map: 0000

	Total	Main	Upr1	Upr2	Lwr1	Lwr2
BR:	2	0	2	0	0	0
FB:	1	0	1	0	0	0
HB:	1	0	0	0	1	0

Schools:  
 ES:  
 MS:  
 HS:

Master Bdrm 2: Living Rm: Main Den: Foyer:  
 First Bdrm: Upper 1 Dining Rm: Main Library: Garage:  
 Second Bdrm: Upper 1 Kitchen: Lower 1 Sitting: Lower 1 Carport:  
 Exterior: Patio  
 Exterior Const: Wood  
 Other Structures:  
 Lot Desc:  
 Basement: Yes, Fully Finished  
 Parking: Street  
 Heating System: Radiator  
 Water: Public  
 Cooling System: Ceiling Fan(s), Window Unit(s)  
 Sewer/Septic: Public Sewer  
 Appliances: Dishwasher, Dryer-front loading, Oven/Range-Gas, Refrigerator, Washer-front loading  
 Amenities: FP Mantels, Home Warranty, Wood Floors  
 HOA/C Amenities:

Gar/Crpt/Assgd Spaces: //  
 Heating Fuel: Natural Gas  
 Hot Water: Natural Gas  
 Cooling Fuel: Electric  
 Soil Type: Urban Land-Cristiana-Sunnysider

Remarks: Come see this inviting turn of the century townhome in Georgetown's desirable East Village neighborhood. Stepped back from the street via a spacious brick garden/patio area you'll find three recently refinished levels of sun-drenched urban living. High ceilings, original trims, and an updated lower level w/ 2nd private patio. Blocks to nearly every amenity in Georgetown!  
 Directions: P St NW between 27th and 28th Streets.  
 Listing Co: Long & Foster Real Estate, Inc., LNG194  
 List Date: 21-Feb-2013  
 DOM-MLS/Prop: 6/6

Courtesy of: Romi Satoh  
 Home: (202) 262-9868 Office: (703) 385-8600  
 Cell: (202) 262-9868 Email: RomiSatoh@gmail.com  
 Company: Prosperity Realty LLC  
 Office: (703) 385-8600 Fax: (703) 385-1025

Copyright (c) 2013 Metropolitan Regional Information Systems, Inc.  
 Information is believed to be accurate, but should not be relied upon without verification.  
 Accuracy of square footage, lot size and other information is not guaranteed.



Tax ID: 1261//0808 County: WASHINGTON		Metropolitan Regional Information Systems, Inc. <b>Full Tax Record</b>		Page 1 of 1 27-Feb-2013 1:56 pm																				
<b>Property Address: 2724 P ST NW, WASHINGTON DC 20007 3064</b>																								
Legal Subdiv/Neighborhood: GEORGETOWN Incorporated City: WASHINGTON DC Owner Name: MELANIE A CLARK Addtnl:		Condo/Coop Project: Phone #: Company Owner: Care of Name:		Absent Owner:																				
<b>MAILING ADDRESS: 3410 WEBSTER ST, BRENTWOOD, MD 20722 1033</b>																								
<b>LEGAL DESCRIPTION:</b>																								
Mag/Dist #: Election District: 2 Section: Map Suffix: Historic ID: <b>Tax Year 2012</b>	Lot: 808 Legal Unit #: Subdiv Ph: Suffix: Agri Dist:	Block/Square: 1261 Gric: Addl Parcel Flag/#: Parcel: Plat Folio:	Tax Map: 1261 0808 Map: 025-J Sub-Parcel: Pla: Liber:																					
<b>Total Tax Bill: \$5,325</b> State/County Tax: Spec Tax Assmt: Front Foot Fee:		City Tax: \$5,325 Refuse: Homestd/Exempt Status: Mult. Class: Y		Tax Levy Year: 2012 Tax Rate: 0.85																				
<b>ASSESSMENT</b>																								
<table border="1" style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: left;">Year Assessed</th> <th style="text-align: right;">Total Tax Value</th> <th style="text-align: right;">Land</th> <th style="text-align: right;">Improvement</th> <th style="text-align: left;">Land Use</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2012</td> <td style="text-align: right;">\$626,430</td> <td style="text-align: right;">\$280,550</td> <td style="text-align: right;">\$345,880</td> <td></td> </tr> <tr> <td>2011</td> <td style="text-align: right;">\$647,420</td> <td style="text-align: right;">\$298,730</td> <td style="text-align: right;">\$348,690</td> <td></td> </tr> <tr> <td>2010</td> <td style="text-align: right;">\$645,800</td> <td style="text-align: right;">\$303,360</td> <td style="text-align: right;">\$348,690</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	Year Assessed	Total Tax Value	Land	Improvement	Land Use	2012	\$626,430	\$280,550	\$345,880		2011	\$647,420	\$298,730	\$348,690		2010	\$645,800	\$303,360	\$348,690					
Year Assessed	Total Tax Value	Land	Improvement	Land Use																				
2012	\$626,430	\$280,550	\$345,880																					
2011	\$647,420	\$298,730	\$348,690																					
2010	\$645,800	\$303,360	\$348,690																					
<b>DEED</b>																								
Transfer Date: 08-Feb-2012	Deed Liber: Price: \$0	Grantor:	Deed Folio: 13C166  Grantee: CLARK, MELANIE A																					
<b>PROPERTY DESCRIPTION</b>																								
Year Built: 1900 Irregular Lot: Land Use Code: Residential Property Class: 011 Zoning Desc: Prop Use: RES SINGLE FAMILY ROW Building Use: Lot Description:		Zoning Code: Square Feet: 905 Plat Liber/Folio: / Quality Grade: EXCELLENT Xfer Devel. Right: Site Influence:		Census Trct/Blck: 100/2002 Acreage: 0.02 Property Card: Road Description: Road Frontage: Topography: Sidewalk: Pavement:																				
<b>STRUCTURE DESCRIPTION</b>																								
<table border="1" style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 20%;"></th> <th style="width: 20%; text-align: center;"><u>Section 1</u></th> <th style="width: 20%; text-align: center;"><u>Section 2</u></th> <th style="width: 20%; text-align: center;"><u>Section 3</u></th> <th style="width: 20%; text-align: center;"><u>Section 4</u></th> <th style="width: 20%; text-align: center;"><u>Section 5</u></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>                     Construction:                      Story Type:                      Description:                      Dimensions:                      Area:                       Foundation:                      Ext Wall Siding - Wood                      Stories: 2  <b>Total Building Area: 1,440</b>                      Patio/Deck Type:                      Balcony Type:                      Attic Type:   <b>Rooms: 6</b>                      Bedrooms: 2                      Full Baths: 1                      Half Baths: 1                      Baths: 1.50                       Other Rooms: 1 KITCHEN(S)                      Other Amenities:                      Appliances:                      Gas:                      Electric:                 </td> <td></td> <td>                     Roofing: Metal                      Style:                      Units: 1                       Fireplace Type:                      Bsmt Type:                      Bsmt Tot Sq Ft: 480                      Bsmt Fin Sq Ft: 360                      Bsmt Unfin Sq Ft: 120                       Heat: Steam                      Water:                 </td> <td>                     Living Area: 960                      Porch Type:                      Pool Type:                      Roof Type:                       Air Conditioning: None                      Interior Floor: HARDWOOD                      Outbuildings:                      Sewer:                      Underground:                 </td> <td>                     # of Dormers:                      Year Remodeled: 1964                      Model/Unit Type:                      Base Sq Ft:                      Sq Ft:                      Sq Ft:                       Fireplaces: 1                      Garage Type:                      Garage Const.:                      Garage Sq Ft:                      Garage Spaces:                 </td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>                     Fuel:                      Walls:                 </td> <td></td> </tr> </tbody> </table>						<u>Section 1</u>	<u>Section 2</u>	<u>Section 3</u>	<u>Section 4</u>	<u>Section 5</u>	Construction: Story Type: Description: Dimensions: Area:  Foundation: Ext Wall Siding - Wood Stories: 2 <b>Total Building Area: 1,440</b> Patio/Deck Type: Balcony Type: Attic Type:  <b>Rooms: 6</b> Bedrooms: 2 Full Baths: 1 Half Baths: 1 Baths: 1.50  Other Rooms: 1 KITCHEN(S) Other Amenities: Appliances: Gas: Electric:		Roofing: Metal Style: Units: 1  Fireplace Type: Bsmt Type: Bsmt Tot Sq Ft: 480 Bsmt Fin Sq Ft: 360 Bsmt Unfin Sq Ft: 120  Heat: Steam Water:	Living Area: 960 Porch Type: Pool Type: Roof Type:  Air Conditioning: None Interior Floor: HARDWOOD Outbuildings: Sewer: Underground:	# of Dormers: Year Remodeled: 1964 Model/Unit Type: Base Sq Ft: Sq Ft: Sq Ft:  Fireplaces: 1 Garage Type: Garage Const.: Garage Sq Ft: Garage Spaces:						Fuel: Walls:			
	<u>Section 1</u>	<u>Section 2</u>	<u>Section 3</u>	<u>Section 4</u>	<u>Section 5</u>																			
Construction: Story Type: Description: Dimensions: Area:  Foundation: Ext Wall Siding - Wood Stories: 2 <b>Total Building Area: 1,440</b> Patio/Deck Type: Balcony Type: Attic Type:  <b>Rooms: 6</b> Bedrooms: 2 Full Baths: 1 Half Baths: 1 Baths: 1.50  Other Rooms: 1 KITCHEN(S) Other Amenities: Appliances: Gas: Electric:		Roofing: Metal Style: Units: 1  Fireplace Type: Bsmt Type: Bsmt Tot Sq Ft: 480 Bsmt Fin Sq Ft: 360 Bsmt Unfin Sq Ft: 120  Heat: Steam Water:	Living Area: 960 Porch Type: Pool Type: Roof Type:  Air Conditioning: None Interior Floor: HARDWOOD Outbuildings: Sewer: Underground:	# of Dormers: Year Remodeled: 1964 Model/Unit Type: Base Sq Ft: Sq Ft: Sq Ft:  Fireplaces: 1 Garage Type: Garage Const.: Garage Sq Ft: Garage Spaces:																				
				Fuel: Walls:																				
Tax Record Updated : 25-Feb-2013																								
Courtesy of: Romi Satoh Home: (202) 262-9368 Cell: (202) 262-9868 Company: Prosperity Realty LLC Office: (703) 385-8600		Office: (703) 385-8600 Email: RomiSatoh@gmail.com Fax: (703) 385-1025																						
Copyright (c) 2013 Metropolitan Regional Information Systems, Inc. Information is believed to be accurate, but should not be relied upon without verification. Accuracy of square footage, lot size and other information is not guaranteed.																								

### ③3605 Brothers Pl SE, WDC 20032 -- Congress Heights

(戸建てー2万ドルのリモデリング費用をかけて検討)

#### ■ 物件外観



#### ■ 物件正面玄関



#### ■ 物件内部(差押え物件)



#### ■ 壁塗装、カーペットのクリーニングが必要



#### ■ 物件前の通り



DC8014583

Residential Synopsis - Customer

3605 BROTHERS PL SE, WASHINGTON, DC 20032-1524

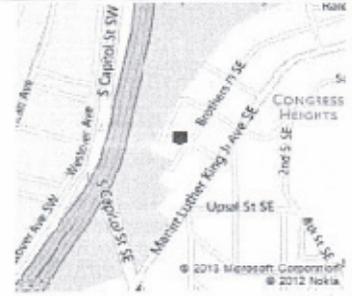


Page 1 of 1

27-Feb-2013

3:10 am

Status: ACTIVE  
 List Price: \$194,000  
 Ownership: Fee Simple - Sale  
 BR/FB/HB: 4/2/0  
 Lot AC/SF: 0.05/1,971.00  
 Lvl/Fpls: 3 / 0  
 Tot Fin SF: 0  
 Tax Living Area: 1,192  
 Year Built: 1910  
 Total Tax: \$1,532  
 Tax Yr: 2012  
 Ground Rent:  
 Style: Colonial  
 Type: Detached



Transaction Type: REO/Bank Owned

Legal Sub: Congress Heights

Adv. Sub: Congress Heights

Model:

Auction: No

HOA Fee: /

C/C Fee: /

Other Fee: /

Condo/Coop Proj Name:

ADC Map: 1234

	Total	Main	Upr1	Upr2	Lwr1	Lwr2	Schools:
BR:	4	4	0	0	0	0	ES:
FB:	2	2	0	0	0	0	MS:
HB:	0	0	0	0	0	0	HS:

Exterior:

Exterior Const: Stucco

Other Structures:

Lot Desc:

Basement: No

Parking: Street

Heating System: Heat Pump(s)

Water: Public

Cooling System: Central A/C

Sewer/Septic: Public Sewer

Appliances:

Amenities:

HOA/C/C Amenities:

Remarks: EXCELLENT OPPORTUNITY-DETACHED COLONIAL LOCATED IN CONGRESS HEIGHTS. THE PROPERTY NEEDS SOME SPRUCING UP BUT HAS LOADS OF POTENTIAL. THE PROPERTY IS CLOSE TO TRANSPORTATION, SHOPPING AND EASY ACCESS TO RT 295. THE PROPERTY IS APPROVED FOR HOMEPATH RENOVATION FINANCE. PURCHASE THIS PROPERTY FOR AS LITTLE AS 3% DOWN!!!

Directions: MLK TO STERLING STREET, LEFT ON BROTHERS

Listina Co: RE/MAX Excellence Realty. RXER1

Exposure:

Roofing:

Gar/Cpt/Assgd Spaces: //

Heating Fuel: Natural Gas

Hot Water: Natural Gas

Cooling Fuel: Natural Gas

Soil Type: Unknown

List Date: 20-Feb-2013

DOM-MLS/Prop: 6/140

Courtesy of: Romi Satch  
 Home: (202) 262-9868 Office: (703) 385-8600  
 Cell: (202) 262-9868 Email: RomiSatch@gmail.com  
 Company: Prosperity Realty LLC  
 Office: (703) 385-8600 Fax: (703) 385-1025

Copyright (c) 2013 Metropolitan Regional Information Systems, Inc.  
 Information is believed to be accurate, but should not be relied upon without verification.  
 Accuracy of square footage, lot size and other information is not guaranteed.



<b>Tax ID: 6068/0031</b>		Metropolitan Regional Information Systems, Inc		Page 1 of 1
County: WASHINGTON		<b>Full Tax Record</b>		27-Feb-2013
<b>Property Address: 3605 BROTHERS PL SE, WASHINGTON DC 20032 1524</b>				
Legal Subdiv/Neighborhood: CONGRESS HEIGHTS		Condo/Coop Project:		Absent Owner: No
Incorporated City: WASHINGTON DC		Phone #:		
<b>Owner Name: CRIC V COATES</b>		Company Owner:		
Addtnl:		Care of Name:		
<b>MAILING ADDRESS: 3605 BROTHERS PL SE, WASHINGTON, DC 20032 1524</b>				
<b>LEGAL DESCRIPTION:</b>				
Mag/Dist #:	Lot 31	Block/Square:6068		
Election District: 8	Legal Unit #:	Grid:	Tax Map: 6068 0031	
Section	Subdiv Ph:	Addl Parcel Flag/#:	Map: 016-B	
Map Suffix:	Suffix:	Parcel:	Sub-Parcel:	
Historic ID:	Agri Dist:	Plat Folio:	Plat Liber:	
<b>Tax Year 2012</b>				
<b>Total Tax Bill: \$1,532</b>		City Tax: \$1,532		Tax Levy Year: 2012
State/County Tax:		Refuse:		Tax Rate: 0.85
Spec Tax Assmt:		Homestd/Exempt Status:		
Front Foot Fee:		Mult. Class:Y		
<b>ASSESSMENT</b>				
<u>Year Assessed</u>	<u>Total Tax Value</u>	<u>Land</u>	<u>Improvement</u>	<u>Land Use</u>
2012	\$180,280	\$95,590	\$84,690	
2011	\$198,020	\$109,610	\$88,410	
2010	\$235,000	\$124,920	\$88,410	
<b>DEED</b>				
<u>Transfer Date</u>	<u>Deed Liber:</u>	<u>Grantor</u>	<u>Deed Folio:</u>	<u>Grantee</u>
03-Aug-2007	\$250,000			COATES, CRIC V
<b>PROPERTY DESCRIPTION</b>				
Year Built: 1910		Zoning Code:		Census Trct/Blck: 10,400/1021
Irregular Lot:		Square Feet: 1,971		Acreage: 0.05
Land Use Code: Residential		Plat Liber/Folio: /		Property Card:
Property Class:012		Quality Grade: ABOVE AVERAGE		Road Description:
Zoning Desc:		Xfer Devel.Right:		Road Frontage:
Prop Use: RES SINGLE FAMILY DETACHED		Site Influence:		Topography:
Building Use:				Sidewalk:
Lot Description:				Pavement:
<b>STRUCTURE DESCRIPTION</b>				
	<u>Section 1</u>	<u>Section 2</u>	<u>Section 3</u>	<u>Section 4</u>
Construction:				
Story Type:				
Description:				
Dimensions:				
Area:				
Foundaton:		Roofing: Shingle - Composite		# of Dormers:
Ext Wall: Stucco		Style:		Year Remodeled:
Stories: 2		Units: 1		Model/Unit Type: SINGLE
<b>Total Building Area: 1,192</b>		Living Area: 1,192		Base Sq Ft:
Patio/Deck Type:		Porch Type:		Sq Ft:
Balcony Type:		Pool Type:		Sq Ft:
Attic Type:		Roof Type:		
<b>Rooms: 5</b>		Fireplace Type:		Fireplaces: 0
Bedrooms: 3		Bsmt Type:		Garage Type:
Full Baths: 1		Bsmt Tot Sq Ft:		Garage Const.:
Half Baths: 0		Bsmt Fin Sq Ft:		Garage Sq Ft:
Baths: 1 00		Bsmt Unfin Sq Ft:		Garage Spaces:
Other Rooms: 1 KITCHEN(S)		Air Conditioning: None		
Other Amenities:		Interior Floor: WOOD		
Appliances:		Outbuildings:		
Gas:		Sewer:		Fuel:
Electric:		Underground:		Walls:
Heat: Steam				
Water:				
Tax Record Updated : 21-Feb-2013				
<b>Courtesy of: Romi Satoh</b>		Copyright (c) 2013 Metropolitan Regional Information Systems, Inc.		
Home: (202) 262-9868		Information is believed to be accurate, but should not be relied upon without verification.		
Cell: (202) 262-9868		Accuracy of square footage, lot size and other information is not guaranteed.		
Company: Prosperity Realty LLC				
Office: (703) 385-8600				
Fax: (703) 385-1025				

## ■ワシントン DC の公開市場情報



### Washington, D.C. Monthly Market Statistics - Detailed Report March 2013

#### Sold Summary

	Mar 2013	Mar 2012	% Change
Sold Dollar Volume	\$328,455,998	\$289,823,818	15.73%
Avg Sold Price	\$567,280	\$544,767	4.13%
Median Sold Price	\$460,000	\$405,000	13.58%
Units Sold	579	521	11.13%
Avg Days on Market	61	81	-24.69%
Avg List Price for Solds	\$570,909	\$562,201	1.55%
Avg SP to OLP Ratio	98.6%	95.4%	3.33%
Ratio of Avg SP to Avg OLP	97.8%	93.5%	4.63%
Attached Avg Sold Price	\$515,762	\$475,428	8.48%
Detached Avg Sold Price	\$854,729	\$872,962	-2.09%
Attached Units Sold	491	428	14.72%
Detached Units Sold	88	92	-4.35%

Notes:

- SP = Sold Price
- OLP = Original List Price
- LP = List Price (at time of sale)
- Garage/Parking Spaces are not included in Detached/Attached section totals.

#### Inventory

	Mar 2013	Mar 2012	% Change
Active Listings	992	1,721	-42.36%
New Listings	829	1,042	-20.44%
New Under Contracts	421	399	5.51%
New Contingents	359	379	-5.28%
New Pendings	780	778	0.26%
All Pendings	1,226	1,189	3.11%

#### Financing (Sold)

Assumption	0
Cash	141
Conventional	344
FHA	62
Other	16
Owner	0
VA	16

#### Days on Market (Sold)

0	40
1 to 10	232
11 to 20	60
21 to 30	34
31 to 60	57
61 to 90	50
91 to 120	22
121 to 180	28
181 to 360	36
361 to 720	17
721+	3

#### Sold Detail

Price Ranges	Residential						Condo/Coop	Active Listings		
	2 or Less BR		3 BR		4 or More BR		All	Residential		Condo/Coop
	Detached	Attached/TH	Detached	Attached/TH	Detached	Attached/TH	Attached	Detached	Attached/TH	Attached
< \$50,000	0	0	0	0	0	0	3	4	3	12
\$50K to \$99,999	0	4	2	1	0	0	9	1	4	20
\$100K to \$149,999	2	5	2	4	0	0	9	7	15	25
\$150K to \$199,999	2	6	3	6	0	0	9	11	34	30
\$200K to \$299,999	3	6	4	14	4	0	54	26	57	92
\$300K to \$399,999	1	5	1	14	4	3	58	19	25	65
\$400K to \$499,999	2	8	3	11	3	11	47	7	18	59
\$500K to \$599,999	0	5	2	8	8	9	33	7	22	44
\$600K to \$799,999	0	8	4	20	8	20	36	16	37	50
\$800K to \$999,999	0	3	4	12	7	7	3	9	23	14
\$1M to \$2,499,999	0	0	0	12	16	18	10	58	65	35
\$2.5M to \$4,999,999	0	0	0	0	2	0	0	23	14	11
\$5,000,000+	0	0	0	0	1	0	0	17	2	3
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>50</b>	<b>25</b>	<b>102</b>	<b>53</b>	<b>68</b>	<b>271</b>	<b>205</b>	<b>319</b>	<b>460</b>
Avg Sold Price	\$253,640	\$399,762	\$456,029	\$576,207	\$1,156,208	\$837,700	\$433,633			
Prev Year - Avg Sold Price	\$679,505	\$356,650	\$456,083	\$478,201	\$1,203,901	\$732,549	\$419,109			
Avg Sold % Change	-62.67%	12.09%	-0.01%	20.49%	-3.96%	14.35%	3.47%			
Prev Year - # of Solds	11	22	33	97	48	63	246			

#### Active Detail

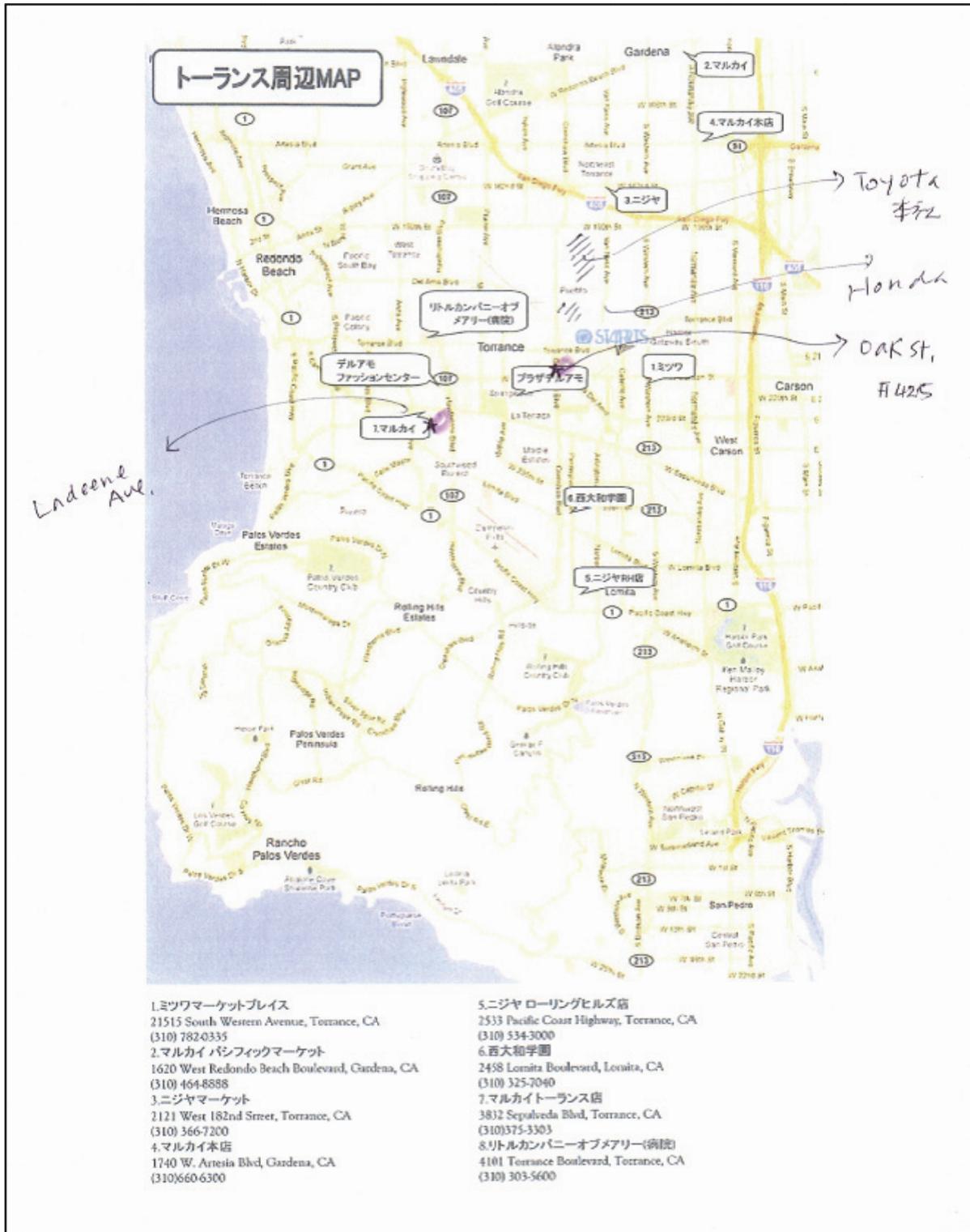
Source: RealEstate Business Intelligence, LLC. An MRIS company. Statistics generated on 04/04/2013.  
Copyright © 2013 - All Rights Reserved. Information deemed reliable, but is not guaranteed.

(資料) <http://www.rbintel.com/statistics/washington-dc>

(3)ロサンゼルス市の視察物件

①Torrance周辺にて次の2物件を視察。

- ・ 1800 Oak St. #425, Torrance 90501 (Gated Community, コンドミニアム)
- ・ 22646 Ladeene Av., Torrance 90505 (戸建て物件)



(資料) スターツ・コーポレーション、ロサンゼルス提供。

・1800 Oak St. #425, Torrance 90501 (Gated Community, コンドミニアム)

■LA ダウンタウンを望む

■1800 Oak St.Gated Community 入り口付近

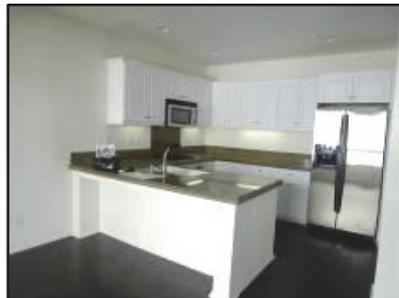


■ゲートドコミュニティ内部、タウンハウス



■キッチン

■バスルーム・洗面



■バスルーム内シャワー

■ベッドルーム



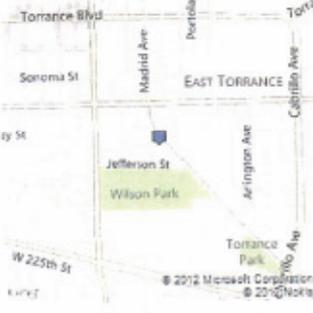
■ 1800 Oak St. #425 の MLS 情報 (顧客用シート)

### Residential Customer Full

**1800 OAK ST # 425, Torrance 90501**

Status: <b>Active</b> List Contract: <b>05/08/2012</b>	ML#: <b>S698126</b> PType: <b>Condominium/A</b>	List Price: <b>\$549,900</b> Orig. Price: <b>\$575,000</b>
---	--	---





---

Bed: <b>2</b> Bath(F,T,H,Q): <b>2,0,0,1</b> Sqft (Src): <b>1,330 (P)</b> \$/Sqft: <b>\$413.46</b> Stories: <b>Three or More Levels</b> Stories Total: SchDist: <b>Torrance Unified</b> Elem:	APN#: <b>7359039150</b> Zone: Ac/LSqft(Src): <b>0.877/38,181(A)</b> Lot Dim: Entry Loc: <b>Other</b> Entry Level: Land: <b>Fee</b> Horse: Midsch:	YrBuilt: <b>2007/ASR</b> Complex: Bld Name: <b>Standard Pacific</b> # Units: <b>207</b> HOA: <b>\$240/50</b> 55+: <b>No</b> Lease?: <b>No</b> Highsch:	Area: <b>134</b> MB: <b>76367</b> DOM: <b>280</b> CDDM: <b>280</b> View: <b>No</b> Pool: <b>Yes</b> Patio: <b>No</b> FP: <b>Yes</b>
---	---	---	--

Sale Type: **Standard**

Directions: **East of Crenshaw, North of Jefferson**

LP Includes:  
 Description: **Upgraded Acacia Townhome in Village on Oak in Old Torrance, a gated community adjacent to Wilson Park. Unit has Granite counter tops in kitchen, Corian counters and ceramic tile in bathrooms and central air. Master bedroom has walk-in closet and window seat. Stackable washer/dryer on bedroom level. Association swimming pool, spa, BBQ area and playground. Guest parking available.**

---

<b>Features</b> Fireplace: <b>Central</b> Cooling: <b>Forced Air</b> Heating: Laundry: <b>In Closet, Inside, On Upper Level</b> Interior Features: <b>Kitchen Island, Granite Counters</b> Rooms: <b>Living Room</b> Eat Area: Floor: <b>Ceramic Tile, Hardwood, Partially Carpeted</b> Accessibility Features: <b>None</b> Appliances: <b>Oven, Refrigerator, Self Cleaning Oven, Water Line to Refrigerator</b> Utilities: <b>220V in Laundry</b> Pool: Spa: Patio: <b>Association</b> Common Walls: <b>2+ common walls</b> Direction Faces: View: <b>None</b>	Construction Materials: <b>Stucco, Wood</b> Lot Features: <b>Planned Unit Development</b> Community Features: <b>Gutters</b> Style: <b>Contemporary</b> Door Features: Fencing: Roof: <b>Asphalt, Shingle</b> Exterior Features: <b>Rain Gutters</b> Foundation: Structural Condition: <b>New Construction</b> Other Structures: Window Features: <b>Double Pane Windows, Plantation Shutters, Screens, Shutters</b> Security Features: <b>Gated Community, Automatic Gate, Fire Sprinklers</b> Sewer: Water Source: Disclosures: <b>District/Public Homeowners Association, CC And R's, Pet Restrictions</b> Parking: <b>Driveway - Combination, Direct Garage Access, Guest, Garage - Single Door</b> HOA: <b>Spa, Pool, Barbecue, Sauna</b>
---	---

---

Customer Full - Residential      ML#: S698126      Printed By Tomoko Maruo DRE: 01378421 On 2/12/2013 6:51:45 AM

© 2013 CRMLS. Information is believed to be accurate, but shall not be relied upon without verification. Accuracy of square footage, lot size and other information is not guaranteed.

■ 1800 Oak St. #425 の MLS 情報(業者用シート1)

Residential Agent Full		List Price: \$549,900	
<b>1800 OAK ST # 425, Torrance 90501</b>			
		Status: <b>Active</b>	ML#: <b>5698126</b>
		APN: <b>7359039150</b>	Orig. List Price: <b>\$575,000</b>
		Price Per Sqft: <b>\$413.46</b>	County: <b>Los Angeles</b>
		Property Type: <b>Condominium (A)</b>	Bedrooms: <b>2</b>
		Bath (F,T,H,Q): <b>2,0,0,1</b>	Sqft (Src): <b>1,330 (Public Records)</b>
		Ac/LotSqft (Src): <b>0.877/38,181 (A)</b>	Pool: <b>Yes</b>
		View: <b>No</b>	Horse: <b>No</b>
			
Area: <b>134 - Old Torrance</b>	Stories: <b>Three or More Levels</b>	DOM/CDOM: <b>280/280</b>	
Cross Street: <b>Carson</b>	Stories Total: <b>Ground Level No Steps, Other</b>	Units Total#: <b>207</b>	
Map Book: <b>76367</b>	Entry Location: <b>Ground Level No Steps, Other</b>	Senior Community: <b>No</b>	
Year Built: <b>2007</b>	Entry Level: <b>Ground Level No Steps, Other</b>	Lease Considered: <b>No</b>	
Sale Type: <b>Standard</b>			
Driving Directions: <b>East of Crenshaw, North of Jefferson</b>			
<b>Description</b>			
<p><b>Upgraded Acacia Townhome in Village on Oak in Old Torrance, a gated community adjacent to Wilson Park. Unit has Granite counter tops in kitchen, Ceramic tile in bathrooms and central air. Master bedroom has walk-in closet and window seat. Stackable washer/dryer on bedroom level. Association spa, BBQ area and playground. Guest parking available.</b></p> <p>List Price Excludes: List Price Includes:</p>			
<b>Interior Features</b>			
Fireplace: <b>Central</b>	Eating Area: <b>Floor: Ceramic Tile, Hardwood, Partially</b>	Accessibility Features: <b>None</b>	
Cooling: <b>Forced Air</b>	Floor: <b>Ceramic Tile, Hardwood, Partially</b>	Appliances: <b>Oven, Refrigerator, Self Cleaning Refrigerator</b>	
Heating: <b>In Closet, Inside, On Upper Level</b>	Utilities: <b>220V In Laundry</b>		
Laundry: <b>Kitchen Island, Granite Counters</b>			
Interior Feat: <b>Living Room</b>			
Rooms: <b>Living Room</b>			
<b>Exterior Features</b>			
Pool: <b>Association, Fenced</b>	Roofing: <b>Asphalt, Shingle</b>	Exterior Features: <b>Rain Gutters</b>	
Spa: <b>Association</b>	Foundation: <b>New Construction</b>	Other Structures: <b>Double Pane Windows, Plantation Shutters</b>	
Patio: <b>2+ common walls</b>	Window Features: <b>Gated Community, Automatic Gate,</b>		
Common Walls: <b>None</b>	Security Features: <b>District/Public</b>		
View: <b>Stucco, Wood</b>	Sewer: <b>Homeowners Association, CC And R</b>		
Construction Materials: <b>Planned Unit Development</b>	Water Source: <b>District/Public</b>		
Lot Features: <b>Gutters</b>	Disclosures: <b>Homeowners Association, CC And R</b>		
Community Features: <b>Contemporary</b>	Direction Faces: <b>Homeowners Association, CC And R</b>		
Style: <b>Contemporary</b>			
Door Features: <b>Contemporary</b>			
Fencing: <b>Contemporary</b>			
<b>Garage and Parking</b>			
Garage Att/Det: <b>Attached</b>	Parking Spaces: <b>2</b>	Garage Spaces: <b>2</b>	Carport Spaces: <b>0</b>
	RV Dimensions: <b># of Remotes: 2</b>		
Parking: <b>Driveway - Combination, Direct Garage Access, Guest, Garage - Single Door</b>	Uncovered Spaces: <b># of Remotes: 2</b>		
<b>Land</b>			
Lot Number: <b>1</b>	Zone: <b>207</b>	Make of Home: <b>Acacia</b>	
Block Number: <b>54266</b>	Units Total Number: <b>Other (OTHR)</b>	Model Name: <b>1</b>	
Tract Number: <b>Village on Oak</b>	Builder's Tract: <b>Standard Pacific</b>	Model Code: <b>1</b>	
Lot Dimensions: <b>Village on Oak</b>	Builder's Name: <b>Standard Pacific</b>		
Community/Complex: <b>Village on Oak</b>	Assessment: <b>310-543-1995</b>	Association Dues 1: <b>\$240/Monthly</b>	
Association Name 1: <b>Spa, Pool, Barbecue, Sauna</b>	Association Phone 1: <b>310-543-1995</b>	Association Dues 2: <b>\$0</b>	
Association Name 2: <b>Spa, Pool, Barbecue, Sauna</b>	Association Phone 2: <b>310-543-1995</b>		
Association Amenities: <b>Spa, Pool, Barbecue, Sauna</b>			
Lease/Fees: <b>Fee</b>	School Information: <b>Torrance Unified</b>		
Land Fee/Lease: <b>0</b>	School District: <b>Torrance Unified</b>		
Land Lease Amount: <b>0</b>	Elementary School: <b>Torrance Unified</b>		
Land Transfer Fee: <b>N</b>	Junior High School: <b>Torrance Unified</b>		
Land Lease Purchase: <b>N</b>	High School: <b>Torrance Unified</b>		
Land Lease Renew: <b>N</b>			
<b>Terms</b>			
Possession: <b>COE Plus 2</b>	Listing Terms: <b>Cash To New Loan</b>		
Office/MLS: <b>2.5%</b>	Showing Instructions: <b>Go Direct</b>	Show Type: <b>vacan</b>	
S.O. Compensation: <b>2.5%</b>	Key Safe Description: <b>Supra</b>	Show Name: <b>vacan</b>	
S.O.C. Remarks: <b>No</b>	Key Safe Location: <b>Front Door</b>	Show Phone: <b>vacan</b>	
Dual Variable Rate of Com: <b>Yes</b>	Document Number: <b>949-499-2309</b>	Occupant Type: <b>vacan</b>	
Sign On Property: <b>J Group, Inc</b>	Listing Office Ph: <b>949-499-2309</b>	Owner Name: <b>vacan</b>	
Listing Office: <b>(909) 363-3633</b>	Listing Office Fax: <b>949-499-2309</b>		
Listing Agent: <b>(SHERKIAN) Jan Herkelrath</b>	List Type: <b>Exclusive Right To Sell</b>		
LA DRE: <b>00783693</b>	Service Type: <b>Full Service</b>		
Co-Listing Agent: <b>(DKSEHUSA) Jeannette Krembas</b>	Listing Paid: <b>Full Service</b>		
Co-LA DRE: <b>00478052</b>	Ad Number: <b>05/08/2012</b>		
Listing Contract: <b>05/08/2012</b>			
		Phone Contact Priority: <b>949-499-2</b>	
		Other Description: <b>Preferred</b>	
		1-Other: <b>949-499-2</b>	
		2-LaTrfree:	
		3-LaDret:	

■ 1800 Oak St. #425 の MLS 情報 (顧客用シート2)

**1800 Oak St #425, Torrance, CA 90501-3368, Los Angeles County**



<b>2</b>	<b>1,330</b>	<b>38,181</b>	<b>\$549,900</b>	Active Listing
MLS Beds	MLS Sq Ft	Lot Sq Ft	MLS List Price	
<b>2</b>	<b>2007</b>	<b>CONDO</b>	<b>04/02/2008</b>	
MLS Baths	Yr Built	Type	Sale Date	

**Owner Information**

Owner Name:	<b>Fields William A</b>	Tax Billing Zip:	<b>90501</b>
Owner Name 2:	<b>Fields Carol</b>	Tax Billing Zip+4:	<b>3368</b>
Mail Owner Name:	<b>William A &amp; Carol Fields</b>	Owner Vesting:	<b>Husband/Wife</b>
Tax Billing Address:	<b>1800 Oak St #425</b>	Owner Occupied:	<b>Yes</b>
Tax Billing City & State:	<b>Torrance, CA</b>		

**Location Information**

Zip Code:	<b>90501</b>	School District:	<b>Torrance</b>
Carrier Route:	<b>C032</b>	Comm College District Code:	<b>El Camino</b>
Zoning:	<b>TOPR-MD</b>	TGNO:	<b>763-G7</b>
Tract Number:	<b>54266-01</b>	Census Tract:	<b>6509.02</b>

**Tax Information**

APN :	<b>7359-039-150</b>	Lot:	<b>1</b>
% Improved:	<b>42%</b>	Water Tax Dist:	<b>Southern California</b>
Tax Area:	<b>9340</b>		
Legal Description:	<b>TR=54266-01 POR LOT 1 PH 8 CONDO UNIT 425 (AIRSPACE AND 1/18 INT IN C/A)</b>		

**Assessment & Tax**

Assessment Year	2012	2011	2010
Assessed Value - Total	\$439,000	\$474,000	\$419,000
Assessed Value - Land	\$256,000	\$276,000	\$243,900
Assessed Value - Improved	\$183,000	\$198,000	\$175,100
YOY Assessed Change (\$)	-\$35,000	\$55,000	
YOY Assessed Change (%)	-7.38%	13.13%	

Tax Year	Total Tax	YOY Tax Change (\$)	YOY Tax Change (%)
2009	\$5,652		
2010	\$4,779	-\$872	-15.44%
2011	\$5,443	\$664	13.89%

**Characteristics**

County Land Use:	<b>Resid-Planned</b>	Total Baths:	<b>3</b>
Universal Land Use:	<b>Condominium</b>	Full Baths:	<b>Tax: 3 MLS: 2</b>
Lot Acres:	<b>0.8765</b>	Heat Type:	<b>Central</b>
Lot Area:	<b>38,181</b>	Parking Spaces:	<b>MLS: 2</b>
Building Sq Ft:	<b>1,330</b>	Year Built:	<b>2007</b>
Stories:	<b>MLS: 3</b>	Effective Year Built:	<b>2007</b>
Total Units:	<b>198</b>	# of Buildings:	<b>1</b>
Bedrooms:	<b>2</b>		

**Estimated Value**

RealAVM™(1):	<b>\$430,110</b>	Confidence Score:	<b>83</b>
RealAVM™ Range:	<b>\$387,099 - \$473,121</b>	Forecast Standard Deviation:	<b>10</b>

Courtesy of Tomoko Maruo, California Regional MLS

The data within this report is compiled by CoreLogic from public and private sources. If desired, the accuracy of the data contained herein can be independently verified by the recipient of this report with the applicable county or municipality.

**Property Detail**

■ 1800 Oak St. #425 の MLS 情報 (顧客用シート3)

Value As Of: **02/01/2013**

(1) RealAVM™ is a CoreLogic® derived value and should not be used in lieu of an appraisal.

**Listing Information**

MLS Listing Number:	<b>S698126</b>	MLS Current List Price:	<b>\$549,900</b>
MLS Status:	<b>Active</b>	MLS Original List Price:	<b>\$575,000</b>
MLS Area:	<b>(134) OLD TORRANCE</b>	MLS Listing Agent:	<b>Sherkjan-Jan Herkelrath</b>
MLS Status Change Date:	<b>10/30/2012</b>	MLS Listing Broker:	<b>J Group, Inc</b>

MLS Listing #	S08024913
MLS Status	Closed Sale
MLS Listing Date	02/19/2008
MLS Listing Price	\$554,785
MLS Orig Listing Price	\$554,785
MLS Close Date	04/24/2008
MLS Listing Close Price	\$537,069
MLS Listing Cancellation Date	04/24/2008

**Last Market Sale & Sales History**

Recording Date:	<b>04/24/2008</b>	Sale Type:	<b>Full</b>
Sale Date:	<b>04/02/2008</b>	Deed Type:	<b>Grant Deed</b>
Sale Price:	<b>\$515,500</b>	Owner Name:	<b>Fields William A</b>
Price Per Square Feet:	<b>\$387.59</b>	Owner Name 2:	<b>Fields Carol</b>
Document Number:	<b>718371</b>	Seller:	<b>Standard Pacific Corp</b>

Recording Date	04/24/2008
Sale Date	04/02/2008
Sale Price	\$515,500
Buyer Name	Fields William A & Carol
Seller Name	Standard Pacific Corp
Document Number	718371
Document Type	Grant Deed

**Mortgage History**

Mortgage Date	04/24/2008
Mortgage Amount	\$386,300
Mortgage Lender	Standard Pac Mtg Inc
Mortgage Code	Conventional

・22646 Ladeene Av., Torrance 90505 (戸建て物件)

■ 全体外観



■ 正面玄関



■ 正面右側



■ 物件前の通り



■ キッチン



■ 居間



■ 22646 Ladeene Av. の MLS 情報 (顧客情報シート)

### Residential Customer Full

**22646 Ladeene Av., Torrance 90505**

Status: **Active**  
List Contract: **01/18/2013**

PL#: **SBL3007401**  
PType: **Single Family Residence/D**

List Price: **\$639,000**  
Orig. Price: **\$639,000**





---

<p>Bed: <b>3</b> Bath (F, T, H, Q): <b>1, 0, 0, 0</b> Sqft (Src): <b>1,116 (A)</b> \$/Sqft: <b>\$572.58</b> Stories: <b>One Level</b> Stories Total: SchDist: <b>Torrance Unified</b> Elem: <b>Arnold Elementary</b></p>	<p>APN#: <b>7528605001</b> Zone: Ac/L Sqft (Src): <b>0.131/5,709 (A)</b> Lot Dim: Entry Loc: <b>Ground Level With Steps</b> Entry Level: Land: <b>Fee</b> Horse: Midsch: <b>Calle Mayor</b></p>	<p>Yr Built: <b>1953 J ASR</b> Complex Bld Name: # Units: <b>1</b> HOA: S11: <b>No</b> Lease?: <b>No</b> Highsch: <b>South High</b></p>	<p>Area: <b>129</b> HS: <b>262-C7</b> DOM: <b>25</b> CDOM: <b>25</b> View: <b>No</b> Pod: <b>No</b> Pato: <b>Yes</b> FP: <b>Yes</b></p>
--	---	---	---

sale type: **Standard**

---

LP Induds: **Stove**  
Description: **This home is located in a beautiful, family oriented neighborhood just west and within walking distance of Arnold Elementary School, north east of South High and north of the nearby Lago Seco Park. This is a beautiful, ready to move into home, just waiting for a new family. It has 3 bedrooms and one bathroom, beautiful hardwood floors, and a newer kitchen, clean with tile or laminate and floors, Laundry area inside that can be converted to a 2nd bathroom and the laundry can be moved to the garage. There is a 2-car attached garage with a direct entry into the house. There is also a large backyard, with even enough space for an RV! Again, this home is really ready to move into.**

---

<p><b>Features</b></p> <p>Fireplace: <b>None</b> Cooling: Heating: <b>Floor Furnace</b> Laundry: <b>Area, Gas Dryer Hookup</b> Interior Features: <b>Bathtub, Shower, Tile Counters</b> Rooms: <b>All Bedrooms Down</b> Pat Area: <b>Area</b> Floor: <b>Wall-To-Wall Carpet, Ceramic Tile, Hardwood</b> Accessibility Features: Appliances: <b>Gas Stove</b> Utilities: Pool: <b>None</b> Spa: <b>None</b> Patio: <b>Concrete</b> Common Walls: <b>No Common Walls</b> Direction Facing: View: <b>None</b></p>	<p>Construction Materials: Lot Features: Community Features: Style: Door Features: Fencing: Roof: Exterior Features: Foundation: Structural Condition: Other Structures: Window Features: Security Features: Sewer: Water Source: Disclosures: Parking: HOA:</p>	<p><b>Back Yard, Corner Lot, Front Yard</b> <b>Curbs, Sidewalks, Street Lighting</b> <b>Traditional</b>  <b>Blockwall</b> <b>Composition</b>  <b>Turnkey</b>  <b>Blinds</b>  <b>Sewer In Street</b> <b>District/Public</b>  <b>Driveway - Concrete, Direct Garage Access, Street</b></p>
--	--	--

---

Customer Full - Residential      MI #: **SBL3007401**      Printed By Tomoko Maruo DRE: 01378421 On 2/12/2013 6:53:54 AM

© 2013 CRMLS. Information is believed to be accurate, but shall not be relied upon without verification. Accuracy of square footage, lot size and other information is not guaranteed.

### Residential Agent Full

22646 Ladeene Av. Torrance 90505 List Price: \$639,000





Status: **Active**  
 ML#: **SB13007401**  
 APN: **7528005001**  
 Orig. List Price: **\$639,000**  
 Price Per Sqft: **\$572.58**  
 County: **Los Angeles**  
 Property Type: **Single Family Residence (D)**  
 Bedrooms: **3**  
 Bath(F,T,H,Q): **1,0,0,0**  
 Sqft (Src): **1,116 (Assessor's Data)**  
 Ac/LotSqft (Src): **0.131/5,709 (A)**  
 AC: **No**  
 View: **No**

Area: **129 - South Torrance**  
 Cross Street: **227th St & Ladeene Ave**  
 Map Book: **763-C7**  
 Year Built: **1953**  
 Sale Type: **Standard**  
 Driving Directions:  
 Description

Stories: **One Level**  
 Stories Total:  
 Entry Location: **Ground Level With Steps**  
 Entry Level:

DOM/CDOM: **25/25**  
 Units Total#: **1**  
 Senior Community: **No**  
 Lease Considered: **No**

**This home is located in a beautiful, family oriented neighborhood just west and within walking distance of Arnold Elementary School, north east of St of the nearby Lago Seco Park. This is a beautiful, ready to move into home, just waiting for a new family. It has 3 bedrooms and one bathroom, beau and a newer kitchen, clean with tile on counters and floors, Laundry area inside that can be converted to a 2nd bathroom and the laundry can be mov There is a 2-car attached garage with a direct entry into the house. There is also a large backyard, with even enough space for an RV! Again, this hon move into.**

List Price Excludes:  
 List Price Includes: **Stove**

Interior Features	Fireplace: <b>None</b> Cooling: <b>None</b> Heating: <b>Floor Furnace</b> Laundry: <b>Area, Gas Dryer Hookup</b> Interior Feat: <b>Bathtub, Shower, Tile Counters</b> Rooms: <b>All Bedrooms Down</b>	Eating Area: <b>Area</b> Floor: <b>Wall-To-Wall Carpet, Ceramic Tile</b> Accessibility Features: Appliances: <b>Gas Stove</b> Utilities:
Exterior Features	Pool: <b>None</b> Spa: <b>None</b> Patio: <b>Concrete</b> Common Walls: <b>No Common Walls</b> View: <b>None</b> Construction Materials: Lot Features: <b>Back Yard, Corner Lot, Front Yard</b> Community Features: <b>Curbs, Sidewalks, Street Lighting</b> Style: <b>Traditional</b> Door Features: Fencing: <b>Blockwall</b>	Roofing: <b>Composition</b> Exterior Features: Foundation: <b>Turnkey</b> Structural Condition: Other Structures: Window Features: <b>Blinds</b> Security Features: Sewer: <b>Sewer In Street</b> Water Source: <b>District/Public</b> Disclosures: Direction Faces:

Garage and Parking	Garage Att/Det: <b>Attached</b> Parking: <b>Driveway - Concrete, Direct Garage Access, Street</b> Land: Lot Number: <b>180</b> Block Number: <b>19108</b> Tract Number: Lot Dimensions: Community/Complex: Association Name 1: Association Name 2: Association Amenities: Lease/Fees: Land Fee/Lease: <b>Fee</b> Land Lease Amount: Land Transfer Fee: Land Lease Purchase: Land Lease Renew: Terms: Possession: <b>COE Plus 3</b> Office/MLS: S.O.Compensation: <b>2.5%</b> S.O.C. Remarks: Dual Variable Rate of Com: <b>Yes</b> Sign On Property: <b>Yes</b> Listing Office: (S6669) Listing Agent: (S6669) <b>Frank Kenny</b> LA DRE: <b>Q1250123</b> Co-Listing Agent: () Co-LA DRE: Listing Contract: <b>01/18/2013</b>	Garage Spaces: <b>2</b> Garage Spaces: <b>2</b> Carport Spaces: Uncovered Spaces: RV Dimensions: # of Remotes: <b>1</b> Zone: <b>1</b> Units Total Number: Builder's Tract: Builder's Name: <b>Unknown</b> Assessment: Association Phone 1: Association Phone 2: School Information: School District: <b>Torrance Unified</b> Elementary School: <b>Arnold Elementary</b> Junior High School: <b>Calle Mayor</b> High School: <b>South High</b> Listing Terms: <b>Cash To New Loan</b> Showing Instructions: <b>Go Direct, Key Box, See Remarks</b> Key Safe Description: <b>Supra</b> Key Safe Location: <b>Front Door</b> Document Number: Listing Office Ph: <b>310-375-3511</b> Listing Office Fax: <b>310-375-6860</b> List Type: <b>Exclusive Right To Sell</b> Service Type: <b>Full Service</b> Listing Paid: Ad Number: Show Type: Show Name: Show Phone: Occupant Type: <b>Vacant</b> Owner Name: Phone Contact Priority: 1.LaDct: <b>310-928-9</b> 2.LaFax: <b>310-791-0</b> 3.LaEmail: <b>Frank@Fra</b>
--------------------	--	--

**-22646 Ladeene Ave, Torrance, CA 90505-3439, Los Angeles County**



<b>3</b>	<b>1,116</b>	<b>5,709</b>	<b>\$639,000</b>	Active Listing
MLS Beds	MLS Sq Ft	Lot Sq Ft	MLS List Price	
<b>1</b>	<b>1953</b>	<b>SFR</b>	<b>09/15/2004</b>	
MLS Baths	Yr Built	Type	Sale Date	

---

**Owner Information**

Owner Name:	<b>Argento Mark V &amp; Amy R</b>	Tax Billing City & State:	<b>Torrance, CA</b>
Owner Name 2:	<b>Argento Family</b>	Tax Billing Zip:	<b>90505</b>
Mail Owner Name:	<b>Mark V Argento</b>	Tax Billing Zip+4:	<b>2026</b>
Tax Billing Address:	<b>22503 Redbeam Ave</b>	Owner Occupied:	<b>No</b>

---

**Location Information**

Zip Code:	<b>90505</b>	Comm College District Code:	<b>El Camino</b>
Carrier Route:	<b>C047</b>	Location Influence:	<b>Corner</b>
Zoning:	<b>TORR-LO</b>	TGNO:	<b>763-C7</b>
Tract Number:	<b>19108</b>	Census Tract:	<b>6512.21</b>
School District:	<b>Torrance</b>	Topography:	<b>Rolling /Hilly</b>

---

**Tax Information**

APN :	<b>7528-005-001</b>	Lot:	<b>180</b>
% Improved:	<b>20%</b>	Water Tax Dist:	<b>Southern California</b>
Tax Area:	<b>9340</b>		
Legal Description:	<b>TRACT NO 19108 LOT 180</b>		

---

**Assessment & Tax**

Assessment Year	2012	2011	2010
Assessed Value - Total	\$518,000	\$559,100	\$559,100
Assessed Value - Land	\$414,000	\$447,300	\$447,300
Assessed Value - Improved	\$104,000	\$111,800	\$111,800
YOY Assessed Change (\$)	-\$41,100	\$0	
YOY Assessed Change (%)	-7.35%	0%	

Tax Year	Total Tax	YOY Tax Change (\$)	YOY Tax Change (%)
2009	\$6,256		
2010	\$6,346	\$91	1.45%
2011	\$6,425	\$79	1.24%

---

**Characteristics**

County Land Use:	<b>Single Family Resid</b>	Sewer:	<b>Type Unknown</b>
Universal Land Use:	<b>SFR</b>	Heat Type:	<b>Heated</b>
Lot Frontage:	<b>56</b>	Garage Type:	<b>Parking Avail</b>
Lot Depth:	<b>103</b>	Parking Type:	<b>On Site</b>
Lot Acres:	<b>0.1311</b>	Parking Spaces:	<b>2</b>
Lot Area:	<b>5,709</b>	Roof Material:	<b>Gravel &amp; Rock</b>
Style:	<b>Conventional</b>	Roof Shape:	<b>Gable</b>
Building Sq Ft:	<b>1,116</b>	Interior Wall:	<b>Plaster</b>
Gross Area:	<b>1,116</b>	Exterior:	<b>Stucco</b>
Stories:	<b>1</b>	Floor Cover:	<b>Hardwood</b>
Total Rooms:	<b>6</b>	Foundation:	<b>Raised</b>
Bedrooms:	<b>3</b>	Year Built:	<b>1953</b>
Total Baths:	<b>1</b>	Effective Year Built:	<b>1953</b>

---

Courtesy of Tomoko Maruo, California Regional MLS  
The data within this report is compiled by CoreLogic from public and private sources. If desired, the accuracy of the data contained herein can be independently verified by the recipient of this report with the applicable county or municipality.

Property Detail

■ 22646 Ladeene Av.のMLS 情報(業者情報シート3)

Full Baths:	<b>1</b>	Other Impvs:	<b>Fence</b>	
Other Rooms:	<b>Living Room</b>	# of Buildings:	<b>1</b>	
Fireplaces:	<b>1</b>			
<b>Estimated Value</b>				
RealAVM™(1)	<b>\$520,938</b>	Confidence Score	<b>80</b>	
RealAVM™ Range:	<b>\$458,425 - \$583,451</b>	Forecast Standard Deviation:	<b>12</b>	
Value As Of:	<b>02/01/2013</b>			
<small>(1) RealAVM™ is a CoreLogic® derived value and should not be used in lieu of an appraisal.</small>				
<b>Listing Information</b>				
MLS Listing Number:	<b>SB13007401</b>	MLS Current List Price:	<b>\$639,000</b>	
MLS Status:	<b>Active</b>	MLS Original List Price:	<b>\$639,000</b>	
MLS Area:	<b>(129) SOUTH TORRANCE</b>	MLS Listing Agent:	<b>Skenfra-Frank Kenny</b>	
MLS Status Change Date:	<b>01/18/2013</b>	MLS Listing Broker:	<b>Keller Williams Realty</b>	
<b>MLS Listing #</b>	S368010			
<b>MLS Status</b>	Closed Sale			
<b>MLS Listing Date</b>	08/30/2004			
<b>MLS Listing Price</b>	\$590,000			
<b>MLS Orig Listing Price</b>	\$615,000			
<b>MLS Close Date</b>	10/28/2004			
<b>MLS Listing Close Price</b>	\$585,000			
<b>MLS Listing Cancellation Date</b>	10/28/2004			
<b>Last Market Sale &amp; Sales History</b>				
Recording Date:	<b>10/27/2004</b>	Sale Type:	<b>Full</b>	
Sale Date:	<b>09/15/2004</b>	Deed Type:	<b>Grant Deed</b>	
Sale Price:	<b>\$585,000</b>	Owner Name:	<b>Argento Mark V &amp; Amy R</b>	
Price Per Square Feet:	<b>\$524.19</b>	Owner Name 2:	<b>Argento Family</b>	
Document Number:	<b>2769868</b>	Seller:	<b>Hartel Don M &amp; N J Trust</b>	
<b>Recording Date</b>	06/12/2007	10/27/2004	07/19/1999	04/08/1954
<b>Sale Date</b>	06/07/2007	09/15/2004	03/17/1999	
<b>Sale Price</b>		\$585,000		
<b>Nominal</b>	Y		Y	
<b>Buyer Name</b>	Argento Family Trust	Argento Mark & Amy	Hartel Don M & Nancy J Trustees	Hartel Don M
<b>Seller Name</b>	Argento Mark & Amy	Hartel Don M & N J Trust	Hartel Don M, Nancy J	
<b>Document Number</b>	1415362	2769868	1328347	
<b>Document Type</b>	Grant Deed	Grant Deed	Quit Claim Deed	Deed (Reg)
<b>Mortgage History</b>				
<b>Mortgage Date</b>	01/21/2005	10/27/2004		
<b>Mortgage Amount</b>	\$117,000	\$468,000		
<b>Mortgage Lender</b>	Hsbc Mtg Corp (usa)	Mit Lending		
<b>Mortgage Code</b>	Conventional	Conventional		

②Pasadena周辺にて次の3物件を視察。

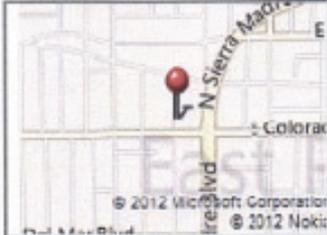
- 30 North Roosevelt Ave., Pasadena, CA 91107
- 458 North Sierra Madre Boulevard, Pasadena, CA 91007
- 2305 East Woodlyn Road, Pasadena, CA 91104

•30 North Roosevelt Ave., Pasadena, CA 91107 (MLS情報)



Add'l Photos

Community Data Walk Score Report a Violation



Larger Map Aerial Map Plat Map

Active

**Residential Single Family**

**MLS#:** A12122865MR  
**APN:** 5746-003-035  
**Origin MLS:** MRMLS

**ADDRESS:** 30 North Roosevelt Avenue  
Pasadena, CA 91107  
**County:** Los Angeles  
**Country:** UNITED STATES OF AMERICA

LP: \$485,000

---

**MAIN FEATURES**

<b>Add'l Parcel #</b>		<b># Baths Full</b>	1	<b>Furnished Y/N</b>	
<b>Apx Acres</b>	0.06	<b># Baths 1/4</b>		<b>Horse Prop Y/N</b>	
<b>Apx Lot Dim.</b>		<b># Baths 1/2</b>		<b>Pool Y/N</b>	No
<b>Apx Lot Size</b>	2,797/Public Records	<b># Baths 3/4</b>		<b># Stories</b>	
<b>Apx Sq Ft</b>	675 /Public Records	<b># Bedrooms</b>	1	<b>View Y/N</b>	No
<b># Baths</b>	1.00	<b># Fireplaces</b>		<b>Year Built</b>	1922
<b>Cross Streets</b>	Colorado & Sierra Madre Blvd			<b>Area (1577) Pasadena SE</b>	
<b>School District</b>	Pasadena Unified			<b>Style</b>	
<b>Property Condition</b>	Updated/Remodeled				
<b>Remarks</b>	Standard Sale...Completely Remodeled inside and out with \$100,000 worth of upgrades. Ready to Move in Now! Watch the Rose Parade from your front porch!! It has copper plumbing, new wiring, newer heat & air conditioning units, recessed lights, fresh landscape, travertine walkway, inside laundry room (washer & dryer included)! The kitchen has granite counters and a stainless steel stove, fridge, dishwasher & microwave and cabinets with frosted glass doors. The bathroom has a spa jacuzzi tub to relax in after a long day. French doors lead from the dining area to a deck that overlooks the luscious rear yard. There is an office/storage room. This home is truly a one-of-a-kind, located close to the community college, shops and downtown Pasadena.				
<b>Private Remarks</b>	Gc Direct, house is vacant. Please leave your business card. ALL OFFERS WILL BE CONSIDERED, send offers to michellekwa@yahoo.com or fax to 626-386-7800.				
<b>Directions</b>					

---

**OTHER FEATURES**

<b>Air/Cooling</b>	Central A/C
<b>Appliances</b>	Dishwasher, Dryer, Refrigerator, Washer
<b>Association Amenities</b>	
<b>Association Rules</b>	
<b>Bathroom Features</b>	
<b>Bedroom Features</b>	
<b>Community Features</b>	
<b>Cooking Appliances</b>	Microwave, Stove (N)
<b>Eating Areas</b>	
<b>Equipment</b>	Dishwasher, Dryer, Microwave, Refrigerator, Washer
<b>Fireplace Features</b>	
<b>Fireplace Fuel</b>	
<b>Fireplace Rooms</b>	None
<b>Floor Material</b>	
<b>Heat</b>	
<b>Heating Type</b>	
<b>Heating Fuel</b>	

II | 各国の不動産市場・制度・不動産業 | 81

**Interior Features****Kitchen Features**

Laundry

Inside

Lot Description

Front Yard

Lot Location

Management Co 1 Name

Management Co 1 Phone

Management Co 2 Name

Management Co 2 Phone

Patio Features

Parking

Pool Accessories

Pool Construction

Pool Descriptions

No Pool

# Remote Controls

Roofing

Rooms

Attic

Room Features

Security Safety

Sewer

Spa Construction

Spa Descriptions

Sprinklers

Tennis/Playing Courts

TV Services

View Type

No View

Waterfront

Water Heater Features

**GREEN FIELDS**

Building Certification

Certification Rating

Certifying Body

Year Certified

HTA Index

Walk Score

Energy Generation

Indoor Air Quality

Location

Water Conservation

Energy Efficient

Sustainability

**LISTING / SELLING INFO**

Original List Price

\$499,000

List Price

\$485,000

Sold Price

Sold Price Source

List Date

10/02/2012

Contract Date

Sold Date

Withdrawn Date

D.O.M.

135

C.D.O.M.

135

LP/SF

\$717.46

SP/SF

Selling Office Comm.

3.00%

Listing Type

Exclusive Right To  
Sell/Lease

Selling Office Comp. Remarks

Buyers Agent Comm. Y/N

List Broker Adv. Y/N

Probate Y/N

Limited Service Y/N

No

MLS Entry Only Y/N

No

Variable Rate Comm. Y/N

No

For Sale Sign Y/N

Yes

Lease Option Y/N

Avail. For Lease Y/N

No

Listing Office 1

Keller Williams West

Listing Office 2

Listing Office 1 Phone

626-386-7888

Listing Office 2 Phone

Listing Agent 1

Michelle Chavez

Listing Agent 2

Listing Agent 1 Phone

Listing Agent 2 Phone

Listing Agent 1 Cell

626-353-4569

Listing Agent 2 Cell

Listing Agent 1 Fax

Listing Agent 2 Fax

Listing Agent 1 Email

michellekwra@yahoo.com

Listing Agent 2 Email

Listing Agent 1 DRE

01891186

Listing Agent 2 DRE

Listing Agent 1 Social

Listing Agent 2 Social

**ZONING / COMMUNITY INFO**

Elementary

Legal Block Number

Jr High/Middle

Legal Lot Number

3

Senior High

Pasadena High School

Legal Tract Number

4628

Water District

Map Book

Spec Zone

Zoning

PUD

**STRUCTURAL INFO**

Guest House	N/A	Entry Floor	
# Parking Spaces		# Covered Spaces	
# Carport Spaces		# Garage Spaces	0
# Other Spaces		RV Access Dim	
Builder's Name		Builder's Model Code	
Builder's Model Name		Builder's Tract Code	
Builder's Tract Name		Common Walls	Detached/No Common Walls
Disability Access			
Entry Location			
Exterior Construction			
Fence			
Foundation Details			
Other Structures			
Other Structural Features			
220V Location			

**TERMS**

HOA Fee 1	\$0.00	HOA Fee Frequency 1	
Land Lease Expiration Date		Land Lease Purchase Y/N	
Land Lease Type	Fee	Land Lease Amt / Yr	
Tax Mello Roos		Possession	CloseOfEscrow
Buyer Financing		Sold Terms	
Disclosure	Property Assessments - Unknown (N)		
Exclusions			
Finance	Submit		
Inclusions	Washer & Dryer, Kitchen, Microwave, Stove		
Sale Type	Standard		

**SHOWING INFO**

Occupant Name		Occupant Phone	
Phone To Show		Other Phone Number	
Lock Box Location	Front Door		
Lock Box Type	Supra		
Occupancy / Showing			
Showing Access	Go Direct		
Show Remarks			

Broker/Agent does not guarantee the accuracy of the square footage, lot size or other information concerning the conditions or features of the property provided by the seller or obtained from Public Records or other sources. Buyer is advised to independently verify the accuracy of all information through personal inspection and with appropriate professionals. Copyright © 2013 by Combined L.A./Westside MLS, Inc. Information deemed reliable but not guaranteed. Prepared by: Alica Fujimoto DRE# 01704555

■ 30 North Roosevelt Ave の MLS 情報付随の物件写真

(外観)



(居間)



(キッチン)



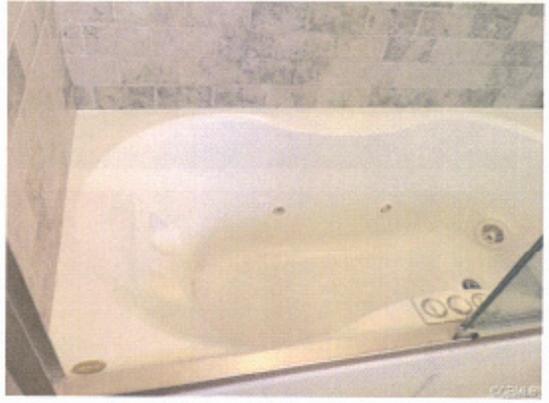
(ユーティリティスペース)



(ベッドルーム)



(バスルーム)



(広いバックヤード)





Add'l Photos



Larger Map Aerial Map Plat Map

**Active**

**Residential Single Family**

**MLS#:** 12172087IT  
**APN:** 5750-021-001  
**Origin MLS:** ITECH

**ADDRESS:** 458 North Sierra Madre Boulevard , Pasadena ,CA 91107  
**County:** Los Angeles  
**Country:** UNITED STATES OF AMERICA

**LP: \$499,000**

Community Data

Walk Score®

Report a Violation

DOC(S): 1

MAIN FEATURES			
<b>Add'l Parcel #</b>		<b># Baths Full</b>	1
<b>Apx Acres</b>	0.16	<b># Baths 1/4</b>	0
<b>Apx Lot Dim.</b>		<b># Baths 1/2</b>	0
<b>Apx Lot Size</b>	6,788/Public Records	<b># Baths 3/4</b>	0
	1,338	<b># Bedrooms</b>	2
<b>Apx Sq Ft</b>	/Public Records	<b># Fireplaces</b>	
<b># Baths</b>	1.00		<b>Year Built</b> 1941
<b>Cross Streets</b>	VILLA		<b>Area (1575) Pasadena NE</b>
<b>School District</b>	Pasadena Unified		<b>Style</b> Traditional
<b>Property Condition</b>	Absolute Move In Condition Home in Dalsey Village Neighborhood. Completely remodeled home with 2 spacious bedrooms and 1 bathroom and great possibility of dining room to be converted to a 3rd bedroom. Completely remodeled kitchen with new cabinets, new granite, new flooring and new appliances. New bathroom with all new tile work, tub, sink, cabinets. There is also new crown molding and baseboards throughout. Newer roof in 2005, new Central Air conditioning and Heating system, Double Attached Garage. Great private backyard.		
<b>Remarks</b>			
<b>Private Remarks</b>	Vacant. Go Direct, Supra On Side Door. Property acquired in Trustee Sale and it is sold in it's Present Condition with no warranty or guarantee, expressed or implied. Seller requires proof of funds, FICO score, and pre-approval letter. Listing Agent is related to the Seller. Certificate of Inspection is attached under external documents. Please contact Aida/ (818)636-1114 or email crestview2100@hotmail.com with any questions.		
<b>Directions</b>			

OTHER FEATURES	
<b>Air/Cooling</b>	Central A/C
<b>Appliances</b>	Dishwasher, Garbage Disposal
<b>Association Amenities</b>	
<b>Association Rules</b>	
<b>Bathroom Features</b>	
<b>Bedroom Features</b>	
<b>Community Features</b>	
<b>Cooking Appliances</b>	Range
<b>Eating Areas</b>	
<b>Equipment</b>	Dishwasher, Garbage Disposal, Range/Oven
<b>Fireplace Features</b>	
<b>Fireplace Fuel</b>	Gas & Wood
<b>Fireplace Rooms</b>	Living Room
<b>Floor Material</b>	Ceramic Tile, Laminated
<b>Heat</b>	Forced Air, Natural Gas
<b>Heating Type</b>	Forced Air
<b>Heating Fuel</b>	Natural Gas
<b>Interior Features</b>	
<b>Kitchen Features</b>	Granite Counters (N), Remodeled (N)

Laundry		
Lot Description		
Lot Location		
Management Co 1 Name		Management Co 1 Phone
Management Co 2 Name		Management Co 2 Phone
Patio Features		
Parking	Garage Is Attached	
Pool Accessories		
Pool Construction		
Pool Descriptions		
# Remote Controls	0	
Roofing	Other	
Rooms	Dining Room,LivingRoom	
Room Features		
Security Safety		
Sewer	In, Connected & Paid	
Spa Construction		
Spa Descriptions		
Sprinklers		
Tennis/Playing Courts		
TV Services		
View Type		
Waterfront		
Water Heater Features	Gas	

#### GREEN FIELDS

Building Certification	Certification Rating	0
Certifying Body	Year Certified	0
HTA Index	Walk Score	0
Energy Generation	Indoor Air Quality	
Location	Water Conservation	
Energy Efficient		
Sustainability		

#### LISTING / SELLING INFO

Original List Price	\$499,000	List Price	\$499,000
Sold Price		Sold Price Source	
List Date	01/31/2013	Contract Date	
Sold Date		Withdrawn Date	
D.O.M.	14	C.D.O.M.	14
LP/SF	\$372.94	SP/SF	
Selling Office Comm.	2.50%	Listing Type	Exclusive Right To Sel/Lease
Selling Office Comp. Remarks		Buyers Agent Comm. Y/N	
List Broker Adv. Y/N		MLS Entry Only Y/N	No
Probate Y/N		For Sale Sign Y/N	No
Limited Service Y/N	No	Avail. For Lease Y/N	No
Variable Rate Comm. Y/N	No	Listing Office 1	
Lease Option Y/N		Listing Office 1 Phone	818-957-8200
Listing Office 1	Crestview Real Estate	Listing Office 2	
Listing Office 1 Phone	818-957-8200	Listing Office 2 Phone	
Listing Agent 1	Aida Abnoosian	Listing Agent 2	
Listing Agent 1 Phone	8186361114	Listing Agent 2 Phone	
Listing Agent 1 Cell	818-6361114	Listing Agent 2 Cell	
Listing Agent 1 Fax	818-248-2079	Listing Agent 2 Fax	
Listing Agent 1 Email	crestview2100@hotmail.com	Listing Agent 2 Email	
Listing Agent 1 DRE	01025246	Listing Agent 2 DRE	
Listing Agent 1 Social		Listing Agent 2 Social	

#### ZONING / COMMUNITY INFO

Elementary		Legal Block Number	
Jr High/Middle		Legal Lot Number	
Senior High		Legal Tract Number	
Water District		Zoning	
Map Book	566E4	PUD	
Spec Zone			

#### STRUCTURAL INFO

Guest House	N/A	Entry Floor	0
-------------	-----	-------------	---

# Parking Spaces	0	# Covered Spaces	0
# Carport Spaces	0	# Garage Spaces	2
# Other Spaces	0	RV Access Dim	
Builder's Name		Builder's Model Code	
Builder's Model Name		Builder's Tract Code	
Builder's Tract Name		Common Walls	
Disability Access			
Entry Location			
Exterior Construction	Stucco		
Fence			
Foundation Details			
Other Structures			
Other Structural Features			
220V Location			

#### TERMS

HOA Fee 1	\$0.00	HOA Fee Frequency 1	
Land Lease Expiration Date		Land Lease Purchase Y/N	
Land Lease Type	Fee	Land Lease Amt / Yr	\$0.00
Tax Mello Roos		Possession	
Buyer Financing		Sold Terms	
Disclosure			
Exclusions			
Finance	Conventional,FHA Loan,Cash,Cash To New Loan		
Inclusions			
Sale Type			

#### SHOWING INFO

Occupant Name		Occupant Phone	
Phone To Show		Other Phone Number	
Lock Box Location	Side Door		
Lock Box Type	Supra		
Occupancy / Showing	None/Vacant		
Showing Access	Vacant,Keybox,Go Direct		
Show Remarks	Vacant.Go Direct.		

Broker/Agent does not guarantee the accuracy of the square footage, lot size or other information concerning the conditions or features of the property provided by the seller or obtained from Public Records or other sources. Buyer is advised to independently verify the accuracy of all information through personal inspection and with appropriate professionals. Copyright © 2013 by Combined L.A./Westside MLS, Inc. Information deemed reliable but not guaranteed. Prepared by: Alice Fujimoto DRE# 01704555

■458 North Sierra Madre Boulevard (MLS 物件情報付随の写真)

(外観)



(キッチン)



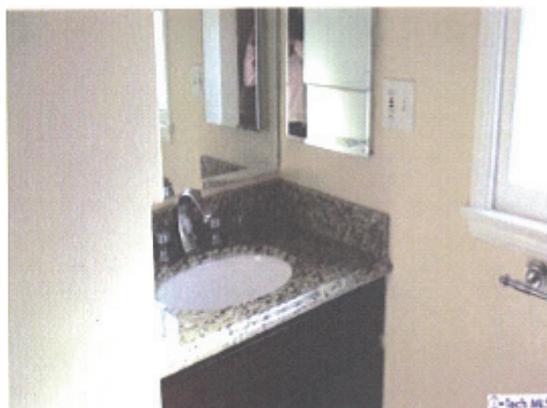
(居間)



(シャワールーム、トイレ)



(バスルーム、洗面)



(ベッドルームからテラス)



(バックヤード)



(ガレージ)





Virtual/Photo Tour Add'l Photos



Larger Map Aerial Map Plat Map

**Pending**

**Residential Single Family**

**MLS#: 22171466IT**  
**APN: 5743-008-001**  
**Origin MLS: ITECH**

**ADDRESS: 2305 East Woodlyn Road**  
Pasadena, CA 91104  
**County: Los Angeles**  
**Country: UNITED STATES OF AMERICA**

**LP: \$859,000**

Community Data

Walk Score®

Report a Violation

DOC(S): 6

---

**MAIN FEATURES**

<b>Add'l Parcel #</b>		<b># Baths Full</b>	1	<b>Furnished Y/N</b>	
<b>Apx Acres</b>	0.26	<b># Baths 1/4</b>	0	<b>Horse Prop Y/N</b>	
<b>Apx Lot Dim.</b>		<b># Baths 1/2</b>	0	<b>Pool Y/N</b>	
<b>Apx Lot Size</b>	11,175/Public Records	<b># Baths 3/4</b>	1	<b># Stories</b>	0
<b>Apx Sq Ft</b>	1,972 /Public Records	<b># Bedrooms</b>	3	<b>View Y/N</b>	
<b># Baths</b>	2.00	<b># Fireplaces</b>		<b>Year Built</b>	1947
<b>Cross Streets</b>	E/ALLEN, W/ALTADENA, S/WASHINGTON, N/MOUNTAIN				<b>Area (1575) Pasadena NE</b>
<b>School District</b>	Pasadena Unified				<b>Style</b> Mid Century
<b>Property Condition</b>	Updated/Remodeled				
<b>Remarks</b>	Wisteria and grape vines, meandering walkways and an award-winning romantic garden embrace this charming home located in the sought after Brigden Ranch neighborhood of NE Pasadena. Character abounds with hardwood and slate floors, and vintage detailing throughout. The spacious, light-filled living room is accented by original molding and a large bay window. Dining room with built in hutch, crown molding and wainscoting opens to gorgeous backyard. Gourmet kitchen has been thoughtfully modernized with granite countertops and stainless steel appliances. A spa-like master suite features a luxurious bath and entrance to a private lush garden with jacuzzi. In the summer season, pick grapes right off the vine and escape to your very own Napa Valley. An adorable two-story playhouse, prepped vegetable garden and cobble stone driveway completes this picture perfect home.				
<b>Private Remarks</b>	No showing until 1/13/13. public open houses: 1/13, 2-4pm, 1/19 & 1/20, 2-4pm, hosted broker open: 1/15(Tues) 10am-1pm; 1/17(thur);10am-2pm, please email questions or offers to jchsu@coldwellbanker.com, please see attachments for disclosures; playhouse, swing set, and refrigerator are included in the sale; washer/dryer are not included in the sale				
<b>Directions</b>	e/Allen, W/Altadena, s/Washington, n/mountain				
<b>Air/Cooling</b>	Central A/C				
<b>Appliances</b>	Dishwasher				
<b>Association Amenities</b>					
<b>Association Rules</b>					
<b>Bathroom Features</b>					
<b>Bedroom Features</b>	Master Suite				
<b>Community Features</b>					
<b>Cooking Appliances</b>					
<b>Eating Areas</b>	Breakfast Counter / Bar, Formal Dining Rm, In Kitchen				
<b>Equipment</b>	Dishwasher				
<b>Fireplace Features</b>					
<b>Fireplace Fuel</b>					

Fireplace Rooms	Living Room	
Floor Material		
Heat	Forced Air	
Heating Type	Forced Air	
Heating Fuel		
Interior Features		
Kitchen Features	Granite Counters (N)	
Laundry	In Garage	
Lot Description		
Lot Location		
Management Co 1 Name		Management Co 1 Phone
Management Co 2 Name		Management Co 2 Phone
Patio Features	Patio Open	
Parking	Garage,RV Access	
Pool Accessories		
Pool Construction		
Pool Descriptions		
# Remote Controls	0	
Roofing	Composition	
Rooms	Master Bedroom	
Room Features		
Security Safety		
Sewer	Unknown (N)	
Spa Construction		
Spa Descriptions		
Sprinklers	Sprinkler System	
Tennis/Playing Courts		
TV Services		
View Type	Mountain View	
Waterfront		
Water Heater Features		

#### GREEN FIELDS

Building Certification	Certification Rating	0
Certifying Body	Year Certified	0
HTA Index	Walk Score	0
Energy Generation	Indoor Air Quality	
Location	Water Conservation	
Energy Efficient		
Sustainability		

#### LISTING / SELLING INFO

Original List Price	\$859,000	List Price	\$859,000
Sold Price		Sold Price Source	
List Date	01/12/2013	Contract Date	02/07/2013
Sold Date		Withdrawn Date	
D.O.M.	26	C.D.O.M.	26
LP/SF	\$435.60	SP/SF	
Selling Office Comm.	3.00%	Listing Type	Exclusive Right To Sell/Lease
Selling Office Comp. Remarks		Buyers Agent Comm. Y/N	
List Broker Adv. Y/N		MLS Entry Only Y/N	No
Probate Y/N		For Sale Sign Y/N	Yes
Limited Service Y/N	No	Avail. For Lease Y/N	No
Variable Rate Comm. Y/N	No	Listing Office 2	
Lease Option Y/N		Listing Office 2 Phone	
Listing Office 1	Coldwell Banker	Listing Agent 2	
Listing Office 1 Phone	626-449-5222	Listing Agent 2 Phone	
Listing Agent 1	J.C. Hsu	Listing Agent 2 Cell	
Listing Agent 1 Phone	6263184391	Listing Agent 2 Fax	
Listing Agent 1 Cell	626-3184391	Listing Agent 2 Email	
Listing Agent 1 Fax	626-585-9888	Listing Agent 2 DRE	
Listing Agent 1 Email	jchsu@coldwellbanker.com	Listing Agent 2 Social	
Listing Agent 1 DRE	01044953		
Listing Agent 1 Social			

#### ZONING / COMMUNITY INFO

Elementary	Legal Block Number
Jr High/Middle	Legal Lot Number
Senior High	Legal Tract Number
Water District	Zoning

**STRUCTURAL INFO**

Guest House	N/A	Entry Floor	0
# Parking Spaces	0	# Covered Spaces	0
# Carport Spaces	0	# Garage Spaces	1
# Other Spaces	0	RV Access Dim	
Builder's Name		Builder's Model Code	
Builder's Model Name		Builder's Tract Code	
Builder's Tract Name		Common Walls	
Disability Access			
Entry Location			
Exterior Construction	Stucco		
Fence			
Foundation Details			
Other Structures			
Other Structural Features			
220V Location			

**TERMS**

HOA Fee 1	\$0.00	HOA Fee Frequency 1	
Land Lease Expiration Date		Land Lease Purchase Y/N	
Land Lease Type		Land Lease Amt / Yr	\$0.00
Tax Mello Roos		Possession	
Buyer Financing		Sold Terms	
Disclosure			
Exclusions			
Finance	Cash To New Loan		
Inclusions	refrigerator, stove		
Sale Type	Standard		

**SHOWING INFO**

Occupant Name	Go Direct, LB on Front door	Occupant Phone	
Phone To Show		Other Phone Number	
Lock Box Location	Front Door		
Lock Box Type	Supra		
Occupancy / Showing	None/Vacant		
Showing Access	Keybox, Go Direct		
Show Remarks	Showing starts on 1/13/13. Go Direct, LB on Front door		

Broker/Agent does not guarantee the accuracy of the square footage, lot size or other information concerning the conditions or features of the property provided by the seller or obtained from Public Records or other sources. Buyer is advised to independently verify the accuracy of all information through personal inspection and with appropriate professionals. Copyright © 2013 by Combined L.A./Westside MLS, Inc. Information deemed reliable but not guaranteed. Prepared by: Alice Fujimoto DRE# 01704555

■2305 East Woodlyn Road(MLS 情報付随の写真)

(正面、外観)



(家具付き居間)



(居間と暖炉)



(ダイニングルーム)



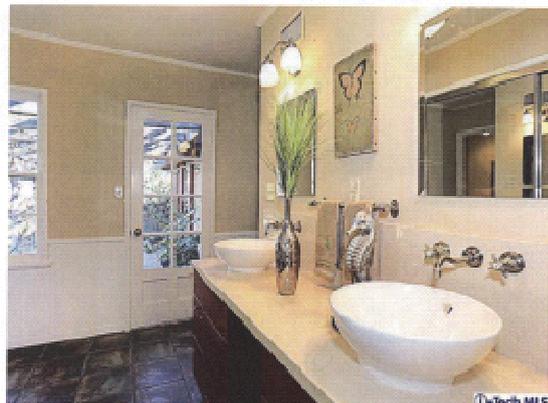
(キッチン)



(マスターベッドルーム)



(マスターベッドルームとバスルーム洗面)



(ベッドルームとシャワールーム)



(バスルーム洗面)



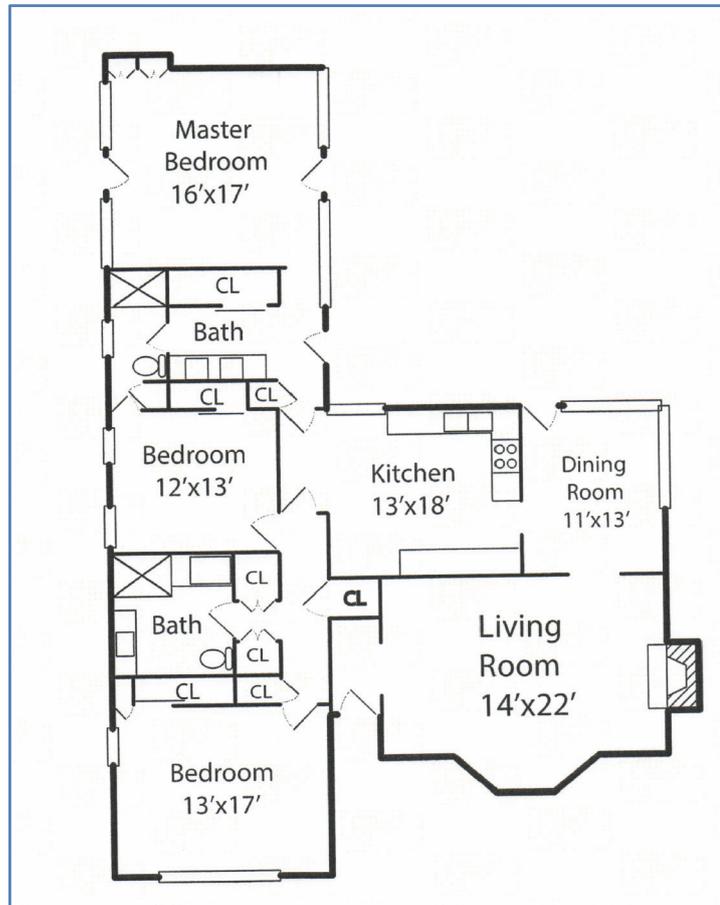
(よく手入れされた庭)



(テラス、庭、アクセス、裏庭など)



(物件間取り図)



(4)Pasadena の買取仲介的物件

※買取仲介的物件については 49 頁を参照のこと。

(リモデリング前)買取価格: 164,000ドル

<b>STATUS:</b> Sold	<b>ADDRESS:</b> 8728 Villa Dr , Whittier ,CA 90602	<b>SP:</b> \$164,000
---------------------	--	----------------------



[Add'l Photos](#)

**CLICK HERE TO VIEW THE MAP IMAGE!**

[Larger Map](#) [Aerial Map](#) [Flat Map](#)

<b>RESIDENTIAL SINGLE FAMILY</b> <b>STYLE:</b> Other <b>APN:</b> 8166-009-030 <b>ADP:</b> <b>APX ACREAGE:</b> N/A <b>HORSE PROP:</b> <b>ELEM:</b>	<b>AREA:</b> (370) Whittier <b>SUB:</b> Other <b>ZONE:</b> <b>YU:</b> <b>GH:</b> N/A <b>LSE:</b> No <b>JRHS:</b>	<b>MLS#:</b> S693729SC <b>PUD:</b> <b>HOD:</b> \$0.00 <b>PL:</b> <b>FP:</b> <b>LOP:</b> <b>SRHS:</b>
<b>MAP:</b> 707/C2 <b>YB:</b> 1947 <b>STO:</b> <b>APX LDM:</b> 63x61 <b>FUR:</b>	<b>BR:</b> 2 <b>BA:</b> 1.00 <b>APX SF:</b> 700/PR <b>APX LSZ:</b> 3,839/PR <b>PKGT:</b> 2 <b>PKGC:</b>	

**DIRECTIONS:** Santa Fe Springs to Lambert, right on Villa

**REMARKS:** Great Corner lot. Two Bedrooms, one bath, one car detached garage. [Community Data](#) [Walk Score®](#)

<b>ROOMS:</b> <b>EQUIP:</b> <b>AIR:</b> None <b>FLOOR:</b> Carpet <b>FIREPL:</b> <b>POOL:</b> None <b>PARK:</b> Driveway, Garage Is Detached <b>VIEW TYPE:</b> None <b>SEC:</b> <b>SEWER:</b> In Connected and Paid, Paid <b>DISC:</b> Real Estate Owned <b>OCC/SHOW:</b> Other, Restricted Access	<b>HEAT:</b> Other <b>LAUNDRY:</b> <b>ROOF:</b> Other <b>TENNIS:</b> <b>SPA:</b> None <b>WATERFRONT:</b> <b>FIN:</b> Cash, Cash To New Loan <b>POSS:</b> Other <b>SZONE:</b> <b>SALE TYPE:</b> Real Estate Owned
---	---

<b>LP:</b> \$200,000	<b>DOM:</b> 32	<b>LD:</b> 04/05/2012	<b>SP:</b> \$164,000	<b>SSP:</b>	<b>BLOG Y/N:</b> Yes	<b>LP/SF:</b> \$285.71
<b>OLP:</b> \$200,000	<b>CDOM:</b> 32	<b>CD:</b> 05/07/2012	<b>SD:</b> 06/19/2012	<b>WD:</b>	<b>AVM Y/N:</b> Yes	<b>SP/SF:</b> \$234.29

Broker/Agent does not guarantee the accuracy of the square footage, lot size or other information concerning the conditions or features of the property provided by the seller or obtained from Public Records or other sources. Buyer is advised to independently verify the accuracy of all information through personal inspection and with appropriate professionals. Copyright © 2013 by Combined L.A./Westside MLS, Inc. Information deemed reliable but not guaranteed. Prepared by: Alice Fujimoto DRE# 01704555

■リモデリング前の物件状況（外観、立木、居間、キッチン、ベッドルーム）

MLS # S10013263MR  
8728 Villa Drive, Whittier 90602



(リモデリング後)売却価格: 259,000ドル

**STATUS:** Sold      **ADDRESS:** 8728 Villa Drive , Whittier ,CA 90602      **SP:** \$265,000



[Add'l Photos](#)

**CLICK HERE TO VIEW THE MAP IMAGE!**

[Larger Map](#)   [Aerial Map](#)   [Plat Map](#)

<b>RESIDENTIAL SINGLE FAMILY</b> <b>STYLE:</b> <b>APN:</b> 8166-009-030 <b>ADP:</b> <b>APX ACREAGE:</b> 0.09 <b>HORSE PROP:</b> <b>ELEM:</b>	<b>AREA:</b> (370) Whittier <b>SUB:</b> <b>ZONE:</b> <b>VU:</b> <b>GH:</b> N/A <b>LSE:</b> No <b>JRHS:</b>	<b>MLS#:</b> K12109738MR <b>PUD:</b> <b>HOD:</b> \$0.00 <b>PL:</b> <b>FP:</b> <b>LOP:</b> <b>SRHS:</b>	<b>MAP:</b> <b>YB:</b> 1947 <b>STO:</b> <b>APX LDM:</b> <b>FUR:</b>	<b>BR:</b> 2 <b>BA:</b> 1.00 <b>APX SF:</b> 700/PR <b>APX LSZ:</b> 3,839/PR <b>PKGT:</b> <b>PKGC:</b>
--	--	--	---	--

**DIRECTIONS:**  
**REMARKS:** Here it is!!! 2/1 in the front with a Studio Apartment in the back. Two Gas meters...to USPS Addresses, Two Separate Electric Meters. Perfect to rent the back or a mother in law's quarters. MUST SEE!!!! Fully renovated and ready to "move right in". This home has been redone with fresh new interior and exterior paint. New floors, brand new kitchen with gorgeous granite counter tops. New Carpet, redone baths. This is a must see standard sale that will not last long at this price. Hurry!!!! All offers get a fast response.

[Community Data](#)   [Walk Score®](#)

<b>ROOMS:</b> <b>EQUIP:</b> Gas Dryer Hookup <b>AIR:</b> None <b>FLOOR:</b> Carpet,Laminate <b>FIREPL:</b> None <b>POOL:</b> None <b>PARK:</b> Garage Is Detached <b>VIEW TYPE:</b> None <b>SEC:</b> <b>SEWER:</b> <b>DISC:</b> Property Assessments Unknown <b>OCC/SHOW:</b> Go Direct,Supra Lock Bux	<b>HEAT:</b> Wall <b>LAUNDRY:</b> Laundry Area,Outside <b>ROOF:</b> Composition <b>TENNIS:</b> <b>SPA:</b> <b>WATERFRONT:</b> <b>FIN:</b> Cash,Cash To New Loan,Conventional,FHA,Submit,VA <b>POSS:</b> <b>SZONE:</b> <b>SALE TYPE:</b> Standard	
---	---	--

LP: \$259,999	DOM: 7	LD: 08/31/2012	SP: \$265,000	SSP:	BLOG Y/N: No	LP/SF: \$378.57
OLP: \$259,999	CDOM: 7	CD: 09/07/2012	SD: 10/19/2012	WD:	AVM Y/N: No	SP/SF:

Broker/Agent does not guarantee the accuracy of the square footage, lot size or other information concerning the conditions or features of the property provided by the seller or obtained from Public Records or other sources. Buyer is advised to independently verify the accuracy of all information through personal inspection and with appropriate professionals. Copyright © 2013 by Combined L.A./Westside MLS, Inc. Information deemed reliable but not guaranteed. Prepared by: Alice Fujimoto DRE# 01704555

■ リモデリング後の物件状況（外観・立木・居間・キッチン等）

MLS # K12109738MR  
8728 Villa Drive, Whittier 90602



(買取仲介の事業による収支表、業者情報)

Property Address:	8728 Villa Dr, Whittier, CA 90602		
Date	2/11/13		
Square Footage	700		
<b>INPUTS</b>			
After Repair Value	\$ 259,000.00	Marginal Tax Bracket:	28.00%
AS-IS MLS Value	\$ 164,000.00	Total Square Footage	700
Wholesale Investor Value	\$ -	# of Units	1
Estimated Rehab Cost (\$30psf)	\$ 29,000.00	Prepayment Penalties	\$ -
Purchase Price	\$ 164,000.00	Selling Recording Fees	\$ 125.00
Estimated Hold Time (months)	4	Is the Building Occupied (Y/N)	Y
First Mortgage or Private Mortgage (% PP)	0.00%	Insurance Annual Premium	\$ 975.00
Interest Rate On First Mortgage	0.00%	*Interest Rate On Internal Capital - has a premium over our cost of money in order to apply a weighted value to a cash heavy (or light) deal **Financing Origination Costs - for a mortgage approximately 1% of purchase price plus \$1,000	
Second Mortgage (%PP)	0.00%		
Interest Rate On Second Mortgage	0.00%		
Interest Rate On Internal Capital*	0.00%		
Financing Origination Costs**	0.00%		
Estimated Property Taxes	\$ 656.00		
<b>PURCHASE ANALYSIS</b>			
Purchase Price		\$	164,000.00
Escrow Fees*		\$	278.80
Financing Origination Costs		\$	-
Title Insurance**		\$	910.00
Recording Fees***		\$	50.00
Title Search		\$	25.00
Total Purchase Price		\$	165,263.80
First Mortgage	0.00%	\$	-
	1000.0%	\$	-
Down Payment		\$	165,263.80
*Escrow Fees - includes title insurance carry-over of approximately \$100 **Title Insurance - \$500 plus 1/4% of purchase price ***Recording Fees - if mortgage origination costs = 0, then recording fees = \$50, if mortgage origination costs >0, the recording fees = \$200			
<b>REHAB ANALYSIS</b>			
Estimated Rehab Cost		\$	29,000.00
<b>ESTIMATED HOLDING COST ANALYSIS</b>			
Insurance*		\$	292.95
Property Taxes		\$	656.00
Utility Costs** (Electricity, Gas, Water, Trash)		\$	800.00
Financing Costs***		\$	-
Total Holding Costs		\$	1,748.95
*Insurance - Occupied = \$1.77/\$1,000 + \$500 - Vacant = \$0/\$1,000 + \$500 **Utility Costs - are estimated at \$200/month ***Rehab Holding Costs - are assumed to be incurred for 1/2 of the overall holding period, and are assigned the interest rate on internal capital			
<b>PROFIT ANALYSIS</b>			
Estimated Gross Sales Price		\$	259,000.00
Escrow Fees	0.17%	\$	440.30
Realtor Fees	5%	\$	12,950.00
Conveyance Tax	0.12%	\$	310.80
Home Warranty		\$	350.00
Recording Fees		\$	200.00
Net Sales Price		\$	244,748.90
Total Purchase Price		\$	165,263.80
Estimated Rehab Costs		\$	29,000.00
Holding Costs		\$	1,748.95
Estimate Net Profit		\$	48,738.15
note: assumes sale on or before	6/11/13		24.86%
Purchase Internal Capital		\$	165,263.80
Rehab Committed Capital		\$	29,000.00
Total Committed Capital		\$	194,263.80
Cash on Cash Return			26.09%
Annualized Cash on Cash Return			75.26%

■ 8728 Villa Dr の MLS 情報(業者用シート1): 所有者名や課税評価額などが記載

8728 Villa Dr, Whittier, CA 90602-3446, Los Angeles County					
<b>Owner Information</b>					
Owner Name:	Rubio Mariano T	Tax Billing Zip:	90602		
Owner Name 2:	Rubio Maria E	Tax Billing Zip+4:	3446		
Tax Billing Address:	8728 Villa Dr	Owner Vesting:	Husband/Wife		
Tax Billing City & State:	Whittier, CA	Owner Occupied:	Yes		
<b>Location Information</b>					
Zoning:	WHR2YY	TGNO :	707-C2		
Waterfront Influence:	Corner	Census Tract:	5020.04		
Tract Number:	6240	Subdivision:	6240		
School District:	Whittier Un				
<b>Tax Information</b>					
APN:	8166-009-030	Tax Area:	3560		
% Improved:	20%	Lot #:	14		
Legal Description:	TRACT # 6240 SW 62.5 FT OF LOT 14				
<b>Assessment &amp; Tax</b>					
<b>Assessment Year</b>	2012	2011	2010		
<b>Assessed Value - Total</b>	\$216,000	\$225,000	\$225,000		
<b>Assessed Value - Land</b>	\$172,800	\$180,000	\$180,000		
<b>Assessed Value - Improved</b>	\$43,200	\$45,000	\$45,000		
<b>YOY Assessed Change (%)</b>	-4%	0%			
<b>YOY Assessed Change (\$)</b>	-\$9,000	\$0			
<b>Tax Year</b>	<b>Total Tax</b>	<b>YOY Tax Change (\$)</b>	<b>YOY Tax Change (%)</b>		
2009	\$3,137				
2010	\$2,884	-\$253	-8.06%		
2011	\$2,894	\$10	0.33%		
<b>Characteristics</b>					
County Land Use:	Single Family Resid	Heat Type:	Heated		
Universal Land Use:	SFR	Cooling Type:	Yes		
Lot Frontage:	63	Parking Type:	On Site		
Lot Depth:	61	Garage Capacity:	Tax: 2 MLS: 1		
Lot Acres:	0.0881	Roof Material:	Roll Composition		
Lot Area:	3,839	Roof Shape:	Gable		
Style:	Conventional	Interior Wall:	Plaster		
Building Sq Ft:	700	Exterior:	Shingle Siding		
Stories:	1	Floor Cover:	Softwood		
Condition:	Average	Foundation:	Raised		
Quality:	Fair	Year Built:	1947		
Total Rooms:	4	Effective Year Built:	1947		
Bedrooms:	2	Other Impvs:	Fence		
Total Baths:	1	Other Rooms:	Living Room		
Full Baths:	1	# of Buildings:	1		
<b>Estimated Value</b>					
RealAVM™(1):	\$250,466	Confidence Score:	74		
RealAVM™ Range:	\$212,896 - \$288,036	Forecast Standard Deviation:	15		
Value As Of:	02/01/2013				
<small>(1) RealAVM™ is a CoreLogic® derived value and should not be used in lieu of an appraisal.</small>					
<b>Listing Information</b>					
MLS Listing Number:	K12109738	MLS Orig. List Price:	\$259,999		
MLS Status:	Closed Sale	Closing Date:	10/19/2012		
MLS Status Change Date:	10/20/2012	Closing Price:	\$265,000		
MLS Listing Date:	08/31/2012	MLS Listing Agent:	Kborjos-Joseph Borish		
MLS Current List Price:	\$259,999	MLS Listing Broker :	Prudential California Realty		
<b>MLS Listing #</b>	S693729	S10013263	H09124437	Y802347	S257688
<b>MLS Status</b>	Closed Sale	Leased	Canceled	Canceled	Closed Sale
<b>MLS Listing Date</b>	04/05/2012	02/05/2010	11/23/2009	03/28/2008	08/24/2001
<b>MLS Listing Price</b>	\$200,000	\$1,375	\$1,425	\$229,000	\$177,500
<b>MLS Orig Listing Price</b>	\$200,000	\$1,375	\$1,600	\$229,000	\$177,500

■ 8728 Villa Dr の MLS 情報(業者用シート2): 物件の権原移転情報・価格・差押え情報などが記載

<b>MLS Close Date</b>	06/19/2012				10/26/2001
<b>MLS Listing Close Price</b>	\$164,000	\$1,375			\$146,000
<b>MLS Listing Cancellation Date</b>	05/09/2012	02/22/2010	02/04/2010	04/03/2008	

**Last Market Sale & Sales History**

Recording Date:	<b>10/22/2012</b>	Sale Type:	<b>Full</b>
Sale Date:	<b>Tax: 09/13/2012 MLS: 10/19/2012</b>	Deed Type:	<b>Grant Deed</b>
Sale Price:	<b>\$265,000</b>	Owner Name:	<b>Rubio Mariano T</b>
Price Per Square Feet:	<b>\$378.57</b>	Owner Name 2:	<b>Rubio Maria E</b>
Document Number:	<b>1597549</b>	Seller:	<b>Pixel Investment Props Inc</b>

<b>Recording Date</b>	10/22/2012	06/19/2012	06/14/2012	06/23/2008	03/25/2008
<b>Sale Date</b>	09/13/2012	06/15/2012	06/04/2012	06/17/2008	02/25/2008
<b>Sale Price</b>	\$265,000	\$164,000	\$450,000	\$396,346	
<b>Nominal</b>					Y
<b>Buyer Name</b>	Rubio Mariano T & Maria E	Pixel Investment Props Inc	Lawrence John III	Home Savings Of America	Rivera Heriberto
<b>Seller Name</b>	Pixel Investment Props Inc	Home Svgs Of America	Home Svgs Of America	Td Service Co	Rivera Carmen
<b>Document Number</b>	1597549	909754	887803	1110148	512108
<b>Document Type</b>	Grant Deed	Special Warranty Deed	Special Warranty Deed	Trustee's Deed	Quit Claim Deed

<b>Recording Date</b>	08/17/2007	01/12/2007	07/25/2006
<b>Sale Date</b>	02/16/2007	01/11/2007	07/20/2006
<b>Sale Price</b>			
<b>Nominal</b>	Y	Y	Y
<b>Buyer Name</b>	Rivera Carmen	Rivera Heriberto	Rivera Carmen
<b>Seller Name</b>	Rivera Heriberto	Rivera Carmen	Rivera Heriberto
<b>Document Number</b>	1939157	74121	1641152
<b>Document Type</b>	Quit Claim Deed	Quit Claim Deed	Grant Deed

**Mortgage History**

<b>Mortgage Date</b>	10/22/2012	07/13/2007	06/29/2006	05/17/2005	03/16/2004
<b>Mortgage Amt</b>	\$198,750	\$127,109	\$356,000	\$305,660	\$233,740
<b>Mortgage Lender</b>	Monarch Fndg Corp	Bank Of America	Home Svgs/America	Washington Mutual Bk Fa	Washington Mutual Bk Fa
<b>Mortgage Code</b>	Conventional	Conventional	Conventional	Conventional	Conventional

<b>Mortgage Date</b>	04/23/2002	10/26/2001	08/11/1997
<b>Mortgage Amt</b>	\$205,770	\$115,000	\$85,000
<b>Mortgage Lender</b>	Ez Fndg Corp	Private Individual	Lender Seller
<b>Mortgage Code</b>	Fha	Private Party Lender	Conventional

**Foreclosure History**

<b>Document Type</b>	Notice Of Trustee's Sale	Notice Of Default	Notice Of Trustee's Sale	Notice Of Default
<b>Default Date</b>		02/18/2008		07/08/2003
<b>Foreclosure Filing Date</b>	05/21/2008	02/11/2008		
<b>Recording Date</b>	05/23/2008	02/14/2008	11/20/2003	07/09/2003
<b>Document Number</b>	915709	269491	3504033	1951367
<b>Default Amount</b>		\$5,422		\$19,463
<b>Final Judgment Amount</b>	\$394,781		\$226,791	
<b>Original Doc Date</b>	06/29/2006	06/29/2006	04/23/2002	04/23/2002
<b>Original Document Number</b>	1436779	1436779	943630	

Courtesy of Alice Fujimoto, COMBINED LA - WESTSIDE MLS - CLAW  
 The data within this report is compiled by CoreLogic from public and private sources. If desired, the accuracy of the data contained herein can be independently verified by the recipient of this report with the applicable county or municipality.

**Property Detail**

■買取仲介のビジネスを行う仲介業者が工務店と共に作成したリモデリング費用概算見積もりシート

Property Repair Estimate Sheet

Street Address: \_\_\_\_\_ Date: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_ Inspected: \_\_\_\_\_  
 City: \_\_\_\_\_ Bedrooms: \_\_\_\_\_ Bathrooms: \_\_\_\_\_ Sq.Ft: \_\_\_\_\_ Vacant: Y / N

\*Give exact instructions for each room and area

Inspection Checklist	Yes	#	No	Repair Cost Calculations	Repair Cost
		Units			
<b>1. Exterior</b>					
1.a. Fence (Repair and/or Replace)				Fence: \$1000 - \$2500	
1.b. Yard Cleaned/Landscaped				Clean Yard (Easy): \$250 Clean Yard (Hard): \$750 Landscape (Easy): \$500 Landscape (Hard): \$1,000	
1.c. Need a roof, gutters?				(Single roof): \$ 6,000 Gutters \$1,500	
1.d. Exterior Paint / Siding / Stucco?				Paint: Sing. Fam. 1500 sq ft: \$3,000; Siding (Single 1500 sqft): \$7,000; Stucco: over existing-\$3,000/floor w/ minimal patch	
1.e. Termite damage?				Minimum \$1000 or 50% of quoted termite repair cost	
1.f. Is there a View?				(0-10 Rating, 0 = no view, 10 = panoramic views)	
<b>2. Interior</b>					
2.a. Front Door					
2.b. Interior Doors					
2.c. Windows				# of Window x \$250 (Standard installation – no exterior patch); Add \$50-\$75 per window depending on amount of exterior patch	
2.d. Sliding Doors					
2.e. Interior Paint				Interior Paint: \$1.5- 2 a sq. ft. as a general rule (minimal prep) Single Family: 1500 sq. ft \$2500 3 Family 3000 sq ft: \$4,500 Add \$500-\$1000 for additional prep if needed	
2.f. Vinyl Floor, Tile, and/or Carpet Replaced				Quick Rule: Single Family: \$1,300 Carpet Rule: Sq ft. / 9 x \$12-\$15=Cost Ceramic Tile: \$10 sq/ft material & labor Sheet Vinyl: \$2 sq/ft Hardwood Install = \$6.00 sq/ft Sand & Refinish= \$2.00sq/ft	
2.g. Drywall Replaced/Added				General Rule: \$3.00 a sq. ft for total gut job finished Single Fam Patch:\$500-1000 Rule of thumb: 4'x8' sheet is \$40 to rock, tape & prep for paint	
2.h. Baseboards/Molding					
2.i. Garage Needs Repair?				1 Garage Door: \$550 w/Opener Installed: \$950 1 Reframe Structure: \$1,500; 1 Car Paint: \$500 2 Car w/Paint:\$1000; Roof New: \$2,000 (Adjust up on for size)	
2.j. Heating/AC or furnaces need replacing?				Replace 1 Hot Air Furnace: \$ 2,000-\$2,500 depending on size; Replace 1 Wall Heater: \$ 500 AC and Heat \$6000	
<b>3. Kitchen</b>					
3.a. Kitchen Remodel				Single Family Rental: \$2,000 Single Family Owner: \$4,500 Single Family Nice: \$5,500 - \$6,500 Single Family – High End: \$8,000 - \$10,000	
3.a. Kitchens need appliances?				Low End \$1,500 Mid Range \$3,000 High End \$5,000+	
<b>4. Bathrooms</b>					
4.a. Bathroom Remodel				1 Unit Redone Completely Full Bath: \$ 2,000 - \$2,500 1 Unit Redone Completely Half Bath: \$ 1,500	
4.a. Bathroom Repair					
<b>5. Plumbing</b>					
5.a. Plumbing Repairs Needed				Plumbing: \$ 2,500 per floor (new bathroom & kitchen fixtures incl); Replace 1 H2O Heater: \$500 Tankless: \$1500	
5.b. Full Copper pipe replacement					
<b>6. Electrical</b>					
6.a. Repairs Needed				1 New Panel: \$1,000 - \$1,500 1 New Service, Panel, Rewire House: \$4,000 per floor	
6.b. Electrical Replaced					

■買取仲介的ビジネスを行う仲介業者が工務店と共に作成したリモデリング費用概算見積もりシート

(前頁から続く)

Property Repair Estimate Sheet				
Other				
<b>7. Foundation need repair?</b>			Reframe 1 Support Beam: \$300; Seal Basement: \$ 250 Pour Concrete Floor: \$800(5yrs) Replace Stairwell: \$1000 Jack 1 Support Beam: \$200	
<b>8. Basement need repair?</b>				
<b>9. Dumpster needed?</b>			Dumpsters: \$500-600 per dumpster - 30yards	
<b>10. Decks?</b>			Decks: 10x10 = \$2,000 15x15= \$3,000	
<b>11. Miscellaneous</b>				\$5,000.00
<b>12. Other</b>				
<b>ARV:</b>			<b>Total</b>	=

**ARV Features:**

**Outside:** Street: + - Curb Appeal: + - Neighbors: + - Backyard: + - Usable Lot: + - Garage: 0 1 2 + -

**Inside:** Layout: + - (Fixable Y N) Kitchen: + - Bedrooms: + - Bathrooms: + -

**Utilities:** City Water / Well Sewer / Septic Natural Gas / Propane

**Notes:** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## (5)ラスベガスの視察物件

### ①KIMAT Investment, LLC 所有物件視察

■所在地区： Centennial ■コミュニティ名： ASTORIA TOWN

番号	住所	築年	価格		建物面積		賃料		賃借人
			ドル	円貨相当	平方フィート	坪相当	ドル	円相当	
1	Picturesque Ave. Las Vegas 89149	2005	117,500	9,517,500	1,285	36.1	915	9.30%	会社員
2	Floral Fabric Ct. Las Vegas 89149	2008	121,330	9,827,730	1,347	37.9	1,000	9.90%	弁護士
3	Floral Fabric Ct. Las Vegas 89149	2008	135,000	10,935,000	1,603	45.0	1,125	10.00%	大学教授
4	Silken Crest Ct. Las Vegas 89149	2009	138,350	11,206,350	1,561	43.9	1,100	9.52%	会社員
		合計	512,180	41,486,580	5,796	162.9	4,140	9.70%	

※1 物件 1,2,4 の間取りは 3 ベッドルーム+2・1/2 バスルーム、物件 3 は 2 オーナーズスイート+2・1/2 バスルーム

※2 円換算は 1 ドル 81 円。フィート換算は 1 フィート=0.0281 坪。

※3 LLC は有限責任会社の中で、投資用受皿会社としてパートナーシップ同様によく使われる。基本的に株式会社的一种。法務上は有限責任を負い、税務上はパートナーシップとして扱われる。パートナーシップの権利の委譲には他のパートナーの同意が必要だが、LLC では自己の権利分の委譲は簡単。



②8322 Jeeves Circle物件視察(戸建、4ベッドルーム)

■大型の戸建物件(正面エントランス)



■玄関ドア部分

■居間・暖炉



■キッチン



■プライベートなスイミング・プール



③8905Brentwood Grove CT (戸建て)

■正面から外観



■居間



■洗面・バスルーム



<b>GLVAR</b>	<b>Single Family Residential</b>	<b>Ownership SFR</b>	<b>04/10/13 9:30 PM</b>
--------------	----------------------------------	----------------------	-------------------------




[Click here for map view](#)

**8905 / BRENTWOOD GROVE CT**

Virtual Tour <http://www.PropertyPanorama.com/mls.asp?id=180952>

ML# <b>1238391</b>	Status <b>S</b>	Area <b>405</b>	L/Price <b>\$129,900</b>
Offc <b>REOG02</b>	PubID <b>205718</b>	Listing Agent a Realtor? <b>Y</b>	
Bldr	Model	\$/SQFT <b>\$ 73</b>	
County <b>Clark County</b>	Parcel# <b>125-17-410-028</b>	City <b>Las Vegas</b>	
Prop Desc	Condo Conversion		
Type <b>DETACHED</b>	Unit Desc	Studio	
Subdiv <b>CENTENNIAL PARK UNIT 1</b>	Subdiv#		
Community <b>NONE</b>	Short Sale <b>Y</b>	Foreclosure Commerc <b>N</b>	Repo/REO <b>N</b>
Assoc/Comm <b>CCRS/ GATED/ PLAYGRD</b>			
Zoning <b>Single-Family</b>	YrBuilt <b>2005 / Resale</b>		
Elem K-2 <b>THOP</b>	Elem 3-5 <b>THOP</b>	Junior <b>EDMU</b>	HighSch <b>ARBO</b>
Unit	Bldg #	Zip <b>89149</b>	

**GENERAL INFORMATION**

Bldg Desc <b>2STORY</b>	#Bedrooms <b>4</b>	#Baths <b>2</b>	FB <b>3/4</b>	HB <b>1</b>	Tot <b>3</b>
Garage <b>2 / Attached / Auto Door Opener(s) / Entry to House / Finish</b>	Converted <b>N</b>	Carport <b>0</b>			
AppxLivArea <b>1,783</b>	AppxAddLivArea	AppxTotalLivArea	#Acres +/- <b>0.05</b>	#Den/Oth <b>0</b>	#Loft <b>0</b>
Roof <b>Tile Like</b>	Lot SqFt <b>2,178</b>	DenDim	LoftDim		
Private Spa <b>N</b>	Lot Descip <b>Under 1/4 Acre</b>				
Private Pool <b>N</b>	Pool Size +/-				

D: **95N EXIT TO DURANGO, WEST (L) ON DURANGO, WEST (R) ON ELKHORN, THEN EAST (R) INTO CENTENNIAL PARK, RIGHT ON DISCOVERY REEF, LEFT ON TIARA FALLS, RIGHT ON BRENTWOOD GROVE.**

R: **MOVE-IN READY, BEAUTIFUL 2 STORY WITH ALL APPLIANCES INCLUDING WASHER & DRYER! WALK TO SHOPPING & GREAT COMMUNITY PARK AROUND THE CORNER IN THIS GATED COMMUNITY. 4 BEDROOMS WITH 2 FULL BATHS & A HALF BATH. MOUNTAIN VIEWS OUTDOORS & WINDOW COVERINGS THROUGHOUT!**

**APPROXIMATE ROOM SIZES AND DESCRIPTIONS**

Living <b>16X11 / Entry Foyer</b>	2nd Bdrm <b>11X11</b>	Telephone
Dining <b>12X11 / Dining Area / Living Room / Dining Combo</b>	Jack / TV / Cable / Upstairs	
GreatRm <b>N</b>		
Kitchen <b>Breakfast Bar / Counter / Pantry / Lighting Recessed / Tile Flooring / Lami</b>	3rd Bdrm <b>9X12</b>	Telephone
Family <b>/None</b>	Jack / TV / Cable / Upstairs	
MBR <b>13X14 / Mbr Walk-In Closet / Mbr Separate From Other / Master Bedroom</b>	4th Bdrm <b>9X11</b>	Telephone
MB Bath <b>Double Sink / Tub / Shower Only</b>	Jack / TV / Cable / Upstairs	
DryerUtil <b>Gas</b>	Location <b>CLOSET / 2NDFLR</b>	Washer Inc <b>Y</b>
	Dryer Inc <b>Y</b>	5th Bdrm
Refrig <b>Y</b>	Disposal <b>Y</b>	Dishwasher <b>Y</b>
	Bed Down <b>N</b>	Bath Down <b>Y, 1/2</b>
Oth Appliances <b>Built-In Microwave / Water Conditioner-Owned</b>	Oven <b>Stove (G)</b>	
Interior <b>Ceiling Fan(s) / Blinds / Window Coverings Throughout</b>	Construc <b>Frame &amp; Stucco</b>	
Fireplace <b>0</b>	Flooring <b>Tile / Carpet / Linoleum / Vinyl</b>	
Fence <b>Backyard Full Fenced / Block / Wrought Iron</b>	Equest <b>None</b>	
	Miscel <b>None</b>	

**UTILITIES INFORMATION**

Hse Faces <b>East</b>			
Exterior <b>Back Yard Access</b>			
Landscape <b>Drip Irrigation / Bubblers / Mature Landscaping / Rock / Gravel Landscaping / Synthetic Grass / Sprinkler Timer</b>			
Heat Sys <b>Central / Programmable Thermostat</b>	Heat Fuel <b>Gas</b>	Water <b>Public</b>	
Cool Sys <b>2 or More Central Units / Central / Programmat</b>	Cool Fuel <b>Electric</b>	Ground Mounted <b>Y</b>	Sewer <b>Public</b>
Util Info <b>Cable TV Wired / Cable Wired / Underground Utilities</b>	Energy <b>Dual Pane Windows</b>		

**FINANCIAL INFORMATION**

Assoc Fee <b>Y</b>	Assoc Name <b>CENTENNIAL PARKCAMCO</b>	Assoc Ph <b>702-531-3382</b>	MastrPlanFee <b>\$ 0</b>
Assoc Fee 1 <b>\$ 30 / Monthly</b>	Earnest Deposit <b>\$1,500</b>	Assessment <b>N</b>	Assessmt Amt
Assoc Fee 2	Ann Taxes <b>\$1,166</b>	SID/LID Total	SID/LID Annual
Financing Consid <b>Cash, Conventional, FHA, VA</b>	Existing Rent		
<b>Sale Price \$122,000</b>	<b>Sale Date 01/11/13</b>	<b>Seller Contribution \$0</b>	<b>Days on Market 77</b>
		<b>Type of Loan CONV</b>	

Presented by: Centennial Real Estate      Agent: Tomie Tajima

**GLVAR DEEMS INFORMATION RELIABLE BUT NOT GUARANTEED**

④4650 Ranch House Road (Gated Community, タウンハウス)

■タウンハウスの玄関入口部分



■ゲートッド・コミュニティ内道路と駐車場



■コミュニティ共同スイミング・プール



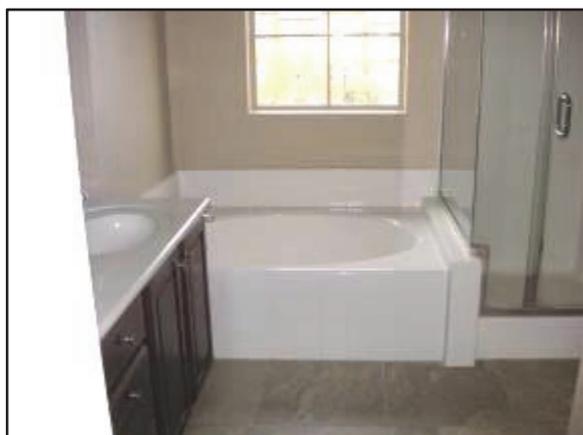
■ダイニングからキッチンを見る



■キッチン



■バスルーム



<b>GLVAR</b>	<b>Townhouse</b>	<b>Ownership</b>	<b>04/10/13 9:33 PM</b>
--------------	------------------	------------------	-------------------------



1 / 25

[Click here for map view](#)

**4650 / RANCH HOUSE RD**

Virtual Tour

ML# <b>1312392</b>	Status <b>S</b>	Area <b>103</b>	L/Price <b>\$139,990</b>
Offc <b>MOPO</b>	PubID <b>092775</b>	Listing Agent a Realtor? <b>Y</b>	
Bldr	Model	\$/SQFT <b>\$ 78</b>	
County <b>Clark County</b>	Parcel# <b>124-30-110-064</b>	City <b>North Las Vegas</b>	
Prop Desc	Condo Conversion		
Type <b>ATTACHED</b>	Unit Desc <b>3LEVEL</b>	Studio	
Subdiv <b>MONTEVERDI</b>	Subdiv#		
Community <b>NONE</b>	Short Sale <b>N</b>	Foreclosure Commenced <b>N</b>	Repa/REO <b>N</b>
Assoc/Comm <b>GATED/ POOL</b>			
Zoning <b>Multi-Family</b>	YrBuilt <b>2007 / Resale</b>		
Elem K-2 <b>CARL</b>	Elem 3-5 <b>CARL</b>	Junior <b>LIED</b>	HighSch <b>SHAD</b>
		Unit <b>81</b>	Bldg # <b>na</b> Zip <b>89031</b>

<b>GENERAL INFORMATION</b>		<b>FB</b>	<b>3/4</b>	<b>HB</b>	<b>Tot</b>
Bldg Desc <b>3STORY</b>	#Bedrooms <b>3</b>	#Baths <b>2</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>3</b>
Garage <b>2 /Finished Interior /Attached</b>	Converted <b>N</b>	Carport <b>0</b>			
AppxLivArea <b>1,788</b> AppxAddLivArea <b>0</b>	AppxTotalLivArea <b>1,788</b>	#Acres +/- <b>0.03</b>	#Den/Oth <b>0</b>	#Loft <b>0</b>	
Roof <b>Tile Like</b>	Lot SqFt <b>1,307</b>	DenDim	LoftDim		
Private Spa <b>N</b>	Lot Descrip <b>Under 1/4 Acre</b>				
Private Pool <b>N</b>	Pool Size +/-				

**D: FROM N215 AND N DECATUR, (S) ON DECATUR (E) ON RICE, FOLLOW AROUND TO THE NORTH THE GATE IN FRONT OF YOU IS THE ENTRANCE**

**R: Gorgeous Pulte 3story townhome w/modern look and feel. GORGEOUS Granite COUNTERTOPS with CUSTOM TRAVERTINE BACKSLASH! NEW TWO TONE PAINT. New TILE/CARPET. Attached 2 car garage Across from beautiful pool, clubhouse & exercise room. READY TO MOVE IN! THIS PROPERTY WILL MAKE A WONDERFUL HOME! DON'T WAIT! Easy access to freeway, shopping, casino/hotel, restaurants + more**

**APPROXIMATE ROOM SIZES AND DESCRIPTIONS**

Living <b>15x14 /Front</b>	2nd Bdrm <b>11x11</b>
Dining <b>11x11 /Dining Area</b>	
GreatRm <b>N</b>	
Kitchen <b>Breakfast Bar/Counter /Granite Countertops /Tile Flooring</b>	3rd Bdrm <b>10x12</b>
Family <b>/None</b>	
MBR <b>14x13 /Master Bedroom Upstairs</b>	4th Bdrm
MB Bath <b>Double Sink /Separate Shower /Separate Tub</b>	
DryerUtil <b>Gas</b> Location <b>CLOSET</b> Washer Inc <b>N</b> Dryer Inc <b>N</b>	5th Bdrm
Refrig <b>N</b> Disposal <b>Y</b> Dishwasher <b>Y</b> Bed Down <b>N</b> Bath Down <b>N</b>	
Oth Appliances <b>None</b>	Oven <b>Cooktop (G)</b>
Interior <b>None</b>	Construc <b>Frame &amp; Stucco</b>
Fireplace <b>0</b>	Flooring <b>Carpet /Tile</b>
Fence <b>None</b>	Equest <b>None</b>
	Miscel <b>None</b>

**UTILITIES INFORMATION**

Hse Faces <b>East</b>	Heat Fuel <b>Gas</b>	Water <b>Public</b>
Exterior <b>None</b>	Cool Fuel <b>Electric</b>	Sewer <b>Public</b>
Landscap <b>Desert Landscaping</b>	Ground Mounted	
Heat Sys <b>Central</b>	Energy <b>None</b>	
Cool Sys <b>Central</b>		
Util Info <b>Underground Utilities</b>		

**FINANCIAL INFORMATION**

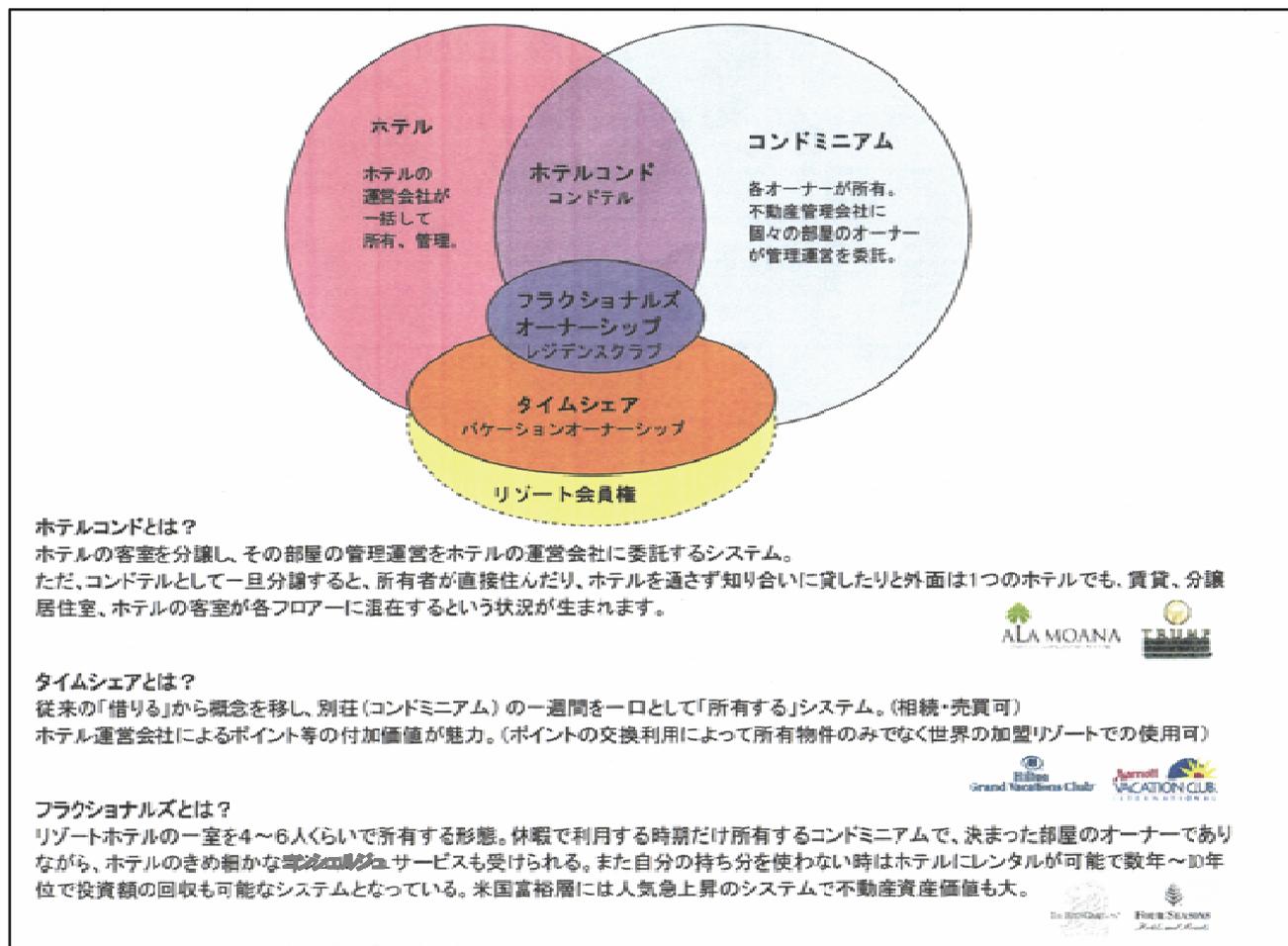
Assoc Fee <b>Y</b> Assoc Name <b>Excellence Mgmt</b>	Assoc Ph <b>702-638-7770</b>	MastrPlanFee <b>\$ 0</b>
Assoc Fee 1 <b>\$ 210/Monthly</b> Earnest Deposit <b>\$1,500</b>	Assessment <b>N</b>	Assessmt Amt
Assoc Fee 2 Ann Taxes <b>\$938</b>	SID/LIDTotal	SID/LID Annual
Financing Consid <b>Cash, Conventional, VA, FHA</b>	Existing Rent	
<b>Sale Price \$137,000</b>	<b>Sale Date 02/21/13</b>	<b>Seller Contribution \$0</b>
	<b>Days on Market 34</b>	<b>Type of Loan CASH</b>

Presented by: Centennial Real Estate Agent: Tomie Tajima

**GLVAR DEEMS INFORMATION RELIABLE BUT NOT GUARANTEED**

## (6)ホノルルの視察物件

### ①リゾート用投資物件の所有・利用区分のタイプ



(注) タイムシェアの定義は様々であり、日本のタイムシェアとは異なる場合があるので個別に留意のこと。

(資料) スターツ・コーポレーション、ハワイ提供の販売用資料より転載。

### ■ハワイの不動産に使える不動産権

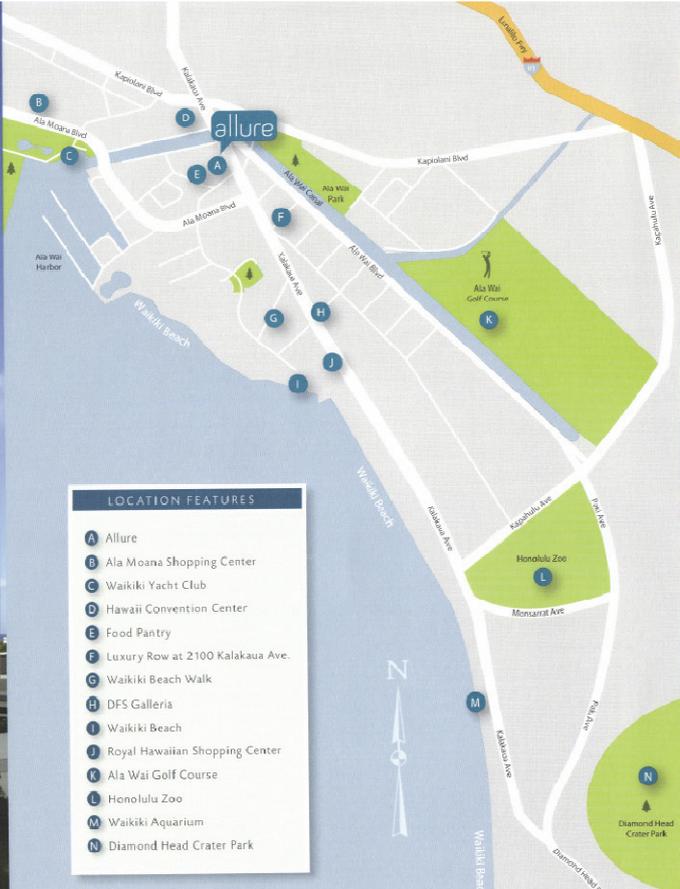
	単独所有名義	分割共有名義	合有名義	夫婦連帯名義
	Tenancy in Severalty	Tenancy in Common	Joint Tenancy	Tenancy by the Entirety
当事者	単独の個人あるいは組織	複数の個人あるいは組織	複数の個人	婚姻関係にある二人またはハワイ現行法に基づき認められた互恵関係者
所有権の分割	N/A	所有権はそれぞれ割り当てられた持分	均等で不可分	均等で不可分。夫婦が一形態となるため、お互いに同意なしには所有権形態の変更は不可
所有	単一	他の共同所有者の同意なしに自分の持分を売却、担保、リースもしくは贈与することが可能	合有	合有かつ分割不可。婚姻が破綻した場合、所有権は共有名義となり分割不可
生存者の権利	N/A	なし	あり	あり
死亡時	死亡後、遺産検証の対象となる	死亡後、遺産検証の対象となる	所有者の一人が死亡した場合、遺産検証の必要なく、自動的に生存所有者が全不動産を所有	死亡者の所有権は遺産検証なしに自動的に生存所有者に移行
債権	死亡時、債権者は債務返済を行使可能	債務返済のため、死亡者の持分は売却され債権者が分割共有権取得可	土地売却前に債務者が死亡の場合、債権者の債務回収は不可	夫婦の両方に債務がある場合のみ、債権者は債権行使可

(資料) Fidelity National Title & Escrow of Hawaii, Inc. 資料加筆。

## ②コンドミニウム「allure」視察

### ■販売用パンフによる全体外観

### ■物件の位置

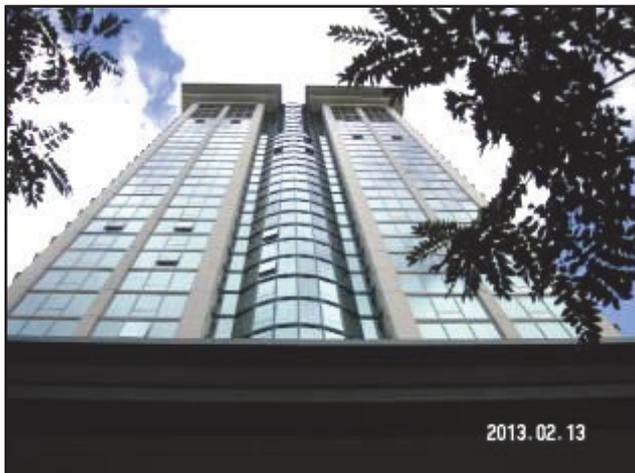


### ■販売中の物件(全体は35階建て、291戸、1~4Fは駐車場 ※ハワイでは駐車場は地下につくれない)

部屋番号	間取り	Bed/Bath	戸当たり面積	テラス面積	価格
1404	D	2/2	1,234 sq.ft.	88 sq.ft.	US\$879,900
1804	D	2/2	1,234 sq.ft.	88 sq.ft.	US\$919,900
2101	A	2/2	1,216 sq.ft.	88 sq.ft.	US\$959,900
3101	A	2/2	1,216 sq.ft.	88 sq.ft.	US\$1,334,900
3109	I	2/2	1,102 sq.ft.	88 sq.ft.	US\$904,900
3508	M	3/2.5	1,409 sq.ft.	116 sq.ft.	US\$1,359,900
3509	I	2/2	1,102 sq.ft.	348 sq.ft.	US\$1,269,900

### ■正面下から外観(実物写真)

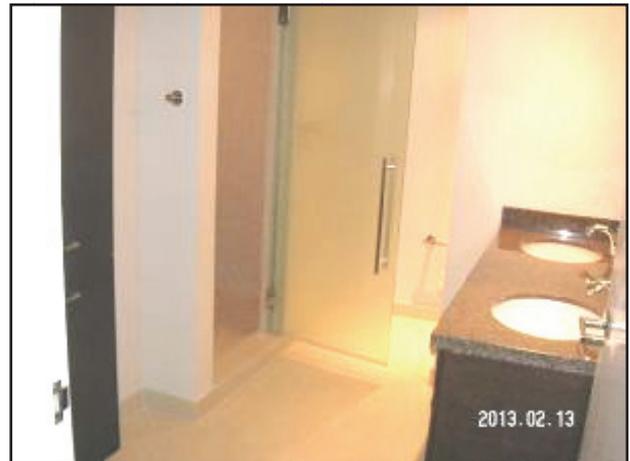
### ■正面エントランス部分



■キッチン



■バスルーム



■コンドミニアムのプライベートプール

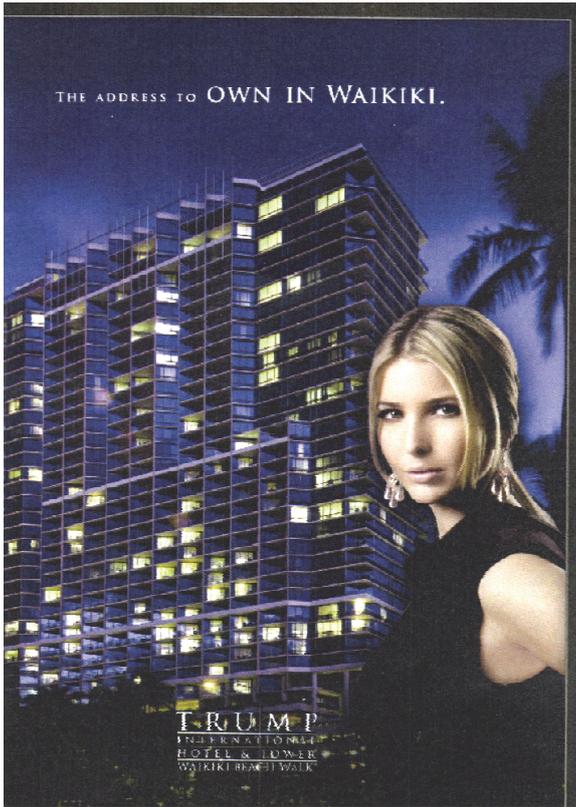


■部屋からの眺望

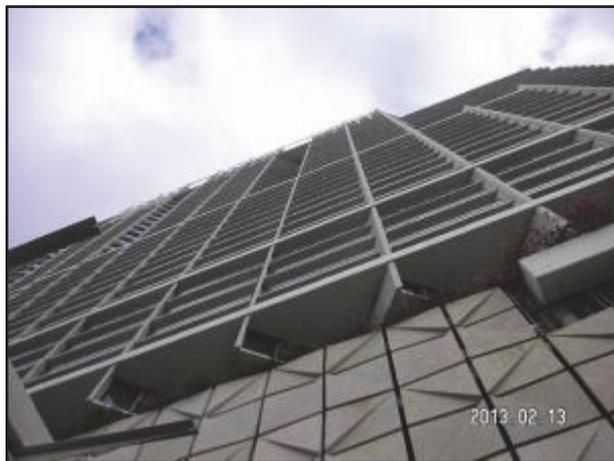


### ③ホテルコンド「Trump International Hotel & Tower」視察

#### ■販売用パンフ表紙



■外観、下から上にみたファサード



#### ■販売中物件リスト

TRUMP INTERNATIONAL HOTEL & TOWER WAIKIKI BEACH WALK					
PLATINUM COLLECTION					
HOTEL SUITES					
SUITE	TYPE	LOCATION	SIZE	PRICE	
801	STUDIO	MAUKA	418 SQ. FT.	IN ESCROW	
1701	STUDIO	MAUKA	418 SQ. FT.	\$598,800	
1706	STUDIO	DIAMOND HEAD	388 SQ. FT.	IN ESCROW	
1518	STUDIO	DIAMOND HEAD	355 SQ. FT.	\$638,800	
2106	STUDIO	DIAMOND HEAD	388 SQ. FT.	\$678,800	
1124	STUDIO	OCEANFRONT	441 SQ. FT.	\$750,000	
1121	STUDIO	OCEANFRONT	441 SQ. FT.	\$828,800	
1514	STUDIO SUITE	DIAMOND HEAD	480 SQ. FT.	\$798,800	
1520	STUDIO SUITE	DIAMOND HEAD	492 SQ. FT.	\$838,800	
1620*	STUDIO SUITE	BONCH WALK	492 SQ. FT.	\$898,800	
2107*	STUDIO SUITE	DELUSSY	539 SQ. FT.	\$1,348,800	
1122	1 BEDROOM	DIAMOND HEAD	774 SQ. FT.	\$1,389,800	
811	1 BED + DEN	DELUSSY	1115 SQ. FT.	\$1,528,800	
1915	1 BED + DEN	DELUSSY	1115 SQ. FT.	\$2,198,800	
1917	1 BED + DEN	DELUSSY	1138 SQ. FT.	\$2,338,800	
1903	2 BEDROOM	DELUSSY	1139 SQ. FT.	IN ESCROW	
HOTEL RESIDENCES					
SUITE	TYPE	LOCATION	SIZE	PRICE	
2702	2 BEDROOM	DIAMOND HEAD	1,095 SQ. FT.	\$2,098,800	
3407	3 BED + DEN	DELUSSY	1,665 SQ. FT.	\$3,168,800	
3100*	3 BEDROOM	DIAMOND HEAD	1,542 SQ. FT.	\$3,198,800	
3210	3 BEDROOM	OCEANFRONT	2,040 SQ. FT.	\$4,360,000	
3700*	3 BEDROOM	DIAMOND HEAD	1,542 SQ. FT.	\$4,468,800	

LEGENDS: \* - NEW RESIDENCE FLOORPLAN  
DEVELOPER RESERVES THE RIGHT TO CHANGE PRICING AND AVAILABILITY WITHOUT PRIOR NOTICE. 12/19/12

■ホテルコンド、ホテルレセプション部分



■ホテル・オーナーズクラブよりの眺望



TRUMP  
INTERNATIONAL  
HOTEL & TOWER  
WAIKIKI BEACH WALK

トランプ・インターナショナル・ホテル&タワー®ワイキキ・ビーチ・ウォーク  
ファクト・シート

**TRUMP INTERNATIONAL HOTEL & TOWER WAIKIKI  
BEACH WALK: FACT SHEET**

物件名称： トランプ・インターナショナル・ホテル&タワー®ワイキキ・ビーチ・ウォーク  
所在地： 223 SARATOGA ROAD, HONOLULU, HAWAII 96815  
オープン： 2009年11月  
電話： (808) 683-7458 (日本語)  
FAX： (808) 683-7481  
URL： HTTP://JP.TRUMPWAIKIKI.COM (日本語)  
総戸数： 462戸 (レジデンス456、ペントハウス6)  
階数： 38階

売約済み戸数：約90% (410戸)

2012年度販売統計：4千万ドル (31戸)

販売価格帯： ホテルスイート \$600,000 ~  
レジデンス \$2,000,000 ~ \$10,000,000

**[シグニチャー・プログラム]**

1. シグニチャー レジデンス プログラム  
ワイキキのご自宅としてトランプ インターナショナル ホテル®にお住まいいただき、ホテル同様のサービスをご利用いただいているオーナーのためのプログラム。シグニチャー レジデンス プログラムで、ホテルレジデンス ライフの特権を全てお楽しみいただけます。同プログラムには、下記の特典が含まれます。

- 家具の移動と倉庫での保管オプション
- オーナーのゲスト宿泊用ステュディオ・スイートを無料提供
- 無料ハウスキーピング
- マイバッチもしくはエスカレードによる空港送迎
- 最長2年間の諸費用免除 (デネベロッパが 管理費、電気料金、不動産税固定資産税を負担)

FACT SHEET - TRUMP INTERNATIONAL HOTEL & TOWER WAIKIKI BEACH WALK (JUNE, 2012)  
PAGE 1 OF 3

## 2. リースバック プログラム

トランプ インターナショナル ホテル<sup>®</sup> ワイキキ ビーチ ウォーク<sup>®</sup>を投資目的として購入し、ワイキキに毎年一定日数以上滞在できない方のためのプログラム。リースバック（借上契約）プログラムでは、現在の物件価格での購入が可能で、最初の2年間はオーナーとしての諸費用がかかりません。

- 2年間のリースバックで契約時にフルリースバック・クレジットが支払われます。
- 管理費、電気代、固定資産税はデベロッパーが負担。
- お部屋はホテルとして利用されます。オーナーは合計2週間利用可能。

### [ゲストサービス&アメニティ]

コンシェルジュ・サービス『トランプ・アタシェイ』：

トランプ・インターナショナル・ホテル&タワー<sup>®</sup> ワイキキ・ビーチ・ウォーク（以下「トランプ・ワイキキ」）では、ご滞在中の細かなリクエストから専門的なことまで、オーナー様の様々なご要望に対応するサービスを提供いたします。

- 到着前の冷蔵庫食品補充サービス（リクエスト対応）
- バレーパーキング・サービスと屋内駐車場完備
- ベビーシッター手配
- パーソナルアシスタント&パーソナルショッパー
- ルームサービス（24時間利用可能）
- シェフによるレジデンス内での食事会手配
- ラグジュアリー・ビーチサービス
- Ty Gurreyサーフスクール
- トランプ・キッズ・プログラム（ベビーシッター、子供用玩具・ゲーム、キッズメニューなどの手配）

### アメニティ：

- 無料ワイヤレス・インターネット接続
- サンデッキが広がる6階のインフィニティープール
- 「スパ・アット・トランプ」
- フィットネスジム（24時間利用可能）とパーソナルトレーナーの手配

### [ダイニング]

- 「BLTステーキ」最高級のステーキや新鮮なシーフード、デザートなどが楽しめます。
- 「ワイオール・オーシャンビュー・ラウンジ」朝・昼・夕食のほかに、カクテルやブ（おつまみ）などもお楽しみいただけるラウンジ。
- 「In-Yoカフェ」アメリカンスタイルのブレイクファーストの他、和朝食もお楽しみいただけます。

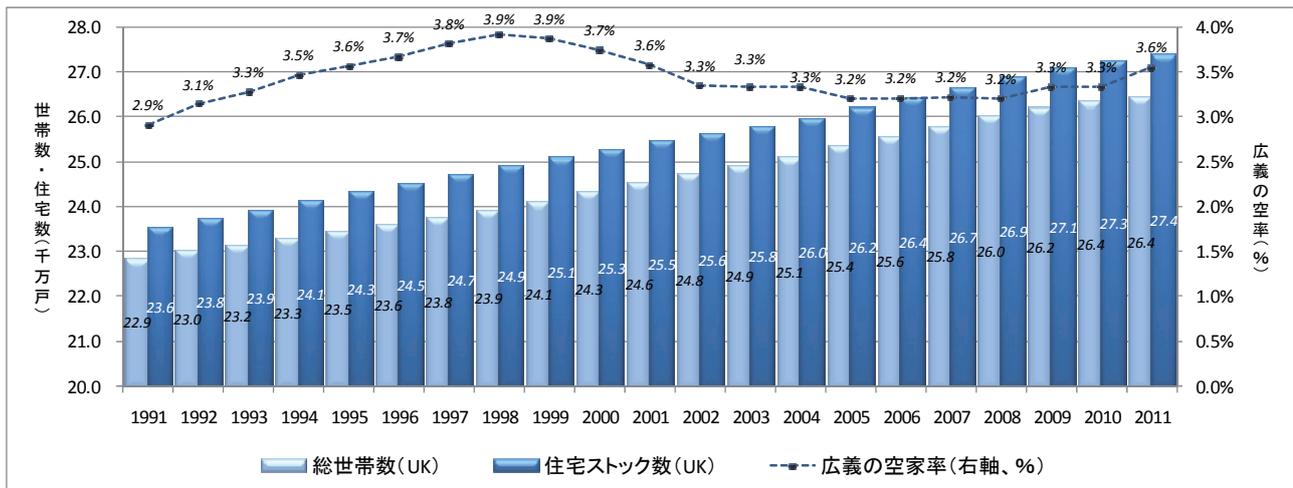


## 2—イギリス

### 1 | 住宅市場の動向

- イギリス (UK) の 2011 年における総世帯数は約 2,640 万世帯である。総住宅ストック数は約 2,740 万戸であるから、総世帯数と住宅ストックの差を住宅ストックで除した広義の空家率は 3.6% である。
- イギリスでは、90 年代を通じて空家率は拡大を続け住宅需給は緩和傾向にあった。しかし、1998 年をピークに空家率は次第に縮小を続け、需給は徐々に逼迫していたが、2000 年の白書において不足する住宅供給の促進が掲げられ、都市再生の一環として特に地方都市やロンドンなどにおける再開発を中心とする住宅供給策が展開されたこともあり、2002 年以降は住宅価格の上昇が続く中、3.0% 前後で横ばいを続けていた。
- その後、2008 年以降はアメリカの金融危機の影響を受け、新設住宅完工数は減少基調にあったものの、既存住宅の賃貸住宅としての供給増などから、広義の空家率は 2011 年には 3.6% 程度まで上昇している (図表 II 2-1-1)。
- ただし、広義の空家率が 4% 未満ということ自体が、アメリカや日本の水準と比べても非常に逼迫した状況にあり、住宅価格が変動しやすい状況にあったと言えよう。

図表 II 2-2-1 総世帯数と住宅ストック数、広義の空家率の推移



(資料) DCLG, Live Table 104 & 401 (2011 年センサスによる推計及び一部 UK データは England データによる推計値)

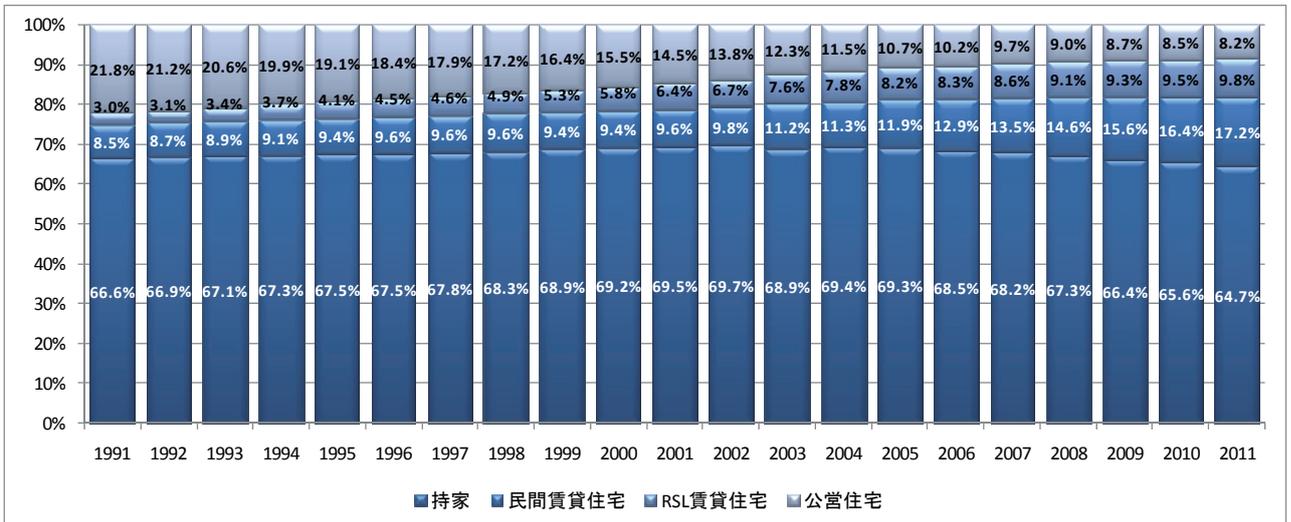
- イギリス (UK) の住宅ストック数は 2011 年時点では約 2,740 万戸で、持家が約 1,770 万戸 (64.7%)、民間賃貸住宅が約 470 万戸 (17.2%)、住宅協会等による登録社会住宅供給組織 (Registered Social Landlord: RSL) による RSL 社会住宅などが約 270 万戸 (9.8%)、公営住宅が約 230 万戸 (8.2%) となっている。
- 低所得者や社会的弱者などにセーフティネットワークとして供給されている公営住宅と RSL 社会住宅などを合わせた社会住宅部門は全住宅の約 18.0% を占めており、民間賃貸住宅の構成率を上回っている (図表 II 2-2-2、2-2-3)。
- 持家率は 2002 年には 69.7% に達したが、その後徐々に低下し、2011 年には 64.7% となっている。しかし、これはアメリカに匹敵する水準である (図表 II 2-2-3)。

図表 II 2-2-2 所有形態別住宅ストック(UK、千戸)



(資料) DCLG, Live Table 101

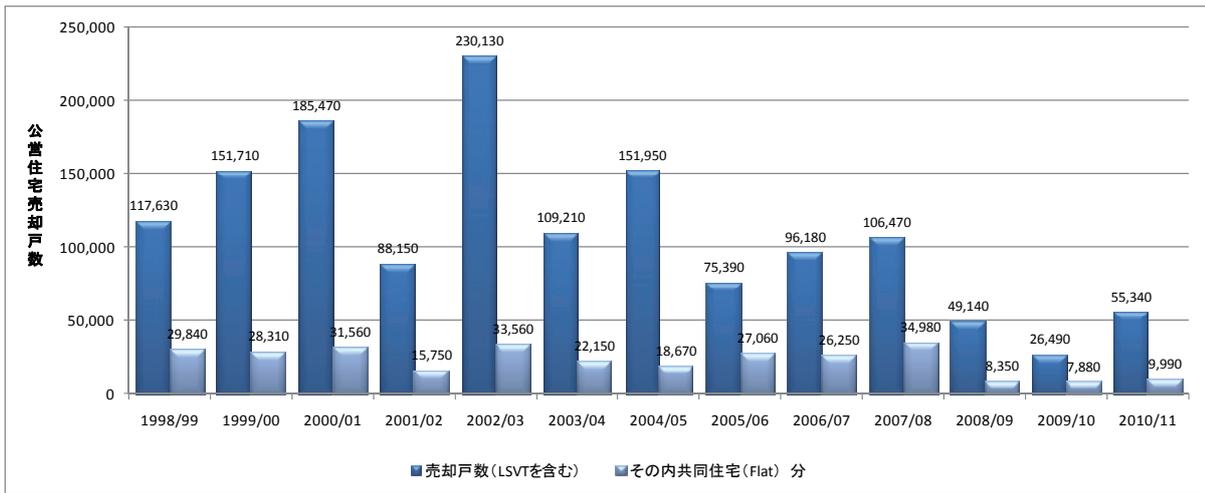
図表 II 2-2-3 所有形態別住宅ストック(UK、構成率%)



(資料) DCLG, Live Table 101

- イギリス (UK) では、第 2 次世界大戦の直後から、ゆりかごから墓場までという社会保障制度の一環として、1970 年代までは大量の公営住宅が建設されてきた。
- しかし、1979 年のサッチャー政権は、公営住宅居住者に当該住宅を購入する権利を与える Right to Buy 制度、さらに公営住宅を住宅協会または民間企業等に移管する大規模自主移管事業 (Large Scale Voluntary Transfer: LSVT) 制度を推進し、その後のメジャー政権、1997 年のブレア労働党政権、それを引き継いだブラウン政権においても継続されてきた経緯がある。
- この結果、民間世帯に直接払い下げられた住宅や、住宅協会等に移管された住宅から民間に払い下げられた住宅戸数は、かなりの量となり、持家率を高めた経緯がある (図表 II 2-2-4)。

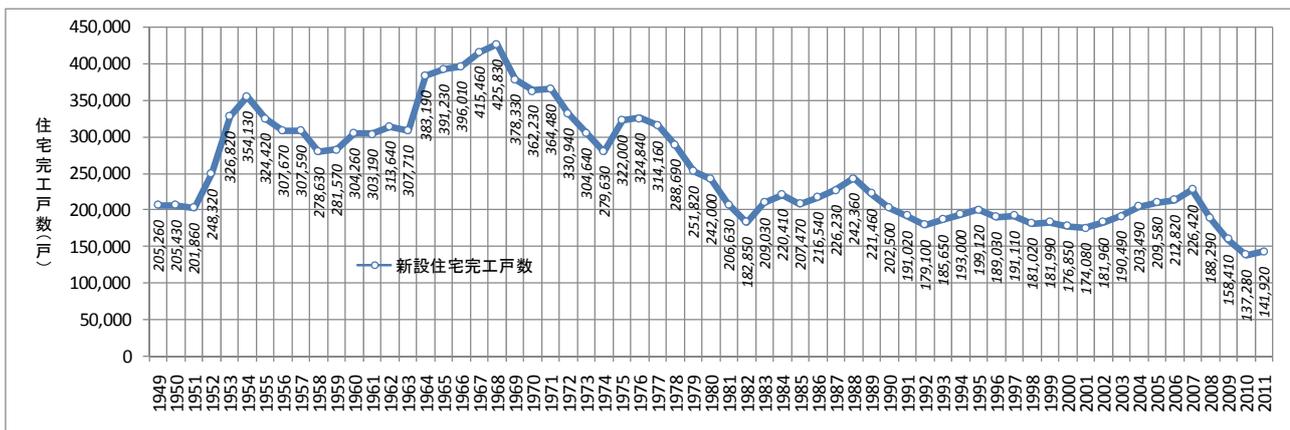
図表 II 2-2-4 Right to Buy 制度 (LSVT 制度を含む) による公営住宅売却戸数の推移



(資料) DCLG, Housing Statistics Table 648

- イギリス (UK) における戦後の長期的な住宅完工数は、1968 年にピークの 42.6 万戸に達した後は、徐々に減少し、80 年代からは 18~24 万戸の間で推移している。2000 年に入ってから住宅完工戸数は漸増していたが、2008 年に入り、アメリカに発した金融システムの混乱をきっかけとして、22.6 万戸から 2010 年には 13.7 万戸まで急落した (図表 II 2-2-5)。
- 2007 年までは大ロンドン都市圏を中心に、住宅価格が上昇していたことから、イギリスにおいても住宅バブルが生じ、崩壊したとみることができよう。その背景のひとつとして、住宅市場の需給自体が近年は厳格な土地利用規制のために、逼迫を続けており、新規供給が低迷していたことが議会や審議会等で指摘されている。
- ただし、2010 年の 13.7 万戸を底に、2011 年は 14.2 万戸とやや回復に向けた兆しが出ている。

図表 II 2-2-5 住宅完工戸数の推移 (UK)

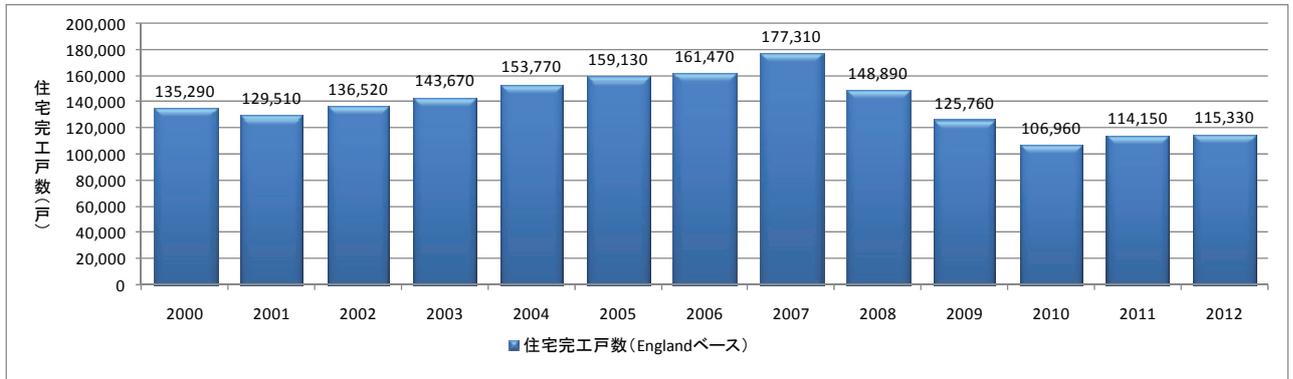


(資料) DCLG, Housing Statistics Table 241

- イギリスでもロンドンなどの大都市圏を多く含むイングランドベースで住宅完工戸数の推移をみると、2010 年は 10.7 万戸で底を付き、その後 2011 年 11.4 万戸、2012 年は 14.2 万戸と着実に回復基調に転じたことがうかがえる (UK の 2012 年通期の完工戸数は 2013 年 3 月時点未公表)。
- ただし、住宅の所有形態別に住宅完工戸数の内数を見ると、社会住宅セクターである RSL 賃貸住宅建設の占率が 2008 年以降急激に伸びており、まだ、民間住宅による市場回復は遅れがちであることが分かる (図表 II 2-2-7)。

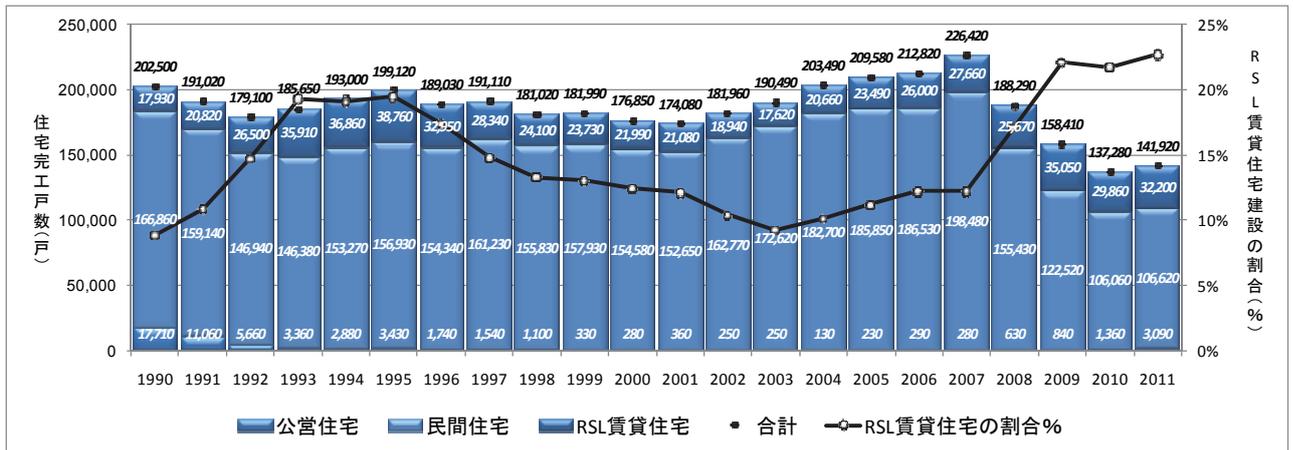
- これを裏付けるように、2008年以降は社会住宅に多い集合住宅比率が上昇しているが、これにはロンドンのテムズ河岸などにおけるコンドミニアム等の投資物件としての集合住宅も含まれている（図表Ⅱ2-2-8）。

図表Ⅱ2-2-6 住宅完工戸数(イングランドベース)の推移



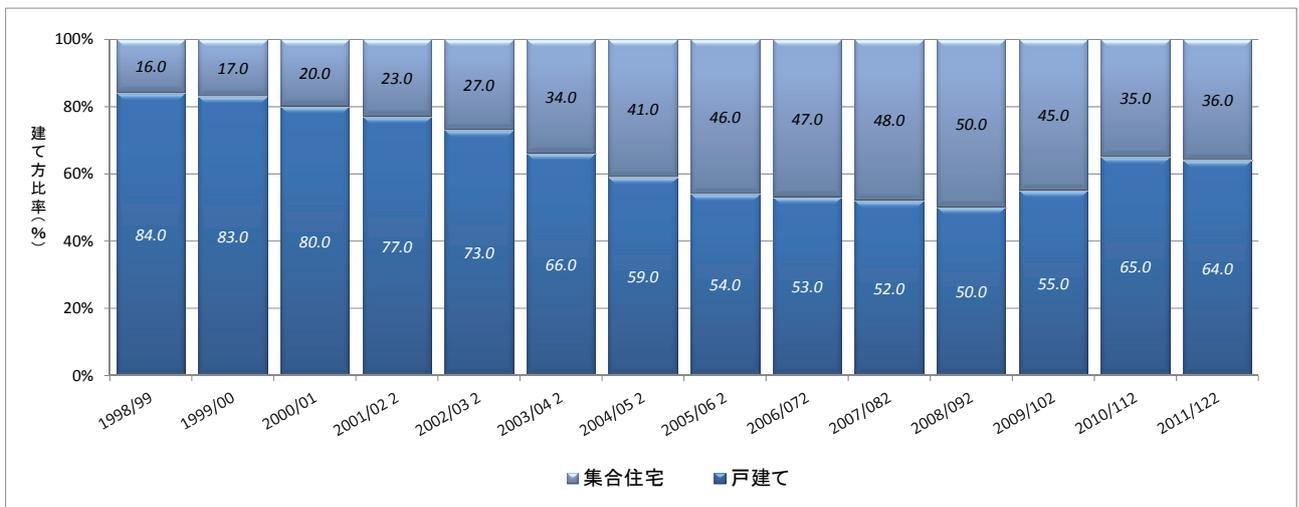
(資料) DCLG, Housing Statistics Table 222

図表Ⅱ2-2-7 住宅完工戸数の所有形態別推移(UK)



(資料) DCLG, Housing Statistics Table 241

図表Ⅱ2-2-8 上昇傾向の集合住宅比率(England)



(資料) DCLG, Housing Statistics Table 254

- 登記事務所における住宅不動産の登記件数の推移をみると、1996年以降、住宅不動産取引件数

は2007年まで年間100万～130万戸強の水準で推移している(新築取引を含む)。イギリスでは、新規の住宅建設戸数は20万戸前後であるものの、これを大きく上回る既存住宅市場からの供給が、住宅需要を吸収する役割を果たしてきたことがわかる。しかし、2008年からは住宅バブルの崩壊により、特にBuy-to-let(購入して賃貸に出す)という投資用物件取引がほぼ止まってしまったため、一挙に60万戸台まで住宅取引戸数は落ち込んでいる(図表Ⅱ2-2-9)。

図表Ⅱ2-2-9 登記統計による住宅等取引件数の推移(England & Wales)

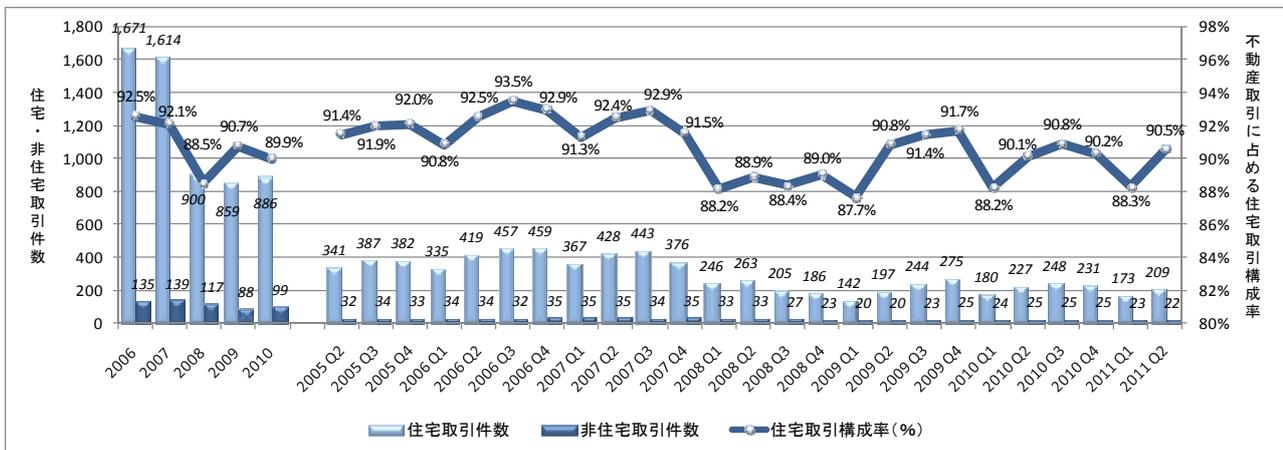


(注)取引金額が市場価格以下(例えば Right to Buy 取引)や£1,000以下の取引、£2千万以上の取引は除外している。

(資料)Department for Communities and Local Governments (DCLG, Housing Statistics Live Tables 584)

- 2005年からの四半期データでは、住宅と非住宅の取引件数を区分したデータが公表されている。これによると、住宅取引の件数(新築を含む)は、ほぼ不動産取引の87～94%を占めることが分かる(図表Ⅱ2-2-10)。

図表Ⅱ2-2-10 住宅等取引件数の推移(UKベース)

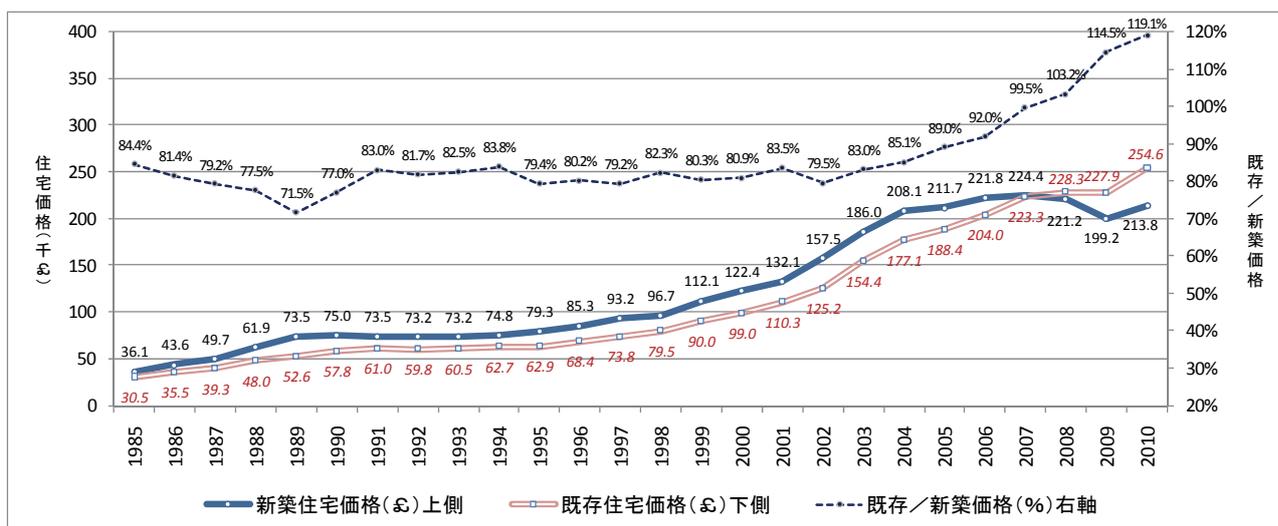


(注)図表Ⅱ2-2-9とは異なり、このデータには Right to Buy など地方自治体による売却取引も含まれている。

(資料)Department for Communities and Local Governments (DCLG, Live Tables 530 データ)

- 取引件数の推移に加え、住宅価格の推移をみると、既存住宅価格は新築価格の70～80%台で推移していたが、2008年以降は逆転している(図表Ⅱ2-2-11)。これは既存住宅の方が新築物件よりも立地条件がよいことに加え、古い物件の方が一般に敷地や住宅のベッドルームあたり面積が広いこと、教育施設や各種アメニティを含め、周辺環境が新築よりも既存住宅の方が整備された成熟した状況にあること、イギリスでは土地利用規制が厳しいことから、規制市街地等の利便性のよい物件は少ないために、住宅需要が急増する状況下で、既存住宅への需要が急激に高まったためと言われる。住宅投資にあたっては、こうした事情も勘案しておく必要がある。

図表 II 2-2-11 既存・新築住宅取引価格の推移



(資料) Department for Communities and Local Governments (DCLG, Live Table 505)

- イギリス (UK) の 2010 年平均住宅価格は新築で 2,800 万円弱、中古で 3,300 万円強である (図表 II 2-2-12)。これをロンドン大都市圏で見ると、新築で 3,300 万円強、中古で 5,080 万円強という水準にある (図表 II 2-2-13)。
- なお、新築割合は、2010 年、2011 年と、11% 強の水準に止まっており、住宅市場では、既存住宅取引が主体であることが分かる (図表 II 2-2-14)。

図表 II 2-2-12 英国 (UK) の平均住宅価格

	2009年	2010年
全英中古住宅価格 (UK)	£227,946	£254,649
全英新築住宅価格 (UK)	£199,166	£213,844
全英戸建価格 (UK)	£232,691	£254,540
全英共同建価格 (UK)	£175,303	£201,568

(円換算)

	2009年	2010年
全英中古住宅価格 (UK)	¥29,632,980	¥33,104,370
全英新築住宅価格 (UK)	¥25,891,580	¥27,799,720
全英戸建価格 (UK)	¥30,249,765	¥33,090,233
全英共同建価格 (UK)	¥22,789,390	¥26,203,775

(注 1) 戸建価格は Bungalow, Detached, Semi-detached, Terraced の単純平均

(注 2) 共同建 (集合住宅) 価格は Flat or Maisonette in converted house と Purpose-build Flat or Maisonette の単純平均

(資料) Department of Communities and Local Government, Live Table Nos. 503 及び 511

図表 II 2-2-13 ロンドン大都市圏の平均住宅価格

	2009年	2010年
ロンドン大都市圏中古住宅価格 (UK)	£344,391	£391,256
ロンドン大都市圏新築住宅価格 (UK)	£221,723	£256,200
ロンドン大都市圏戸建価格 (UK)	£403,224	£448,074
ロンドン大都市圏共同建価格 (UK)	£244,509	£290,449

(円換算)

	2009年	2010年
ロンドン大都市圏中古住宅価格 (UK)	¥44,770,830	¥50,863,280
ロンドン大都市圏新築住宅価格 (UK)	¥28,823,990	¥33,306,000
ロンドン大都市圏戸建価格 (UK)	¥52,419,153	¥58,249,588
ロンドン大都市圏共同建価格 (UK)	¥31,786,105	¥37,758,305

(注 1) 戸建価格は Bungalow, Detached, Semi-detached, Terraced の単純平均

(注 2) 共同建 (集合住宅) 価格は Flat or Maisonette in converted house と Purpose-build Flat or Maisonette の単純平均

(資料) Department of Communities and Local Government, Live Table Nos. 503 及び 511

- 新築住宅が住宅取引（新築+既存住宅）に占める割合は、新築完工戸数を新築取引数と仮定すると、2011年において12.8%程度となっており（図表Ⅱ2-2-14）、イギリス（England）はアメリカ同様に既存住宅市場が発達していることが分かる。
- ロンドンなどの大都市圏では、将来の住宅需要に対して、新規供給が足りないという審議会の指摘があり、都市部の再開発や汚染地に再生による住宅分譲が推進されてきた経緯がある。こうした政策の展開が、2007年以降に新築割合が高まった理由である。

図表Ⅱ2-2-14 英国(England)住宅取引に占める新築住宅比率の推移

	新設完工戸数（千戸）	住宅取引戸数（千戸）	住宅取引に占める 新築割合（%）
2006年	163	1,671	9.75%
2007年	168	1,614	10.41%
2008年	169	900	18.78%
2009年	134	859	15.60%
2010年	114	885	12.88%
2011年	106	828	12.80%

（資料） Department of Communities and Local Government

## 2 | 不動産に対する考え方

### (1) 不動産投資と国民性

- イギリスでは建築時期の古い住宅が多い。イギリスで 1944 年までに建築された住宅のストック割合は 38.5%を占めている。これはフランスの 1949 年までの 32.4%、ドイツの 1948 年までの 27.9%、アメリカの 1949 年までの 21.7%と比べて、かなり高い水準である（図表 II 2-2-15）。

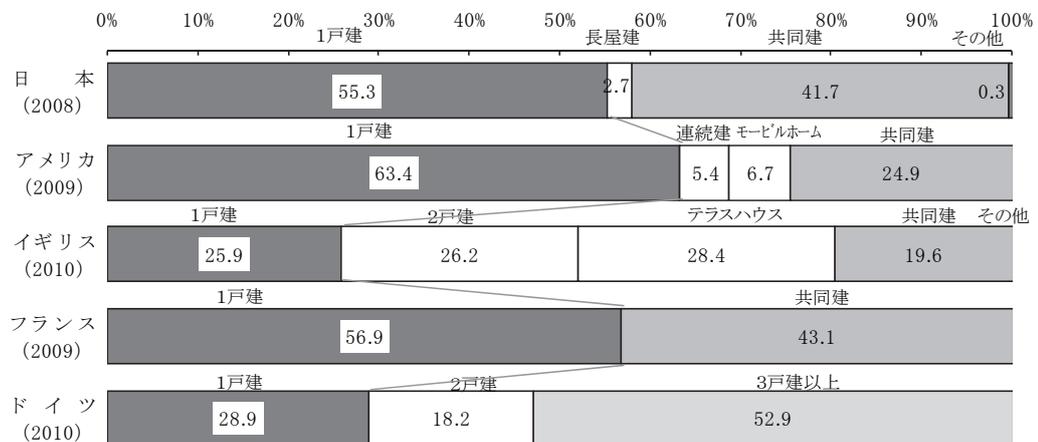
図表 II 2-2-15 欧米主要国における建築時期別住宅数

日本('08)		アメリカ('09)		イギリス('09)		フランス('10)		ドイツ('10)	
計	千戸 (%)	計	千戸 (%)	計	千戸 (%)	計	千戸 (%)	計	千戸 (%)
計	49,598 (100)	計	130,112 (100)	計	22,386 (100)	計	33,498 (100)	計	39,390 (100)
不詳	3,554 (7.2)	～1939年	20,239 (15.6)	～1944年	8,615 (38.5)	～1949年	10,853 (32.4)	～1948年	10,997 (27.9)
～1950年	1,859 (3.7)	1940～49年	7,945 (6.1)	1945～64年	4,397 (19.6)	1949～74年	8,174 (24.4)	1949～78年	18,193 (46.2)
1951～60年	1,162 (2.3)	1950～59年	13,222 (10.2)	1965～80年	4,602 (20.6)	1975～99年	10,284 (30.7)	1979～90年	5,191 (13.2)
1961～70年	3,890 (7.8)	1960～69年	15,261 (11.7)						
1971～80年	8,969 (18.1)	1970～79年	24,799 (19.1)	1981～90年	1,880 (8.4)	1999～10年	4,187 (12.5)	1991～2000年	3,135 (8.0)
1981～90年	9,958 (20.1)	1980～89年	16,283 (12.5)	1990～2010年	2,892 (12.9)			2001年～	1,875 (4.8)
1991～2000年	11,583 (23.4)	1990～99年	15,881 (12.2)						
2001～08年	8,624 (17.4)	2000～09年	16,481 (12.7)						

(資料) 三井不動産(株)「不動産関連統計集 2013 (第 35 集)」 p.223

- イギリスの住宅には、長屋建(長屋式)住宅: Terraced house や Town house (米国では Row house ともいう)、2 戸 1 建住宅: Semi-detached house (米国では Duplex ともいう)、1 戸建住宅: Detached house、新規フラット: Purpose-built flats、改造フラット: Converted flats などの建て方があり、このうち長屋建や 2 戸 1 建などの戸建て住宅の居住者が多い（図表 II 2-2-16）。フラット (Flats) とは、共同建て、集合住宅などを差し、一般にアパートメントのことである。
- 戸建ての定義は各国によっても多少異なるが、2 戸 1 建以上を除いた純粋な 1 戸建とみると、イギリスでは 1 戸建の比率は 25.9%程度となる。2 戸 1 建やテラスハウスは多いものの、フラットと言われる共同建て (集合住宅) の比率はアメリカよりも少ない。

図表 II 2-2-16 欧米主要国における住宅の建て方比較



(資料) 各国統計調査より作成。

- 以上に加えて、アメリカの季節住宅や空家に含まれる持家を除くと、居住世帯におけるアメリカの持家率は58.7%のところ、イギリスは65.5%と高い。フランス48.6%、ドイツ41.9%と比べてもかなりの水準である（図表Ⅱ2-2-17）。2012年のアメリカの持家率65.4%と比べても同等の水準である。こうした持家率の高さはイギリス住宅市場の特徴である。
- 前述のように、この背景には、公営住宅の民営化、持家化が推進されてきたことが大きな要因としてある。これに加え、イギリスでは民間賃貸住宅の比率がいまだに16.5%程度と社会住宅と公営住宅の比率の合計18.0%よりも低い状況にあることも、持家率が高い間接的な要因である。公営住宅と社会住宅、家賃補助制度と家賃規制住戸の存在などが、長期にわたって民間賃貸住宅市場の成長を抑制してきたと考えられている。イギリスの持家率が高いが、その背景はアメリカとはやや異なることとなる。
- 持家需要は高いが、実際に需要されている住宅は、独立した戸建てである必要はなく、隔壁で仕切られたテラスハウスなどの長屋建て（長屋式）住宅の需要は価格優位性からも強く、実際に多くの世帯が居住している。
- 長期のリースホールドが広く普及したことによって、相対的に絶対所有権住宅よりも安価な住宅供給が実現できていることも、イギリスなどリースホールド制度を持つ国の状況である。
- 非常に古い住宅ストックが多いが。市場状況によっては、既存住宅の方が新築住宅よりも価格が高く、価値あるものとされることがイギリス市場の特徴である。この背景としては、歴史的にイギリスでは新規の土地利用制限が強く、古い住宅を改修したり補修したりして長期に使わざるを得なかったことや、古くても成熟した都市内の優れた立地にある管理が行き届いた住宅にはいわゆるビンテージとして大きな価値が付けられていることがある。しかも、近年ではロンドンなどの都市部では、住宅建設用地がなく住宅供給が需要に追いつかないため、既存住宅市場の価格が上昇する傾向が随所に見られる。

図表Ⅱ2-2-17 欧米主要国における所有関係別住宅ストック

	日本('08)		アメリカ('09)		イギリス('10)		フランス('10)		ドイツ('10)	
	総数	57,586 (100.0)	総数	130,112 (100.0)	総数	27,264 (100.0)	総数	33,498 (100.0)	総数	39,390 (100.0)
居住住宅・居住世帯あり	持家	30,316 (52.6)	持家	76,428 (58.7)	持家	17,846 (65.5)	持家	16,272 (48.6)	持家	16,494 (41.9)
	借家	17,770 (30.9)	借家	35,378 (27.2)	借家Ⅰ	4,502 (16.5)	借家	11,711 (35.0)	借家	19,595 (49.7)
	不明	1,512 (2.6)			借家Ⅱ	2,591 (9.5)				
					借家Ⅲ	2,325 (8.5)				
	小計	49,598 (86.1)	小計	111,806 (85.9)	小計	27,264 (100.0)	小計	27,983 (83.5)	小計	36,089 (91.6)
居住世帯なし	一時現在者	326 (0.6)	季節住宅	4,618 (3.5)			空家	2,353 (7.0)	居住世帯なし	3,301 (8.4)
	空家	7,568 (13.1)	空家	13,688 (10.5)			セカンドハウス	3,162 (9.4)		
	建築中	93 (0.2)								
		小計	7,988 (13.9)	小計	18,306 (14.1)			小計	5,515 (16.5)	小計

(注) イギリスの借家の区分は、Ⅰ：Rented privately or with a job or business（民間賃貸住宅・社宅等）、Ⅱ：Rented from Registered Social Landlords（社会住宅）、Ⅲ：Rented from Local Authorities（公営住宅）である。

(資料) 三井不動産(株)「不動産関連統計集2013（第35集）」p.222

- これらのことは、イギリスの住宅に対し投資する場合において、リースホールド物件への対応、価値ある住宅とはいえ築年が古い場合において投資適格な状況にある住宅か否か、建て方による需要層の違いなど、十分な注意を要することを示している。イギリス国民が望む状況と、海外からの投資家が望む状況とは必ずしも一致しない場合もある。
- 長期的にみると、イギリスでは米国よりも頻繁に住宅バブルの発生と崩壊が記録されている。イギリスでは前述のように、土地利用規制が厳しく、不動産市場は常に逼迫した状況に置かれていた。そうした状況で金融市場が緩和されると、極めてバブルが生じやすい状況にあったと言える。しかも、イギリスの金融市場は世界で最も弾力的であり、米国以上に様々な住宅ローン商品が民間金融機関によって提供されている。このため、イギリスではアメリカ以上に住み替えやローンの借り換えを通じて、キャピタルゲインや余剰資金を得ることが恒常的に行われてきた事情がある。

## (2) 土地所有関連制度

- イギリスの中世では、土地は全て国王が所有し、私人は土地を借りているという考え方にに基づき、土地利用が行われていた。今日でも、私人の土地に対する権利は、権能の束として認識されている。日本の所有権に近い感覚で売買される権利としては、①fee simple absolute in possession、②term of years absolute がある。①の場合の保有期間は未定で、使用・収益・処分の自由があり、無遺言相続の制限はない。一般に「フリーホールド (freehold)」と言われ、絶対的所有権を持つ。②の場合は、賃借権の一種と考えられるが、期間の定めがあり、賃借料の定めがなくとも契約関係は成立し、排他的占有権を有する。その具体的条件は「リース (lease) 契約」により規定される。これを「リースホールド (leasehold)」で定期賃借権と言う。戸建てでは、この2種類の所有形態がある。フラットでは、ほとんど全てがリースホールドの所有形態をとっている。
- リースホールド不動産の所有者であるフリーホルダーは「家主」(landlord)と言われる。リースはある一定期間（例えば99年ないし999年）の長期契約であるが、リースホールドの買い手は物件占有の前にそのリースを購入することとなる。
- このような長期の定期リースの保有者は「住宅所有者」とみなされ、統計上も住宅所有者として扱われる。この長期リース以外にも週・月・年単位などの短期・中期的な定期的賃料を家主に支払うリースもあるが、この場合には入居者は住宅所有者ではなく「借家人」と見なされる。

### 3 | 住宅投資市場の現状

#### (1) ロンドン市場の概況

- イギリスのその他の地域とは異なり、ロンドン不動産市場は 2009 年初頭から底を打ち、不動産価格や取引数は上昇・増加に転じている。一部の価格はすでに 2007 年のピーク値に迫っている。高額不動産投資市場は国際的な投資家により、ソブリンリスクにより未だ状況が見えない金融資産の代替投資需要によって動いている。このため、セントラル・ロンドンの投資適格不動産価格はすでにピーク時の水準を 21% も超過している。
- 海外投資家の取引は市場の 34% を占めており、ロンドンのプライム・エリアかつ新築物件に集中する傾向がある。海外投資家は、現在、新築物件の 70% の取引を占めている。
- 賃貸価格は資産価格の推移に伴い、2009 年から着実に上昇している。
- しかし、イギリスの流通税である、土地印紙税制の重課や欧州全般における経済・金融情勢への不安は、不動産投資家の行動を抑制しつつあり、足下における価格上昇は頭打ち傾向にあり、今後の動向はわかりにくい状況となっている。

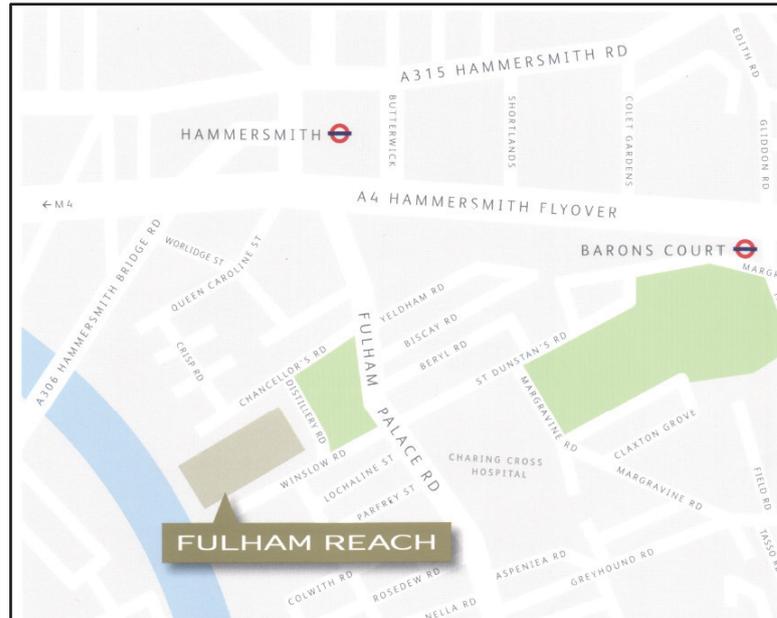
#### (2) 物件視察

- 海外投資家にも人気がある高級コンドミニアムの新築状況を見るために、テムズ河岸に建設途上のフルハムリーチ (Fulham Reach) の現場を視察。高額物件にもかかわらず、モデルハウスには常に購入を検討する人々が訪ねてきており、すでに販売状況も良好という。ディベロッパーは英国最大手の Berkeley Group の子会社、St. George である。現場は、Fulham Reach, Off Distillery Road, London W6 9RU で、地下鉄駅の Hammersmith や Barons Court から各々徒歩 10 分、15 分圏内である。Fulham Palace Road という商店街を抜け、公園に隣接し、テムズに面した好立地にある。価格は 77 万ポンドから 2 億 500 万ポンドまでで、日本でいう都心の億ションの水準である。土地は 999 年のリースホールド。開発は 8 棟から成るが、今回売り出したのは最初の A 棟分だけで 2~3 ベッドルームタイプの 134 戸である。

■フルハムリーチの販売物件価格表

FULHAM REACH Distillery Wharf			
Apartment	Floor	Description	Price
4	First	2 Bed, 2 Bath apartment with balcony & terrace (225 sq ft approx) offering views towards the River Thames	£984,950
16	Second	2 Bed, 2 Bath apartment with balcony (39 sq ft approx.) offering views North.	£769,950
23	Third	2 Bed, 2 Bath apartment with balconies (87 sq ft approx) offering views towards the River Thames	£809,950
41	Sixth	3 Bed, 3 Bath apartment with balconies (167 sq ft approx.) offering views towards the River Thames.	£1,894,950
91	First	2 Bed, 2 Bath apartment with balconies (411 sq ft approx) offering views over Garden Courtyard.	£1,119,950
111	Sixth	2 Bed, 2 Bath apartment with balconies (96 sq ft approx.) offering views towards the River Thames	Reserved
126	Third	3 Bed, 3 Bath apartment with balconies (143 sq ft approx.) offering views towards the River Thames.	£2,049,950

■フルハムリーチの位置図



■フルハムリーチの配置図(左上が第1期販売分:建設中)



■フルハムリーチの各建物のイメージ図



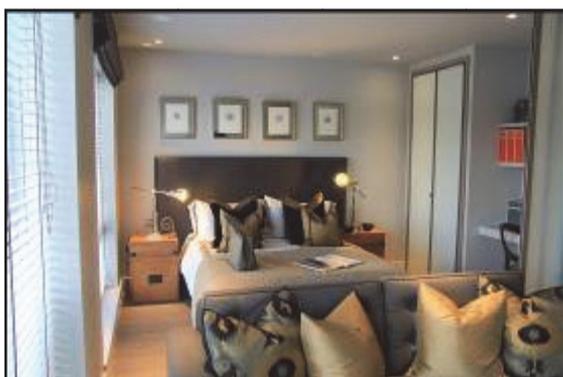
■フルハムリーチの第1期イメージ



■フルハムリーチの建設現場



■モデルルーム内部



■現場設置の販売事務所(内部にモデルルーム)



■テムズ川の流れ

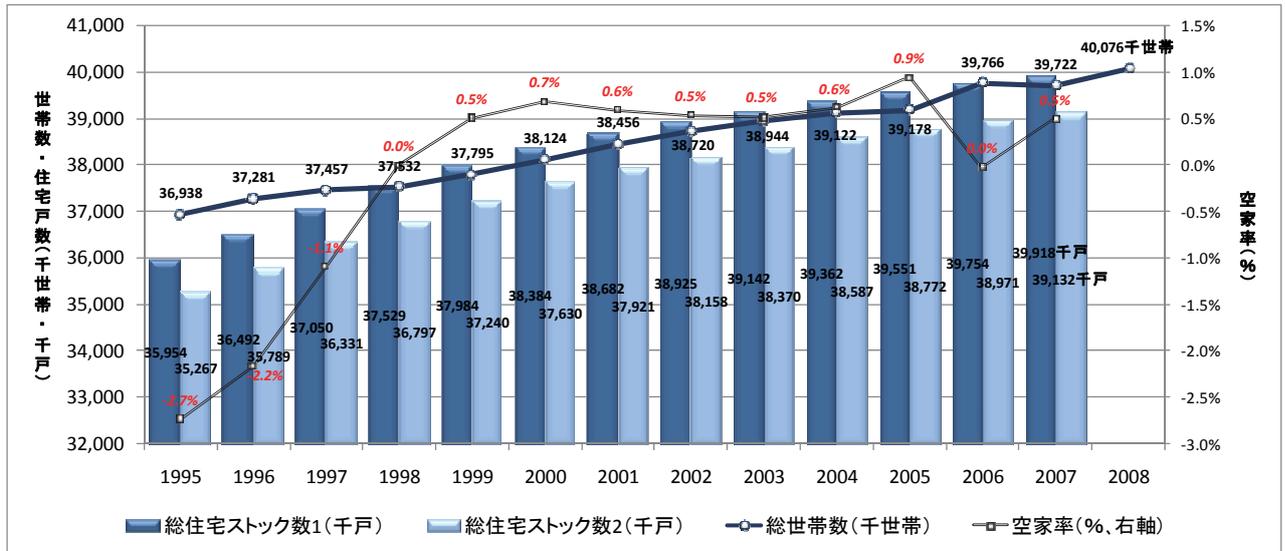


### 3—ドイツ

#### 1 | 住宅市場の動向

- 住宅ストック数と総世帯数との関係を見ると、居住用住宅だけをとった場合は、世帯数の伸びに対し十分に供給が行われていない様子にみえるが、非居住用住宅などへの居住状況も含めた住宅ストックでみると、1999年以降の住宅ストック数は総世帯数を上回っている。ただし、広義の空家率は、1%未満であり、住宅市場における供給関係はそれほど緩やかな状況とはいえない（図表Ⅱ2-3-1）。

図表Ⅱ2-3-1 ドイツの住宅ストック戸数・世帯数の推移

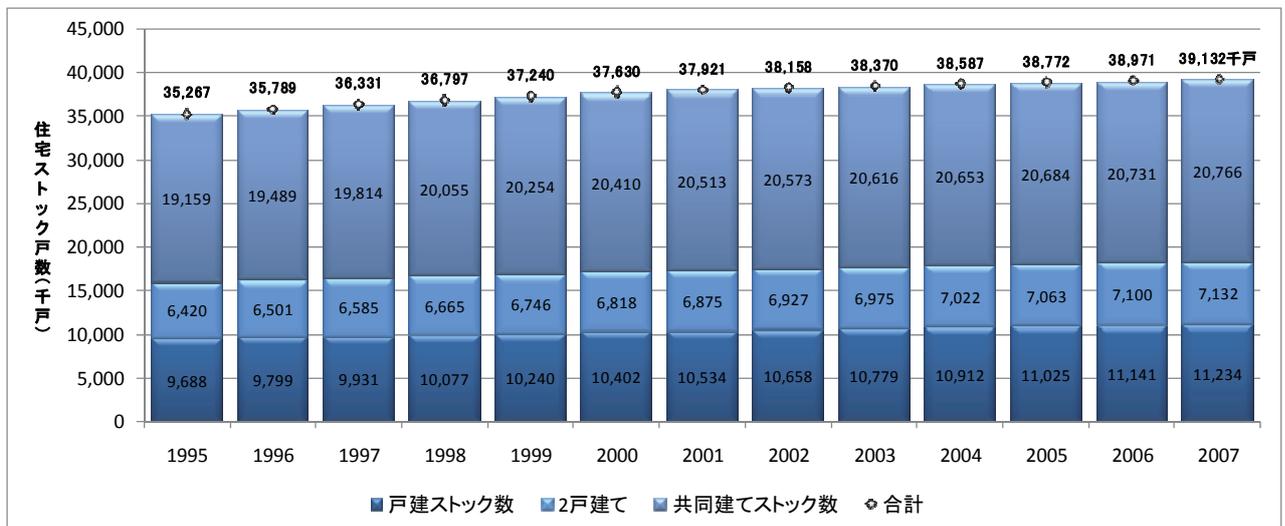


(注) 総住宅ストック数2は純然たる居住用住宅建物戸数。総住宅ストック戸数1は非居住用建物への居住分などを含む。

(資料) BVBS: Wohnen und Bauen In Zahlen 2008/2009, Statistisches Bundesam, Genesis On-line

- 住宅ストック戸数を建て方別（戸建てや2戸1建て、共同建て（集合住宅））でみると、ドイツでは共同建てのストックが多く、その状況は近年においてそれほど変わっていないことが分かる。2007年時点における共同建ての総ストック比率は約53%となっている（図表Ⅱ2-3-2）

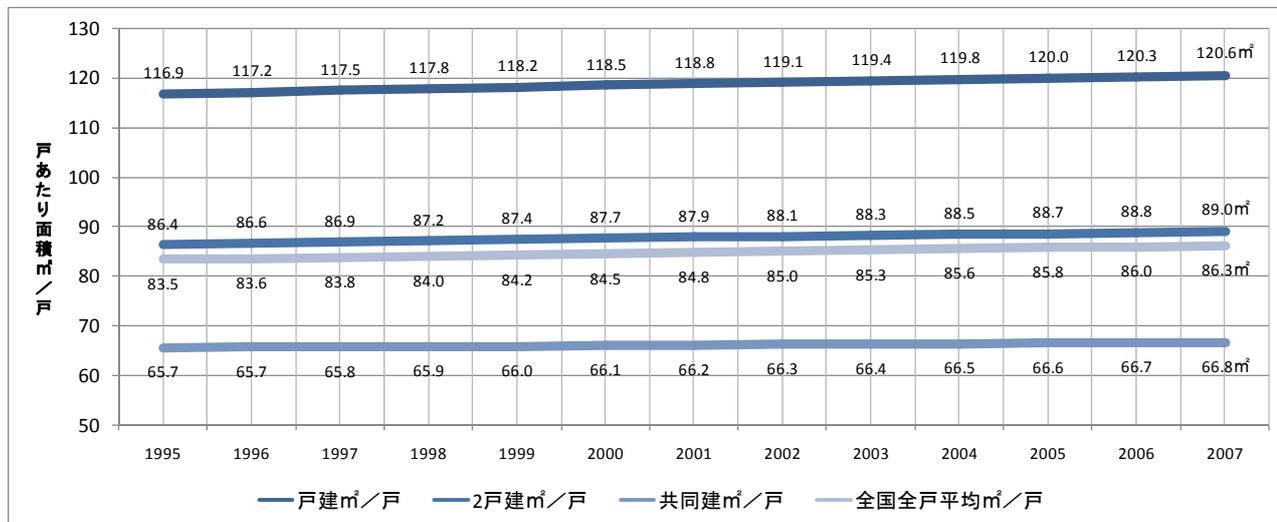
図表Ⅱ2-3-2 ドイツの住宅ストック戸数・世帯数の推移



(資料) BVBS: Wohnen und Bauen In Zahlen 2008/2009, Statistisches Bundesam, Genesis On-line

- 建て方別に住宅1戸当たりの面積を比べてみると、戸建ては2007年時点で平均120.6㎡という水準にあるが、共同建ては平均66.8㎡程度となっている。全住宅の平均は2007年時点で86.3㎡である（図表Ⅱ2-3-3）。

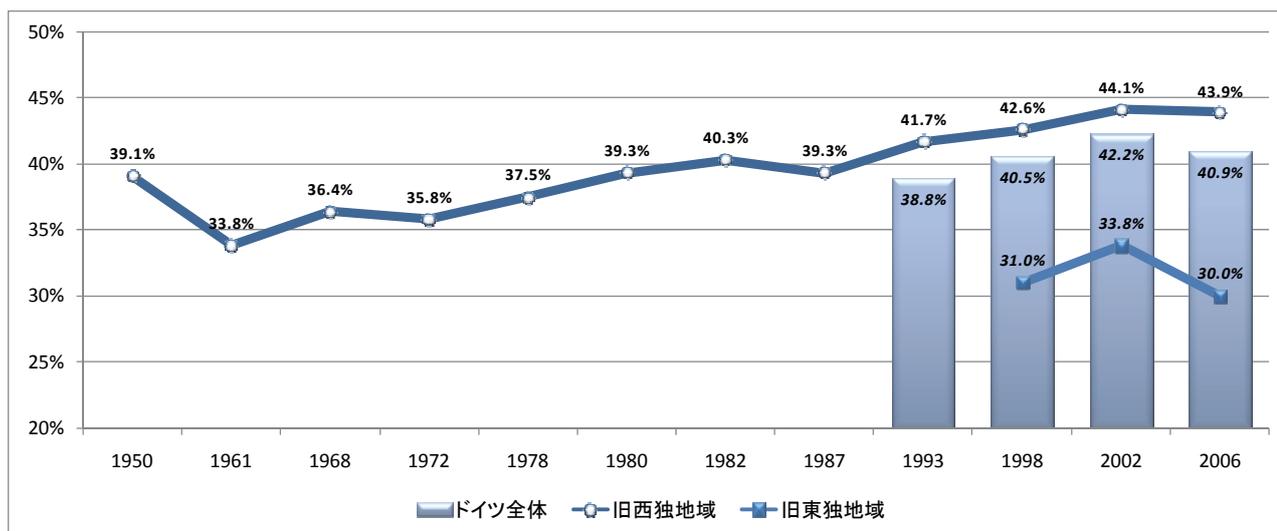
図表Ⅱ2-3-3 住宅1戸当たりの面積の推移



(資料) BVBS: Wohnen und Bauen In Zahlen 2008/2009, Statistisches Bundesam, Genesis On-line

- 持家率の推移を旧西独地域、旧東独地域、ドイツ全体でみると、徐々に上昇していた持家率が、2002年から2006年の間に低下している様子が分かる。特に、旧東独地域の持家率は、2002年と比べて3.8%ポイントも低下している（図表Ⅱ2-3-4）。
- この背景としては、2000年から2006年にかけて地価の上昇が進み、住宅が購入しにくくなっていったことに加え、1996年から導入された持家還付型補助金方式の持家取得促進政策が大きな効果を上げた反面、2000年以降の条件引き締めが影響したものと考えられる。

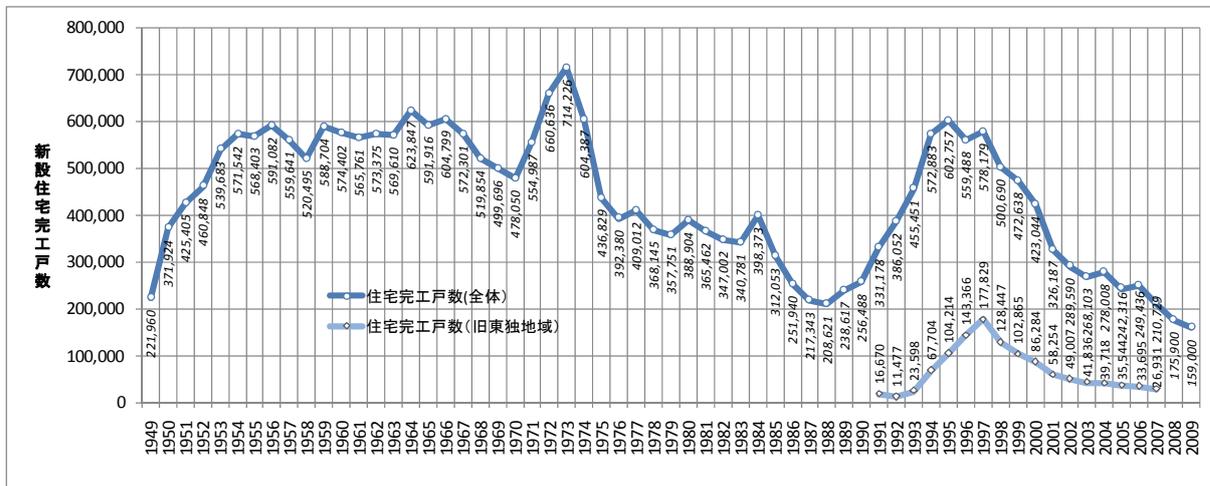
図表Ⅱ2-3-4 旧西独・東独地域・ドイツ全体における持家率の推移



(資料) Statistisches Bundesamt: Statistisches Jahrbuch 200, BVBS: Wohnen und Bauen In Zahlen 2008/2009

- ドイツの住宅完工戸数は、1973年に約71万戸（ピークに達し、その後はドイツ統合前の1988年に約21万戸まで減少した。ドイツ統合以降、新設住宅の完工数はやや加熱気味に推移し、東独部分の完工数以上に拡大し1995年には約60万戸まで増加した。しかし、東独等の需要が一巡したため、その後は減少を続け、2007年は21万戸と統合前の1988年の水準まで大きく減少している（図表Ⅱ2-3-5）。

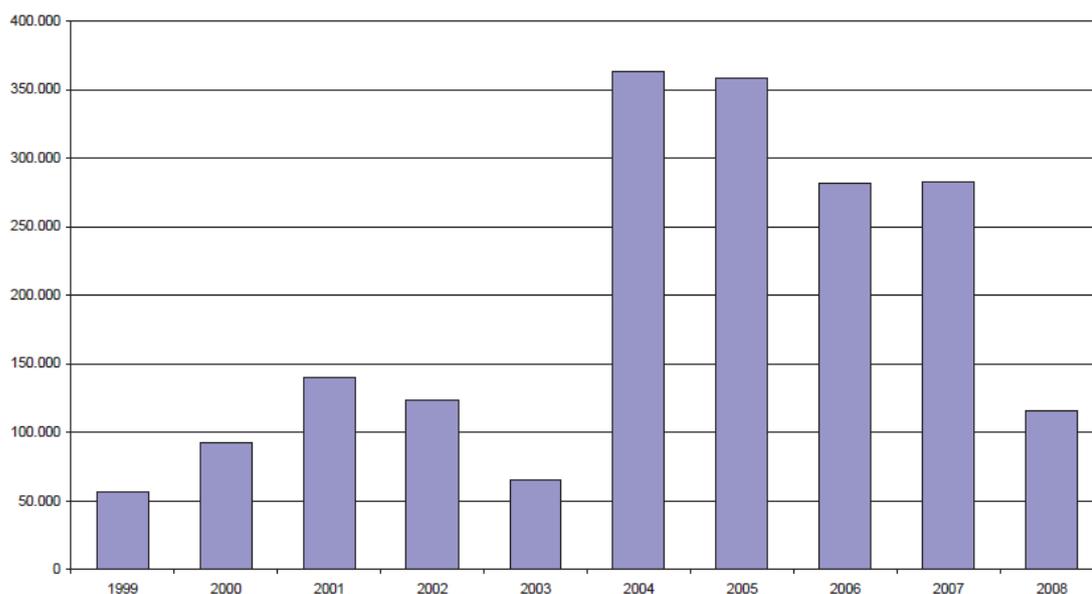
図表Ⅱ2-3-5 新設住宅完工戸数の長期推移



(注) 1990年までは旧西独の完工戸数。1991年以降は東西を含めたドイツ全体の完工戸数。  
(資料) BVBS: Wohnen und Bauen in Zahlen 2008/2009

- 一方、既存住宅取引は、2004年に約36万戸の水準にあったが、2006年には約28万戸まで減少し、2008年には金融危機の影響を受け、11万戸強まで落ち込んでいる（図表Ⅱ2-3-6）。ただし、このデータは、企業による800戸以上の賃貸住宅一括取引だけをカバーしており、それ以下の戸数や個人住宅取引はカバーしていない。ドイツでは、既存住宅取引のデータ整備は遅れ気味であり、現時点での政策課題となっている。

図表Ⅱ2-3-6 大規模賃貸住宅取引戸数の推移



(資料) Bericht über die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft in Deutschland, 03. Juni 2009  
The Federal Institute for Research on Building, Urban Affairs and Spatial Development (BBSR)

- 2006年から2008年の3ヶ年平均をとると、総住宅取引に占める新築割合は約50%程度とみることができる(図表Ⅱ2-3-7)。しかし、主に企業が取り扱うのは賃貸住宅の大口一括取引だけであるから、既存住宅取引戸数は実際には個人住宅を含めるとさらに増えるものと考えられ、実際の住宅市場では、既存住宅取引が市場を支配しているものと判断される。

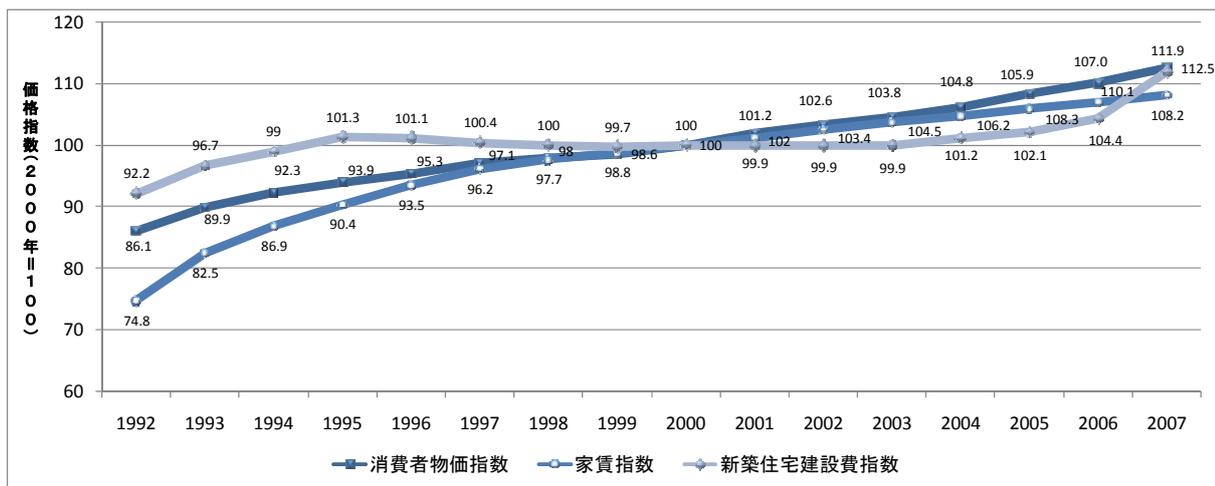
図表Ⅱ2-3-7 既存住宅取引比率

	新築完工戸数	既存住宅取引戸数	総住宅取引に占める新築割合
2006	249,436	281,690	46.96%
2007	210,729	281,690	42.79%
2008	175,927	115,493	60.37%
			50.04%

(資料) BVBS: Wohnen und Bauen in Zahlen 2009/2010 及び図表Ⅱ4-6

- 消費者物価指数に対し、近年の賃貸住宅の家賃はやや下回る水準で推移している(図表Ⅱ2-3-8)。一方、新築住宅の建設費は消費者物価指数を下回る水準で安定していたが、2006年以降は上昇した様子が見える。

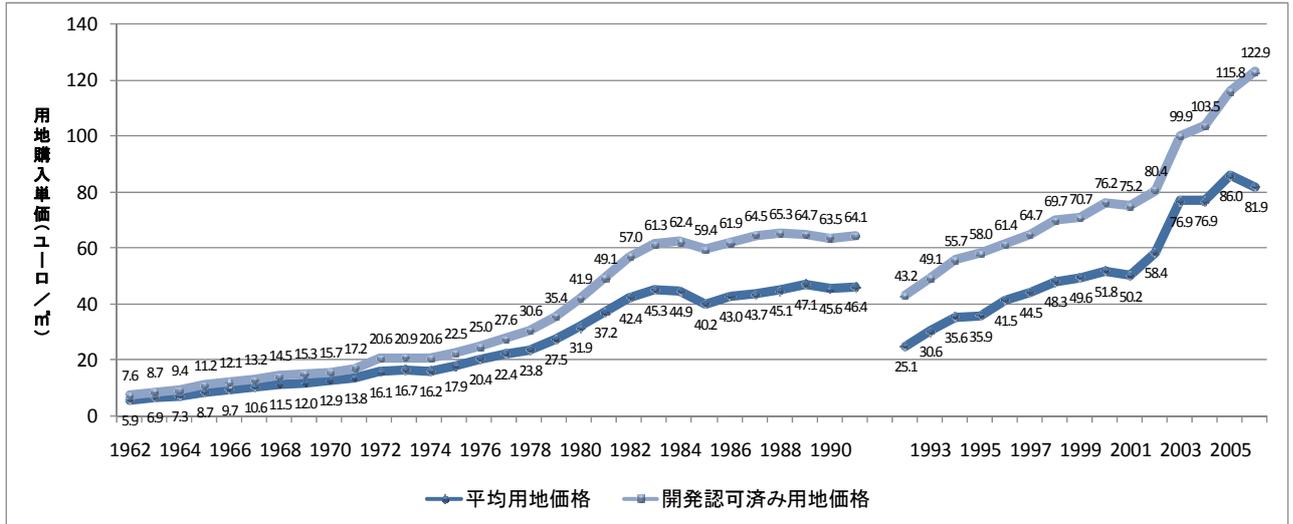
図表Ⅱ2-3-8 家賃指数・新築住宅建設費指数・消費者物価指数の動き



(資料) BVBS: Wohnen und Bauen in Zahlen 2008/2009

- 旧西独地域(～91年)と統合後(92年～)のドイツにおける平均用地価格と開発認可済み用地価格の推移をみると、住宅家賃や住宅建設費は比較的安定して推移していたものの、用地価格は2000年初頭から高騰を始めていた様子が見える。特に開発認可済み用地価格の水準と上昇率は高い(図表Ⅱ2-3-9)。

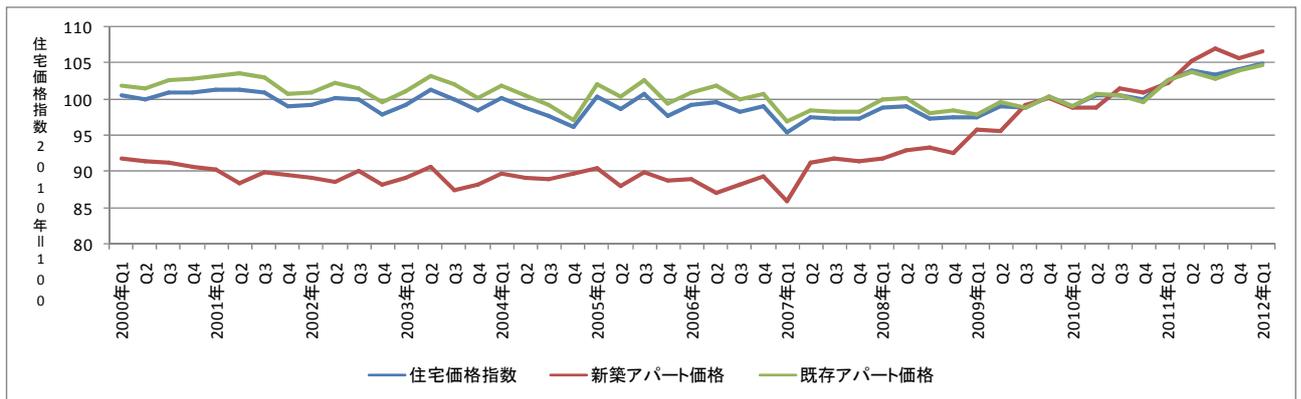
図表 II 2-3-9 平均用地価格と開発認可済み開発用地価格の動き



(資料) BVBS: Wohnen und Bauen in Zahlen 2008/2009

- 既存及び新築アパートの取引価格をみると、既存アパートの取引価格は 2000 年以降横ばいから低迷を続けていたが、2009 年頃から上昇に転じている。新築住宅は 2007 年から上昇傾向にある。

図表 II 2-3-10 既存及び新築アパート取引価格の推移



(資料) Statistisches Bundesamt

- 不動産コンサルタント CB Richard Ellis による都市別エリア別データを採用してベルリンやデュッセルドルフなどにおける実際の住宅価格の状況を調べた。元々のデータは既存アパートの m<sup>2</sup>単価によるため、これにドイツ全体の平均床面積を乗じて戸当たりの住宅価格を出すこととする。ここで用いたドイツの平均戸当たり面積は約 80 m<sup>2</sup>、郊外部は 100 m<sup>2</sup>である。
- ドイツの住宅価格は既存住宅でみる限り、ベルリン郊外のパンコウ (Pankow) では 2,500 万円弱であり、日本やアメリカ、イギリス、フランスと比べて、価格水準はかなり低めと判断される。

図表 II 2-3-10 ベルリン、デュッセルドルフ、ドルトムンドの既存住宅(アパート)価格

	2009年Q2-2010年Q1	2009年
Berlin (Mitte.) 既存アパート(80m <sup>2</sup> )-都心 @2,599Euro/m <sup>2</sup> (中位値)	207,920 €	¥23,910,800
Berlin (Pankow) 既存アパート(100m <sup>2</sup> )-郊外 @2,119Euro/m <sup>2</sup> (中位値)	211,900 €	¥24,368,500
Dusseldorf 既存アパート(80m <sup>2</sup> ) @1,871Euro/m <sup>2</sup> (平均値)	149,680 €	¥17,213,200
Dortmund 既存アパート(100m <sup>2</sup> ) @1,107Euro/m <sup>2</sup> (平均値)	110,700 €	¥12,730,500

(資料) CB Richard Ellis, Berlin Office による。

## 2 | 不動産に対する考え方

### (1) 不動産投資と国民性

- ドイツは G7 の中では特に持家率が低く、国民の多くが借家に居住している。特に東西統合前の東ドイツでは社会主義体制の下、公的住宅に住む世帯が多かったため、ドイツ統合後の 1998 年において、東ドイツ地域の平均借家率は 69.0%、2006 年では 70.0% という状況にあり、ベルリンなどの都市部の借家率は 8 割を超えるという状況にあった。東ドイツ地域のみならず、西ドイツ地域においても借家率は徐々に低下してきたとは言えるものの、G7 諸国の中では高く、2006 年においても 56.1% という水準にあった。
- しかし、このことは、ドイツ国民が、国民性によって持家を希求していなかったというわけではなく、実際には、歴史的に社会賃貸住宅供給や家賃補助策などが住宅政策の中心に置かれていたことが大きく影響している。実際に、東西統合後において、持家住宅給付金制度が拡充されたことによって、持家率は上昇した経緯があり（図表 II 2-3-4）、財政的な課題によってこれが打ち切られた 2006 年以降に持家率が低下に転じたことから、制度的な影響の大きさがうかがえる。
- 個人による持家投資と比べると、賃貸住宅に対する企業ベースの投資活動は歴史的に高めの水準にあると考えられる。先の図表 II 2-3-6 による既存住宅取引は、企業による 800 戸以上の一括取引によるもので、この多くが賃貸住宅である。
- ドイツの不動産価格や賃料水準は、歴史的に借家国であったことや、東ドイツ統合、EU 通貨統合などを背景に、G7 諸国の中では相対的には低めの水準に置かれていた。しかし、最近では今後の景気上昇への期待と、南欧を中心とした財政危機、ソブリンリスクに備えた代替投資の対象として、各都市圏、特にベルリンなどにおける不動産投資が脚光を浴び、不動産価格や賃料水準は上昇中である。
- ドイツへの不動産投資に関連し、ドイツの建築基準は厳格であると同時に省エネ性能基準などにおいて先進的であるため、これが中長期的には大きなゲインをもたらすと指摘がある。しかし、一方では、賃貸物件に対する実物投資市場の規模が比較的大きいことや、財政面への配慮から税制面での優遇策を回避してきた面があり、不動産投資信託（REIT）などの証券化市場制度や整備は G7 の中では遅れて気味との指摘もある。
- ドイツの国民性は日本人とも共通している点が多いと言われ、不動産投資においても、英米のようなキャピタルゲインに重きを置く感覚よりも、賃貸投資などを通じた着実なインカムゲインの確保に重点を置く傾向があるという。

### (2) 土地所有関連制度

- ドイツでは、不動産の定義は、ドイツ民法典（BGB: BürgerlichenGesetzbuch, 94 条）によって規定されており、あらゆる種類の建物が不動産の一部と見なされている。このため、法律で定められた所有権の移転手続きにおいて、建物の存在は重要ではない。また、付随する土地を同時に購入せず建物のみを購入することはできない。ドイツでは、不動産とは土地だけ、または土地と建物の一体物をさし、日本のように建物だけが独立した不動産として扱われることはない。
- 不動産を形成する建物の建設は付加価値税の対象となる。ただし、完成後に土地とともに売買される際は不動産となり、付加価値税は課せられないが、不動産取得税の対象となる。
- 民法典（BGB）の 94 条では、建物など土地と恒久的に一体となる建物や構築物は不動産と見なされるが、97 条にあるように取り外せる付属物などは不動産の一部を構築するとはみなされない。
- 民法典の 873 条及び 925 条の規定により、必ず公証人による公証手続きを行い、続いて不動産の

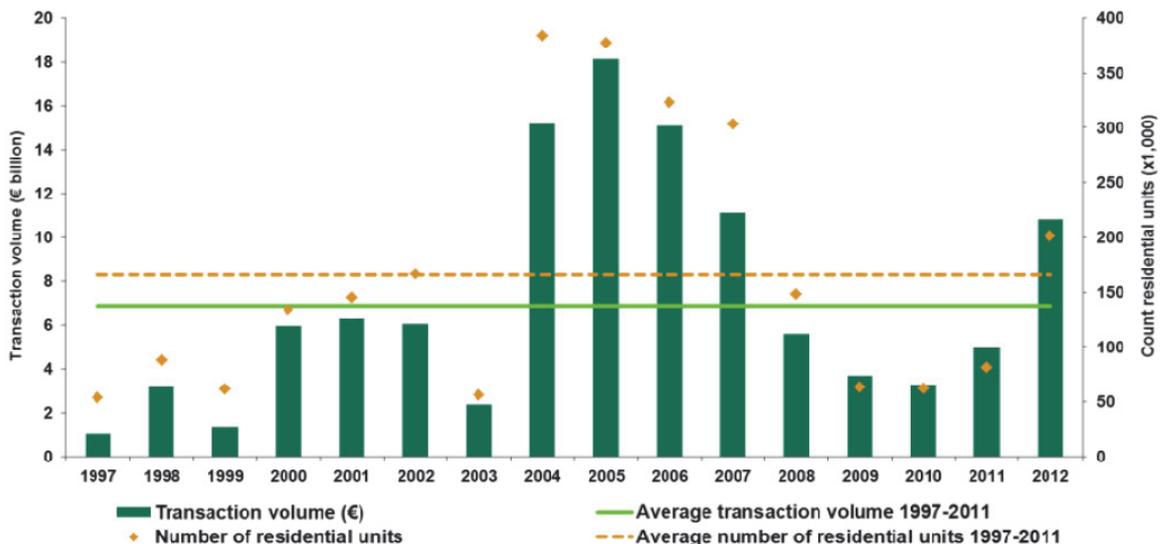
移転登記を行わない限り、不動産の買い手は所有権を確保できない。登記所は移転登記の手続きを実際には一定期間後に行うため、ドイツ法の下では、所有権の移転と購入代金の支払いを同時に実行できないことが、不動産契約を締結する場合の課題となっている。このギャップを埋めているのが、公証人事務所であり、実際には登記申請が確実に行われるまで、公証人が購入代金を特別勘定に預かる役割を果たしている。

### 3 | 住宅投資市場の現状

#### (1) 不動産市場の概況

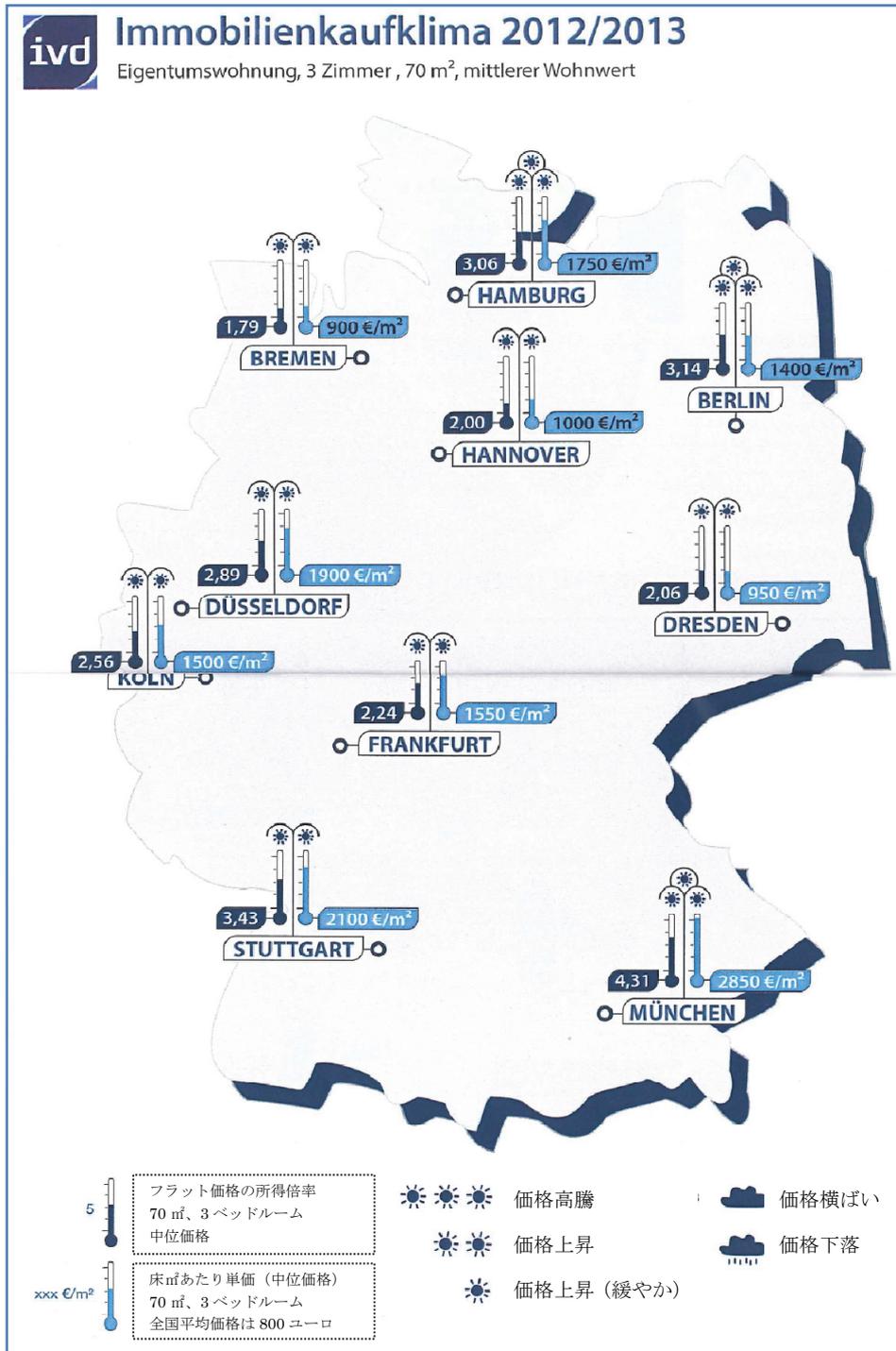
- CBRE が実施した調査によると、居住用不動産投資（複合を含む）の大口取引（100 戸以上）について、2011 年から 2012 年にかけて急速に取引量（取引金額と取引戸数）が増えた。2012 年を通じて、112.5 億ユーロが投じられ、24 万戸、1,300 万㎡の居住用スペースが取引されている。
- このうち約 50 億ユーロもしくは 44% が 1 件当たり 1 万戸以上の非常に大きな取引によるものであり、銀行系の不動産会社など上場企業を含む機関投資家によるものである。機関投資家が投じた資金は 45 億ユーロを超えるものと推定される。さらに 24 億ドルは年金基金やアセット・マネジャーやファンド・マネジャーによる投資である。この 18 億ドルが、米国や英国からの資金である。この背景には世界的な金融緩和によって運用の多様化が余儀なくされていることと、ソブリンリスクの影響を直接受けやすい金融資産に対し、運用実績が安定している居住用不動産への代替的需要が高まっている事情がある。
- この傾向は大口取引が減っていることから、2013 年も再現されることはないと思われるが、2012 年以前に投資を行った機関投資家が引き続き投資量を漸増させる傾向がみられることから、そこそこの水準を続けるものと判断される。

図表 II 2-3-11 大規模賃貸住宅取引戸数の推移～2012 年



Source: CBRE Research

図表 II 2-3-12 ドイツ各都市における 3 ベッド 70 m<sup>2</sup>フラットの中位価格(所有権売買)



(資料) IVD Immobilienkaufklima 2012/13

## (2) 投資物件の視察

ベルリンでは、不動産仲介・コンサルティングの大手である Engel & Völker 社を通じて、次の4件の住宅投資物件を視察した。

- ① Fehrbelliner Straße 45, 10119 Berlin 新築高級コンドミニアム (建設中)
- ② Bellevuestraße 1, 10785 Berlin (Potsdamer Platz) ソニー・センター居住棟コンドミニアム (既存)
- ③ Berlin- Tiergarten, Leven wieein Diplomat - im Botscheafterviertel 大使館員用低層コンドミニアム (ほぼ新築既存)
- ④ Sophienstraße 26/27, 10178 Berlin 古い住宅を大改修して販売

### ① Fehrbelliner Straße 45, 10119 Berlin 新築高級コンドミニアム (建設中)

- (完成予定) 2013 年中頃
- (住戸面積) 100~284.5 m<sup>2</sup>
- (価格) 408,685~2,132,625 ユーロ
- (タイプ) 2~4 ベッドルーム、フィットネスやコンシェルジュサービス付き

#### ■ ほぼ完成したコンドミニアム



#### ■ 完成イメージ図



Wohnung	Lage	Zimmer	Wohnfläche in m <sup>2</sup>	Kaufpreis in EUR	Status
WE 0.5	EG	3	177,81	729.021,00	
WE 1.1	1. OG	3	100,91	408.685,50	reserviert
WE 1.2	1. OG				verkauft
WE 1.3	1. OG				verkauft
WE 1.4	1. OG	3	192,78	790.398,00	
WE 2.1	2. OG				verkauft
WE 2.2	2. OG				verkauft
WE 2.3	2. OG				verkauft
WE 3.1	3. OG				verkauft
WE 3.2	3. OG				verkauft
WE 3.3	3. OG				verkauft
WE 3.4	3. OG				verkauft
WE 4.1	4. OG				verkauft
WE 4.2	4. OG				verkauft
WE 4.3	4. OG				verkauft
WE 5.1	5. OG				verkauft
WE 5.2	5. OG	3	110,68	608.740,00	
WE 5.3	5. OG	4	146,68	814.074,00	
WE 5.4	5. OG				verkauft
<b>Penthouses</b>					
WE 6.1+6.2	6. OG	4	284,35	2.132.625,00	
WE 6.3	6. OG	4	196,10	1.470.750,00	
WE 6.4	6. OG	4	184,43	1.383.225,00	
WE 6.5	6. OG	4	159,93	1.199.475,00	
WE 6.6	6. OG				verkauft
WE 6.7	6. OG				verkauft

Tiefgaragen  
Stellplatz je  
27.500 EUR

■販売用パンフにあるリビングルームのイメージ



■完成間近いコンドミニアム内部とリビングルーム



■施工中のバルコニーからの眺望



■ロシア富豪が購入したという部屋からの眺望



②Bellevuestraße 1, 10785 Berlin (Potsdamer Platz) ソニー・センター・居住棟コンドミニアム(既存)

(築年) 2000年

(住戸面積) 139㎡

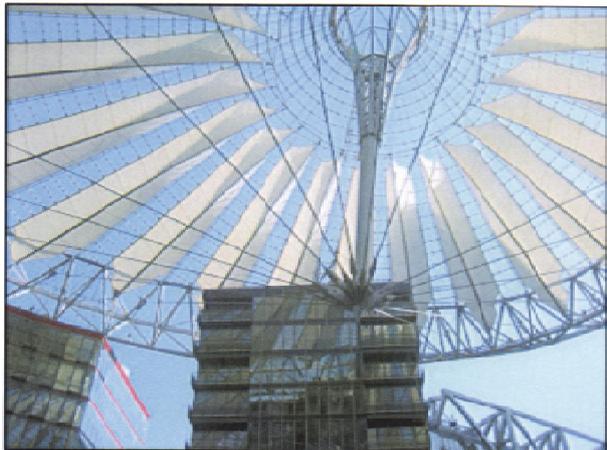
(価格) 720,000ユーロ

(タイプ) 3ベッドルーム、フィットネスやコンシェルジェサービス付き

■広いリビングルーム



■ソニー・センターの屋根構造



■居住棟へのエントランス



■居住棟エントランス・ロビー



③Berlin- Tiergarten, Leven wie ein Diplomat - im Botschafterviertel 大使館員用低層コンドミニアム

(築年) 2011年 (ほぼ新築既存)

(住戸面積) 178.63 m<sup>2</sup>

(価格) 1,100,000 ユーロ

(タイプ) 5ベッドルーム、フィットネスやコンシェルジュサービス付き

■外観・正面、大使館立地地区に隣接



■大使館通りの裏側



■リビングルーム



■玄関・階段室・キッチン・庭・植栽など



#### ④Sophienstraße 26/27, 10178 Berlin

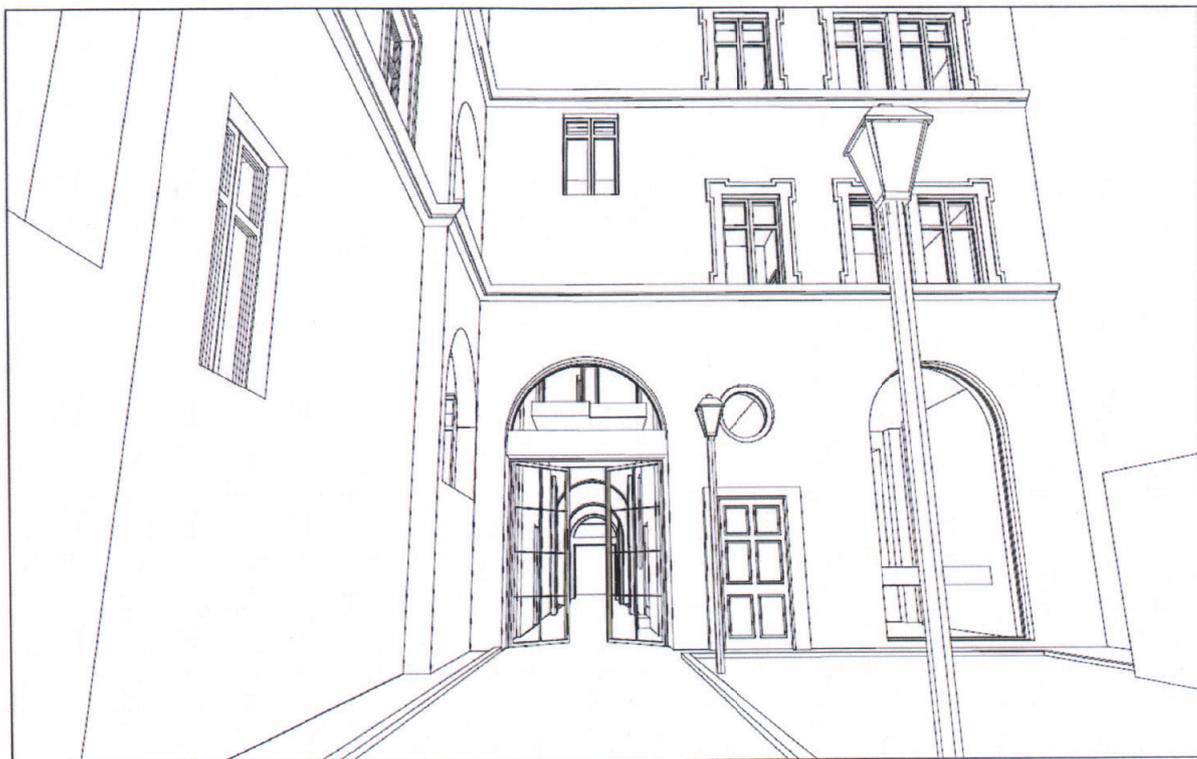
(築年) 築 1900 年の古いアパートを大改修し 2013 年後半から販売

(住戸面積) 50.3~180.9 m<sup>2</sup>

(価格) 261,820~1,266,300 ユーロ

(タイプ) 2~6 ベッドルーム

■不動産仲介会社がコンサル機能を発揮し、地主・建築士等を調整して企画した都心改修物件  
(エントランス・イメージ)



■物件の道路側外観 (まだ工事中)



■回収した屋根裏部屋

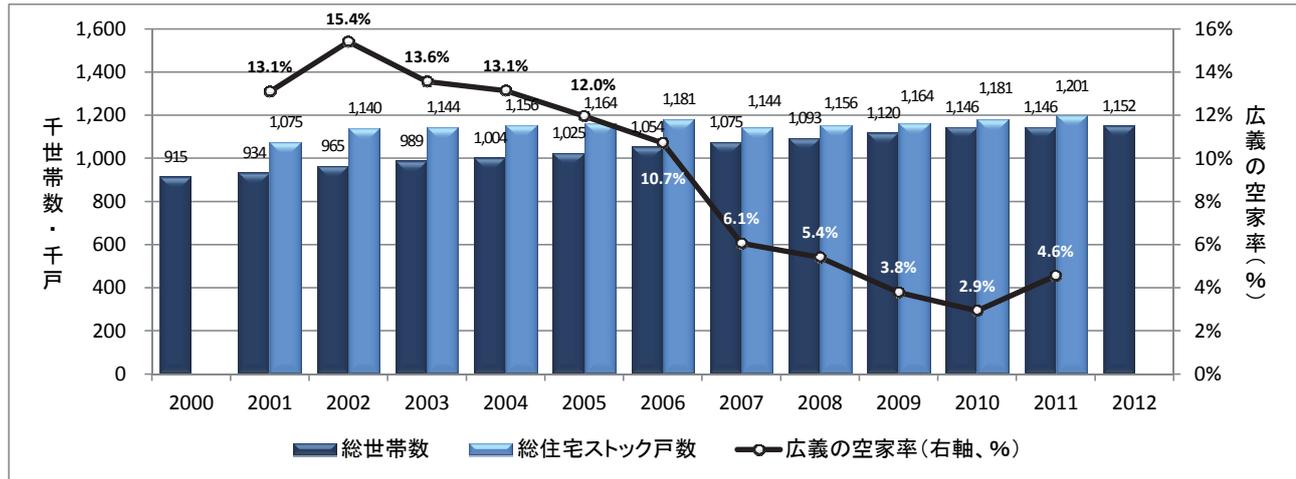


## 4—シンガポール

### 1 | 住宅市場の動向

- シンガポールの総世帯数は漸増を続けており、2012年には115万世帯となった。これに対し2011年に住宅ストック戸数は120万戸に達しており、一応、ストックベースでの需要はカバーされている(図表Ⅱ2-4-1)。しかし、広義の空家率は2010年には2.9%まで低下しており、需給はタイトに推移している。

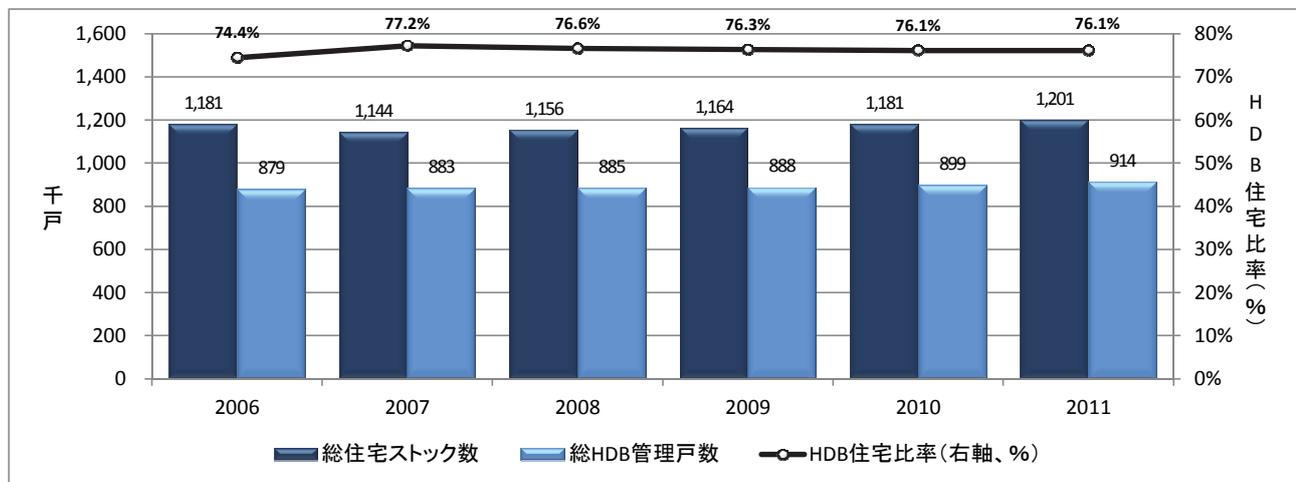
図表Ⅱ2-4-1 総世帯数・総住宅ストック戸数・広義の空家率の推移



(資料) Department of Statistics Singapore

- ただし、シンガポールの住宅ストックの約4分の3は住宅開発庁(Housing Development Board: HDB)が建設し維持管理しており、民間世帯によって保有される住宅ストックは約4分の1程度と、調査対象国の住宅市場としては特殊な状況にある(図表Ⅱ2-4-2)。HDBは住宅取得者が一定期間(購入時の形式や間取り等により0~7年)を保有した後に民間市場で適格な買い手に対し再販することを認めている。

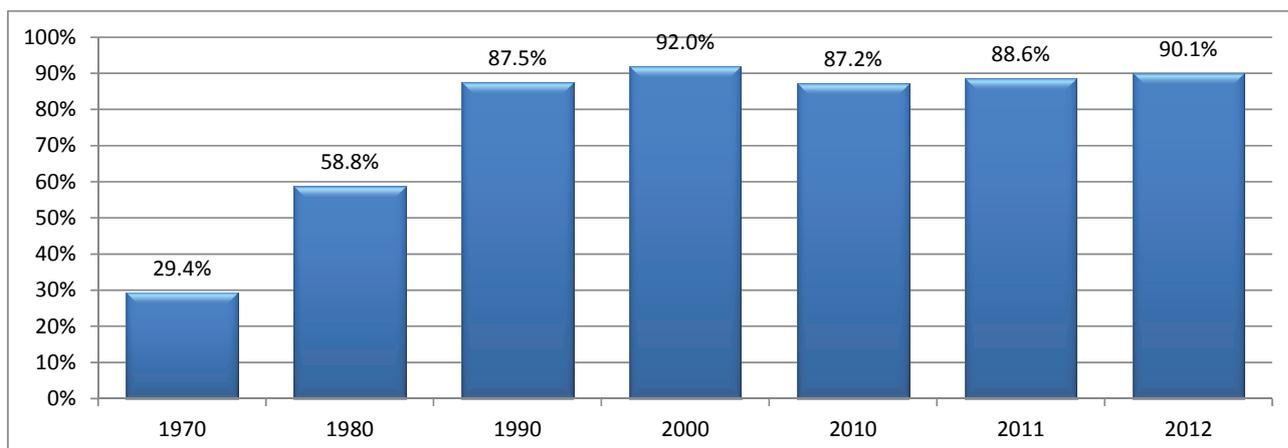
図表Ⅱ2-4-2 住宅ストック数に占めるHDBフラット数・比率



(資料) Department of Statistics Singapore

- シンガポールの持家率はHDBフラットを含め、2000年や2012年には90%を超えている(図表Ⅱ2-4-3)。

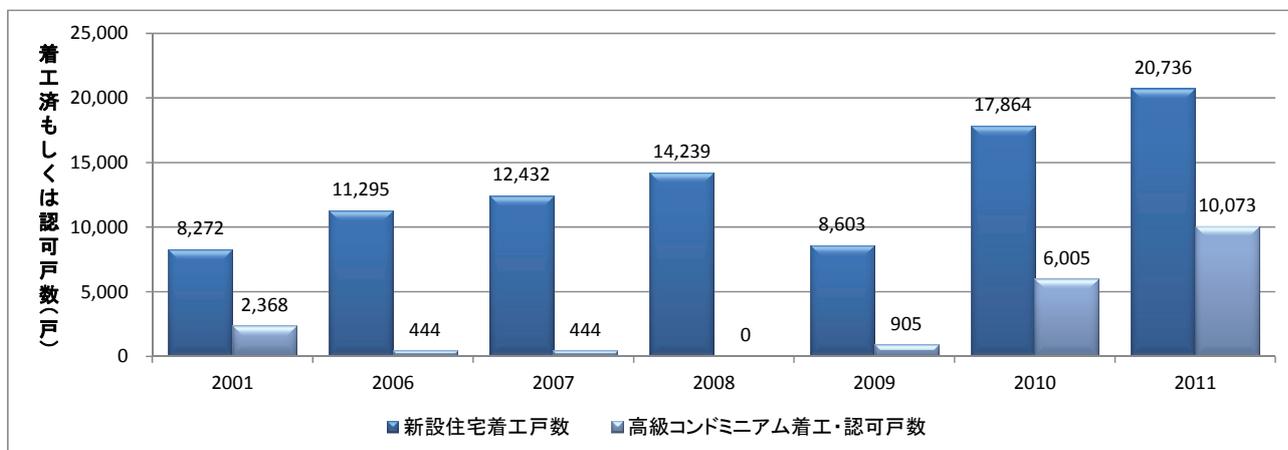
図表Ⅱ2-4-3 持家率の推移



(資料) Department of Statistics Singapore

- 新設住宅着工の推移をみると、2009年には金融危機の影響を受けて2008年の1.4万戸から一挙に8,600戸まで落ち込んだが、2010年には1.8万戸、2011年には2万戸を超える水準まで回復している(図表Ⅱ2-4-4)。この背景には高級コンドミニウムに対する需要増加があり、2011年の認可済み・着工済み住宅の合計は1万戸を超える水準に達している。

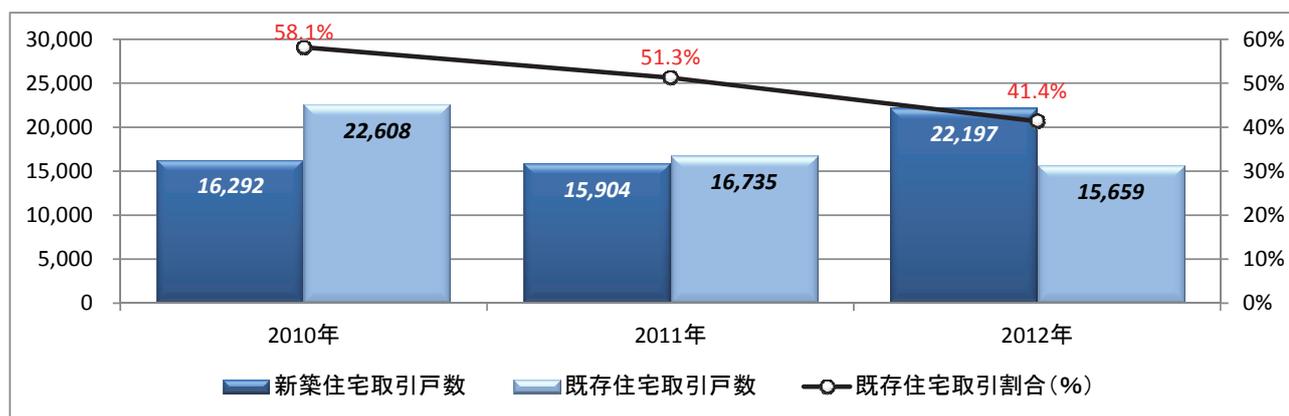
図表Ⅱ2-4-4 新設住宅着工戸数、高級コンドミニウム着工・認可戸数の推移



(資料) Department of Statistics Singapore

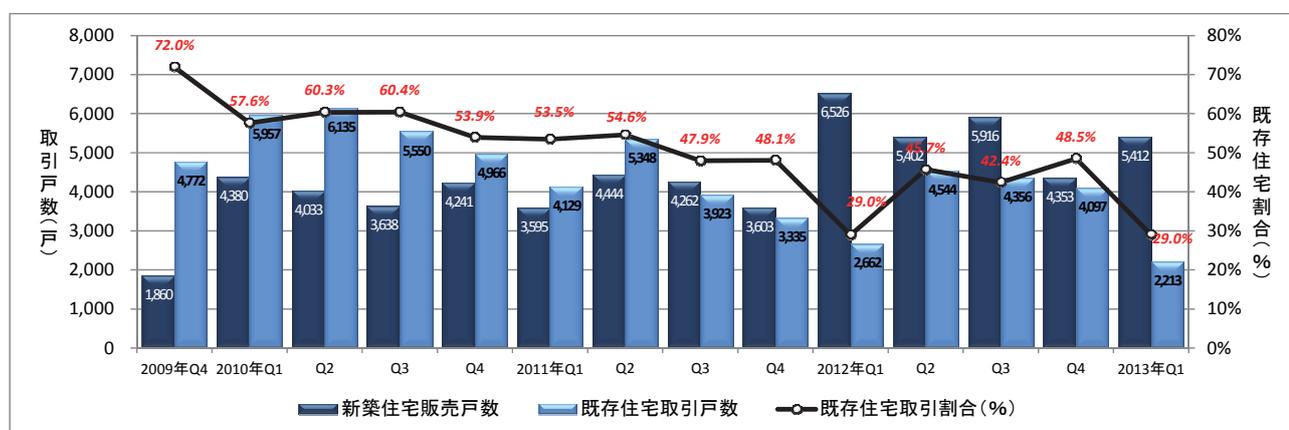
- 新築と既存住宅取引はほぼ全住宅取引の半数を占めているが、最近の傾向としては、新築住宅比率が高まり、2012年の平均で41.4%(図表Ⅱ2-4-5)、2013年第1四半期では30%弱(図表Ⅱ2-4-6)まで既存住宅取引割合は低下し、逆に新築供給が盛んになっている。
- 住宅取引における高級コンドミニウムのウェイトは、金融危機からの回復を受けて、2010年以降急速に高まっており、2012年では5千戸弱となっている(図表Ⅱ2-4-7)。

図表 II 2-4-5 住宅取引戸数の推移(月次)



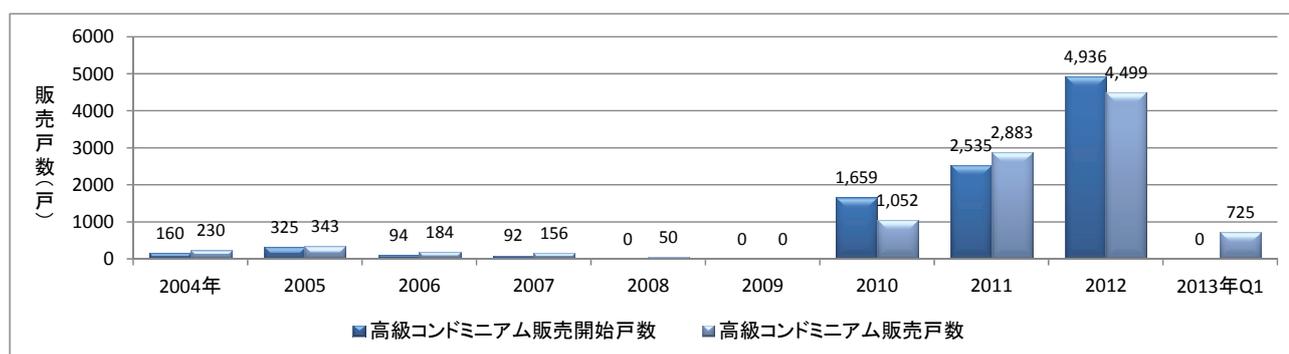
(資料) Department of Statistics Singapore

図表 II 2-4-6 住宅取引戸数の推移(年次)



(資料) Department of Statistics Singapore

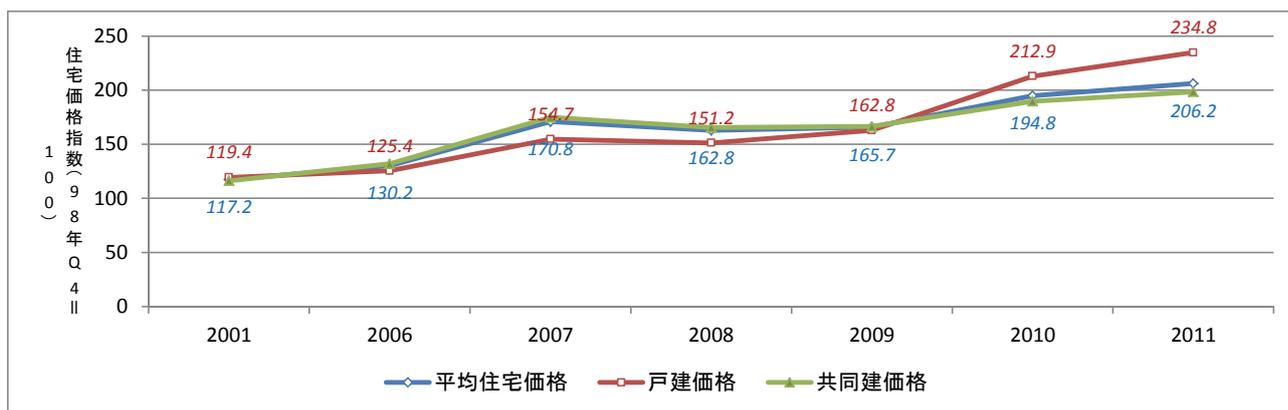
図表 II 2-4-7 高級コンドミニアムの販売状況



(資料) Department of Statistics Singapore

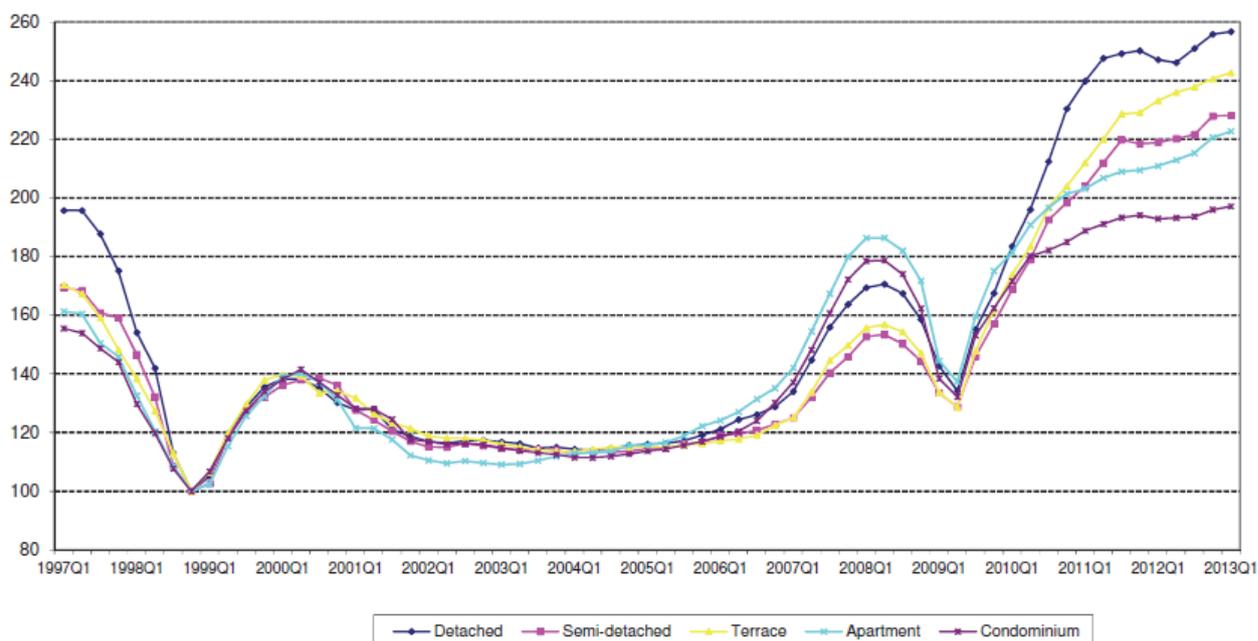
- 年次の住宅価格の推移をみると、金融危機直後から横ばい傾向にあったが、2010～2011年からは再び上昇傾向にあり、特に戸建て価格の上昇が目立っている(図表 II 2-4-8)。
- 四半期別のタイプ別の住宅取引価格の推移をみると、どのタイプにおいても、米国金融危機後の影響を受けて2008～2009年には大きく下落したものの、2010年以降は再び急速に上昇し、2011～2012年は横ばいからやや低下、その後2012年は回復し、2013年第1四半期には再び価格上昇にストップがかかった状況にある(図表 II 2-4-9)。

図表 II 2-4-8 住宅取引価格の推移(年次)



(資料) Department of Statistics Singapore

図表 II 2-4-9 タイプ別住宅取引価格の推移(四半期、戸建・2戸1・テラス・アパート・コンド、1998年第4四半期=100)



(資料) Urban Redevelopment Authority, 26 April 2013 Release of 1st Quarter 2013 Real Estate Statistics

## 2 | 不動産に対する考え方

### (1) 不動産投資と国民性

- 国土の3分の2は国公有地であるため、土地利用形態にはリースホールドが多い。ただし、民間分譲コンドミニウムにはフリーホールドもある。非居住用不動産については、企業が土地を取得して自らビルを新築するケースも見られるが(日本企業によるこのような開発案件もある)、多くはリースホールドの取引である。
- 国民の75%以上がHDB住宅に居住している。外国人はHDB住宅を購入(ただし leasehold)することはできないが、HDB住宅の賃借、民間住宅の購入と賃借は可能である。
- 住宅の建築様式は狭い国土と高い人口密度を反映してアパートメントやコンドミニウムが中心であるが、Landed Properties とされる一戸建て物件も存在する。

- 近隣東南アジア諸国や中国などの富裕層にとって、フリーホールドやリースホールドの民間コンドミニアムは比較的カントリーリスクが少なく、安定した政治が続くシンガポールにおける主たる投資対象である。都市国家として一定の制約をもった住宅市場ではあるが、多くの一般的な国民は持家を志向している。既存住宅取引の頻度は高く、不動産の取得と売買を通じて財を成そうとする傾向がある。シンガポールの富裕層は中国本土や欧米、日本などでも不動産投資機会をねらう傾向にある。

## (2) 土地所有関連制度

- シンガポールの民法典第5条1項には、代理やパートナーシップ、商事法全般にわたり、イギリス法を継受するとの規定があるが、同条2項では、不動産保有条件やすべての不動産権、利益譲渡や譲渡証書、相続権についてはその後の継受を禁止している。
- シンガポールにおいてはコモンローによって土地が定義されており、土地と一体となった建物や鉱物、樹木やそれより上位の空間を含むこととなっている。この定義は不動産譲渡法の第2条及び土地権限法の第4条に受け継がれている。土地の定義には、土地や建物のような有体相続財産と、残余権や土地収益等の占有移転のできない無体相続財産の両方を含むものとされている。
- 国有地法は土地に対する自由保有権の創設を禁止しており、個人あるいは国以外の団体に対し、国有地の土地所有権を譲渡することは一定の場合にしか認めていない。つまり、原則として外国人に対しては土地の所有権を制限している。こうした制度の結果、土地所有権の数は年々減少している。これに対し、一定の期間、賃料を受け取る代わりに土地の排他的な利用と占有を認めるリースホールドの場合、国は国有地に長期リースを設定することができるかと規定されており、国家によるこうした譲渡形態が一般的となっている。かつては999年という長期のリースもあったが、最近では99年や30年のリースがより一般的となっている。

## 3 | 住宅投資市場の現状

### (1) 不動産市場概況

- シンガポールの住宅ストックの9割はHDBによる公的供給住宅が占めている。これらの住宅は一定の条件の下、住宅市場にも放出されるが、当該ストックの居住者の性格から、この住宅ストックの需給状況が、シンガポールの不動産投資市場に与える影響はさほどではないものと考えられる。
- シンガポールの不動産市場においては機関投資家を中心とするオフィス・商業・産業物件市場とREIT等による証券化・小口化市場、国内外の不動産投資家層による高級アパートメントやコンドミニアムを中心とする市場があり、本調査の対象は後者の状況についてである。
- 先にも把握したように、米国金融危機の後の金融緩和により、シンガポールの不動産投資市場にも大きな変化が出ている。顕著な動きは、ほぼストップしていた高級コンドミニアムの新設着工が2009年から急速に増え、2011年時点では新設着工の5割を占める水準まで増えたことであり、これに対応して高級コンドミニアムの販売も2012年には5,000戸弱に増えている。しかし、上昇していた価格や販売状況も足下では低調しており、供給調整が行われている状況と判断される。
- もともとコンドミニアム等の価格水準はリースホールドがほとんどであるものの、シンガポールでは非常に高水準にあり、現状の賃貸利回りは3%強程度であるため、多くの個人不動産投資家は長期的なキャピタルゲインをねらっていると言う(個人の投資目的におけるキャピタルゲイン課税はない)。
- 今後の状況としては、日米欧を中心とする世界的な金融緩和傾向があるものの、中国やアジア諸国を中心とした実需の拡大が進むのかどうかポイントである。再び価格上昇を得るには一定の期間が必要とみられ、当面は市場の動きを見守る必要があろう。
- シンガポールにおける不動産投資は、アジアの中では政治的にも安定し、カントリーリスクが少ないこと、市

場情報が開示されており、透明性が高いことなどから、望ましい状況にあるものの、市場規模が小さく、市況が変動しやすいことや、不動産価格の変動に対する政府介入がいつでもありうることは留意すべき諸点である。また、高額物件が多いため長期的なキャピタルゲインを狙わざるを得ないこと、外国人に対しては10%の付加的印紙税がかかることや、4年以内の売却には追加的な印紙税負担が生じることなどは注意を要する。

## (2) 物件視察報告

### ① Marina Bay Residence #20-04

視察日： 1月21日（月）

建築年： 2010年

占有面積： 66㎡

間取り： 1ベッドルーム

価額： S\$1,775,000（約1億2,425万円）

※賃料相場 S\$5,000～S\$6,000（約35万円～42万円）

#### ■ マリーナベイサンズ近くの物件立地



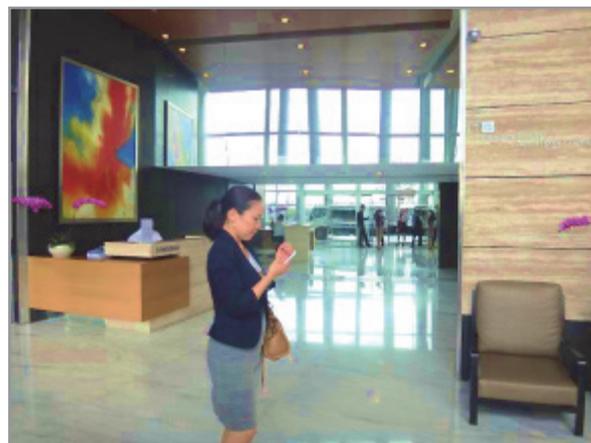
#### ■ 外観はブルー（53階建て）



#### ■ エントランス



#### ■ エントランス・ロビー



■ リビング(天井が高く、床は大理石)



■ キッチン



■ 洗濯機・乾燥機収納(扉)



■ 電化製品(洗濯機・乾燥機)



■ 共用施設(プール)

※建物の7階部分。プールの他にジム、BBQ設備あり。



■ 共用施設(プール)よりマリーナベイサンズを望む



## ②The Sail #37-14

視察日： 1月 21日（月）

建築年： 2008年

占有面積： 61㎡

間取り： 1ベッドルーム

価額： S\$1,491,600（約1億4,412万円）

※賃料相場 S\$5,000～S\$6,000（約35万円～42万円）

### ■ ベッドルーム



### ■ リビングルーム



### ■ 洗面・シャワールーム



### ■ トイレ



■ 廊下



■ 廊下設置のリサイクルボックス



③The Sail #14-06

視察日：1月21日（月）

建築年：2008年

占有面積：171 m<sup>2</sup>

間取り：3ベッドルーム

価額：S\$5,334,000（約3億7,338万円）

※賃料相場 S\$9,000～S\$10,000（約63万円～70万円）

■ リビング



■ リビングからの眺望



■ キッチン



■ バス・トイレ



■ ゲスト・ルーム



■ ゲスト・ルーム用シャワー・トイレ



②③The Sail建物外観

■ エントランス



■ ロビー



■ 共用施設 1(プール、8 階部分) ■ 共用施設 2(テニスコート、8 階部分)



※プール・テニスコートの他にジム、BBQ設備あり。

■ 建物外観(63階建て、建物の8階より)



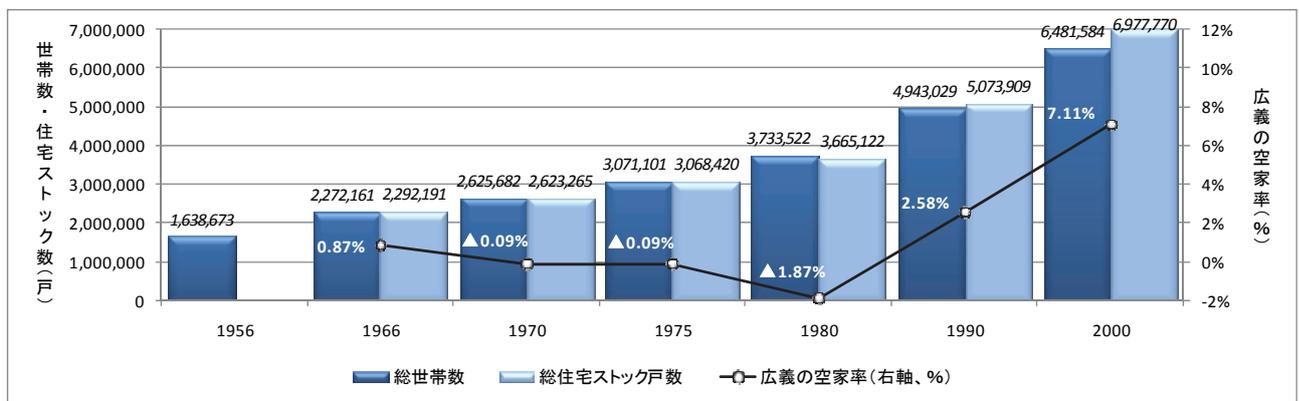
※比較的手頃な物件のため、日本人が50人ほど住んでいる。

## 5—台湾

### 1 | 住宅市場の動向

- 台湾の総世帯数は急増しており、1970年及び80年、90年のセンサスでは総住宅ストック戸数を上回る状況にあった。1980年から90年の総世帯数の伸びは32.4%、90年から2000年への伸びは31.1%と急増したが、この間に住宅ストック戸数も各々38.4%と31.1%とキャッチアップしている。
- 広義の空家率は2000年時点で7.1%に上昇し、総住宅ストック戸数が総世帯数を上回る状況が定着している(図表Ⅱ2-5-1)。ただし、引き続き総世帯数の伸び率は今後も高いことから、7.1%程度の空家率では需給が緩和しているとは言い切れない。

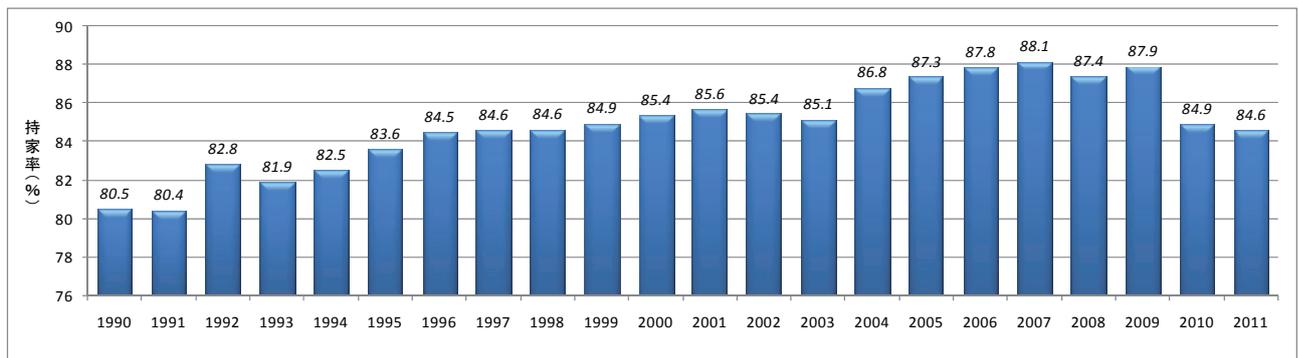
図表Ⅱ2-5-1 総世帯数・総住宅ストック戸数・広義の空家率の推移



(資料) Directorate-General of Budget, Accounting and Statistics, Executive Yuan, R.O.C.

- 持家率は歴史的に高く、1990年時点で既に80.5%、2007年には88.1%に達している。しかし、2008年にはいったん縮小し、2009年には持ち直したものの、2010年、2011年と84%弱まで縮小している(図表Ⅱ2-5-2)。

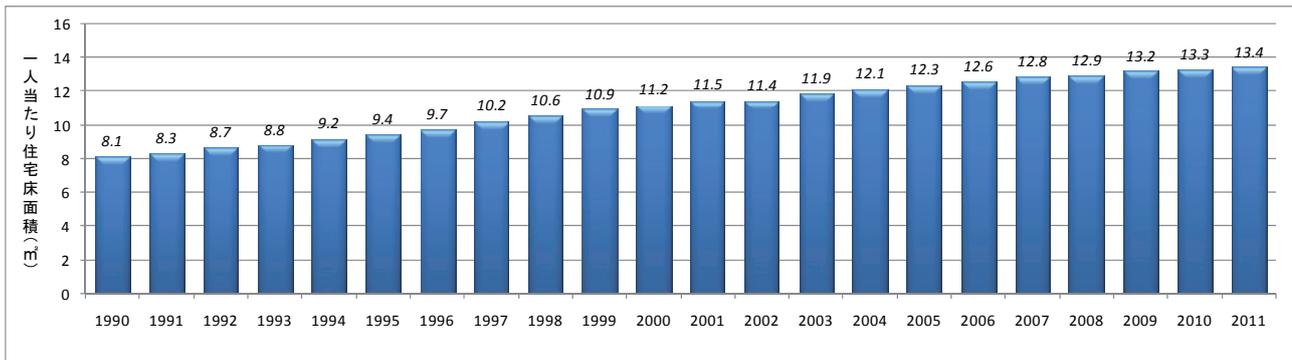
図表Ⅱ2-5-2 持家率の推移



(資料) Directorate-General of Budget, Accounting and Statistics, Executive Yuan, R.O.C.

- 一人当たりの住宅床面積(ストックベース)は1990年には8.1㎡程度であったが、2011年には13.4㎡まで着実に向上している(図表Ⅱ2-5-3)。
- 日本の場合には2008年時点で37.3㎡、アメリカは65.5㎡、イギリスは39.0㎡、ドイツは49.5㎡という水準にあるため、台湾においても、引き続き拡大の余地を残している。

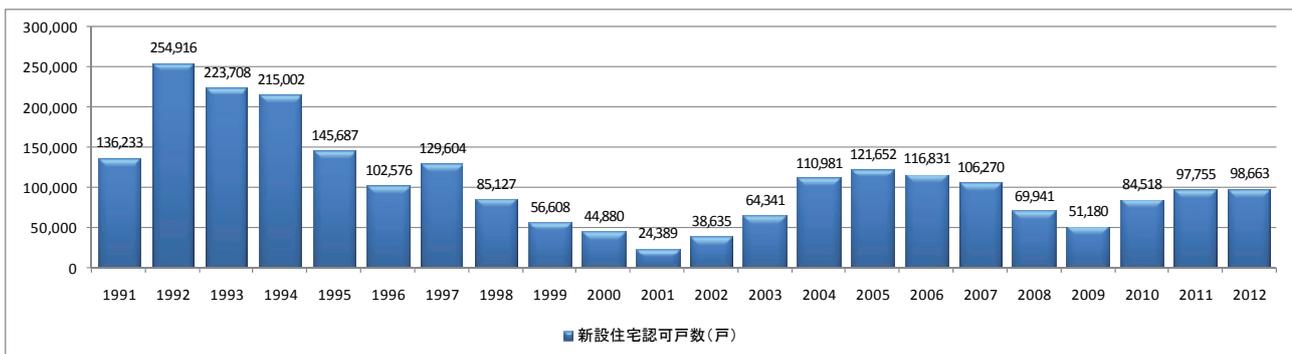
図表 II 2-5-3 一人当たり住宅床面積の推移



(資料) Directorate-General of Budget, Accounting and Statistics, Executive Yuan, R.O.C.

- 新設住宅の認可戸数は 90 年代前半に 20 万戸以上の水準にあり、住宅供給不足を補ったが、その後は景気変動に応じて 10 万戸前後の水準で推移している。近年では金融危機後の 2009 年に 5.1 万戸まで落ち込んだが、その後は回復基調にあり、2011 年と 2012 年は 9.8~9.9 万戸の水準で推移している。

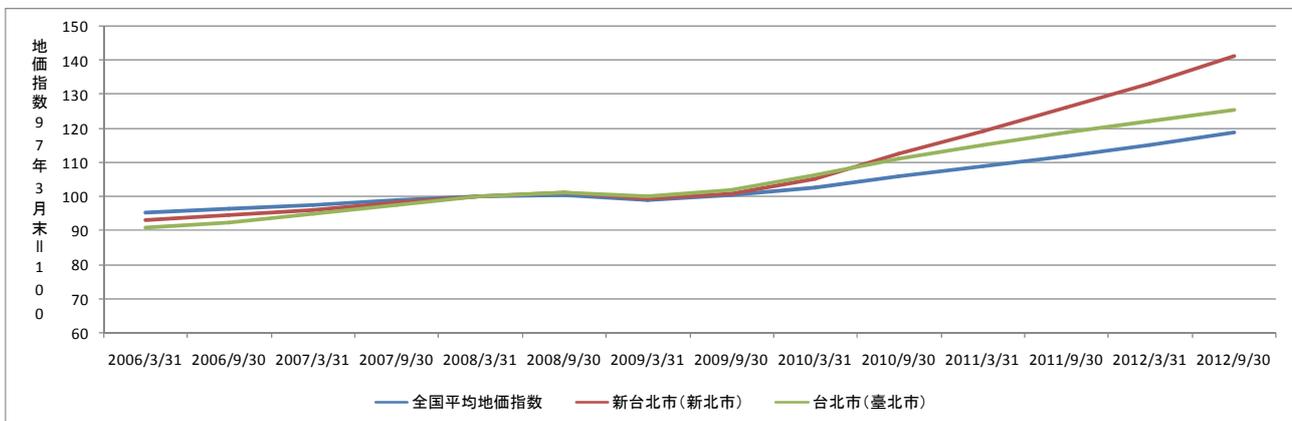
図表 II 2-5-4 新設住宅認可戸数の推移



(資料) Construction and Planning Agency, MOI

- 全国の平均地価は 2009 年頃から上昇に転じており、3 年間で 20%ほど上昇している。台北市の周辺部の新台北市（新北市）の地価は全国で最も顕著で、2009 年頃から 2012 年にかけて約 40%も高騰している。

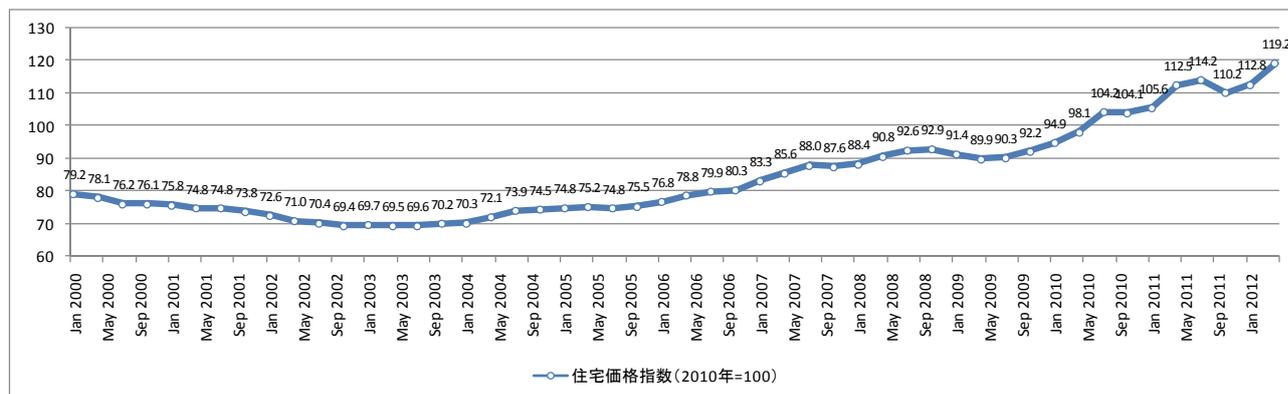
図表 II 2-5-5 全国平均地価指数の推移



(資料) Dept. of Land Administration, MOI

- 住宅価格も2009年頃から高騰しており、2009年1月から2012年1月の3年間の上昇率は30.4%という状況にある。
- 台北市の平均住宅価格は、台北郡の倍、高雄市の5倍で、坪あたりNT\$430,000という水準に達していることから、政府は特に台北市及び周辺地区における国有地の払い下げを停止することを3月初旬に公表している。
- 後述のように、2011年6月1日から、不動産市場の過熱を抑制するために不動産税制の重課を行う施策が施行されている。

図表 II 2-5-6 住宅価格指数の推移



(資料) Real estate Housing Prices: Cathay Housing Price Index - Taiwan

## 2 | 不動産に対する考え方

### (1) 不動産投資と国民性

- 国民の不動産に対する感情は深く、不動産を常に変わらぬ恒産としてみなしている。「恒産のない者は恒心もない」という見方があり、土地のない人は錐を立てるほどもできないとみなし、住宅を持っていない人を殻のない蝸牛とみなしている。したがって、持家志向は歴史的に非常に強く、2011年時点で低下したものの、住宅ストックベースで約85%という水準にある。
- 一方で不動産資源は極めて有限であるという観点から、不動産を最も経済的かつ合理的に利用し、「地がその利を尽くす」「物がその用を尽くす」効果を発揮させるかは、政府の責務であるとして、不動産に関する立法が行われた経緯がある。

### (2) 土地所有関連制度

- 中国民法第66条第1項では、不動産は土地及びその上の定着物を含むとされており、憲法143条では「中華民國領土内の土地は、国民全体に属する。人民が取得している土地所有権は、法律の保証及び制限を受けなければならない」と定められている。土地所有権は上位所有権と下位所有権とがあり、前者は国、後者は人の取得に帰するものである。
- 土地所有権の範囲は、民法第773条により「土地所有権は法令に制限があるものを除いて、その行使により利益がある範囲において土地の上下に及ぶ。その土地所有権の行使を妨げない限り、他人がその範囲に関与しても、排除してはならない」とされている。

### 3 | 住宅投資市場の現状

#### (1) 不動産市場概況

- 台湾の不動産価格は 2003 年以降上昇傾向を続けている。2008 年の金融引き締めでいったんは下落に転じたが再度上昇し、台湾が推進する中国との経済協力枠組協定 (ECFA) などを背景に不動産市場が活況を呈したことから、住宅物件・商業物件とも過去最高水準の価格水準にある。不動産価格は更に上昇する見通しが現地では一般的であるが、政府が抑制策を検討しだしたことから、一部には下落の予想も出ている。
- 不動産価格が上昇したため、利回りは住宅 1.5~3.5%、ビル 2%といった低水準で、国内よりも、むしろ、日本を含め海外物件への投資の方が積極的に行われている。
- 現地投資家による海外物件への投資は、現地不動産会社やブローカーを通じたり、自ら渡航したりして行われている。台湾国内の投資利回り低下のため、日本からの投資資金の流入は少ない。

#### (2) 台湾の不動産投機対策

- 近年の台湾 (特に台湾北部地域) では不動産価格が高騰する傾向にある。これを抑制するため、不動産投機に対する「特殊商品及び労務税条例」(贅沢税) が 2011 年 4 月 15 日に台湾国会 (立法院) において可決され、6 月 1 日に施行された。
- これにより、保有期間が 2 年以内の不動産 (購入してから 2 年以内に転売される不動産) については、不動産取引により通常納付すべき税金 (例えば土地税) のほか、不動産価格の 10% から 15% の贅沢税を納付しなければならない。

#### (3) 現地事業者からの市場情報

- スターツ台湾支社を訪問。台北市中山区中山北路二段 44 号新光中山大樓 4F に事務所を構え、台北を中心とした住宅、オフィス、店舗の賃貸仲介、台湾全域に関する工場、土地、商業ビルの売買仲介、台湾不動産に関するコンサルティングを主たる業務としている。ただし、不動産価格の高騰によって適格な投資環境にはなく、現在は台湾への投資コンサルティングは行っていない。
- これまで実施したコンサルティングは、日系企業の台湾進出サポート (オフィス、テナント、会社設立・開業までのスケジュール管理等)、台湾国内の不動産市場調査・情報提供・相場調査、売買契約に関するアドバイス・情報提供・サポートなどである。
- 台湾の不動産取引業の各種ルールは、日本を参考にしていることもあり宅地建物取引業法に酷似している。なお、借地借家法はない。
- 台湾の業者はフルコミッションで働くケースが多いため、公開される物件情報が少ない。信義房屋等の大手は FC である。従来は物件情報登録の義務はなかったが、2012 年 8 月から「不動産取引実勢価格登録制度」が発足し、所有権移転時、権利人、地政士、または仲介業者は、移転登記完了後 30 日以内に、主務官庁に取引成立案件の実際の情報を届け出、登録しなければならなくなった。これは、実効性のある情報の透明化を目的とし、消費者の権益保護、金融機関の担保評価の正確性等に寄与するといわれているが、課税逃れのために、売主からは登録しないよう要求され、また、業者を介在させない当事者間契約も多い。日本のレインズのような情報登録制度の足掛かりという見方もあるが、日本から見れば、成約価格の登録義務化は注目される点である。
- 優良物件は即決するが、日系企業は稟議があるためタイミングが遅れ、本当に良い物件は決められないことが多い。
- サブリース形式は多くはないが、レジデンス系は利幅が取れず儲からないのでほとんどやらない。

- 賃貸借契約の中途解約に伴う解除違約金制度がある。日本企業は、違約金免除を要望するケースが多いが、台北では賃貸人の立場が強く、その場合即立退きを請求されてしまう。賃貸人の権利行使を制限する目的が違約金であり、借主の立場を守っているものと説明し理解を得るようにしている。
- 台湾の不動産投資家は余資で購入しており、ファイナンスは組んでいない。
- 金利と不動産投資利回りがほぼ同水準にあるため、バブル崩壊は近いという見方があるが、中国本土との関係など独特の政治体制もあり、まだその兆しは見えてこない。

(4) 物件の視察

① 大同区市民大道路1段

(物件1) 1LDK

NO. C0470 **STARTS** **スタート賃貸情報** ホームページ <http://www.starts.co.jp/taiwan>  
Tel: (02)2511-0508 Fax: (02)2571-6116

<p><b>1 LDK</b></p> <p>シンプルな内装！ 落ちついた感じのお部屋！バススタ付き！台北駅近くのジム&amp;プール付きマンション！交通便利！ (淡水)線(台北車站)駅 徒歩(5)分 スーパー 徒歩(5)分</p> <p>●間取り 1LDK1 Bath ●建物階数 16F / 18F建 ●面積 契約約14坪 使用約坪 ●建築完成年 2009年 ●エレベーター 有 ●管理人 24h ( : ~ : )</p> <p>■保証金 賃料の1か月 ■管理費 NT\$約 / 月 □含む □含まない ■駐車場 無 NT\$</p>	<p>大同区 市民大道路 1段</p> <p>賃料 NT\$ 30,800(税別) NT\$ 35,000(税込み)</p>  <p>掲載写真と現状が異なる場合があります。ご了承ください。</p> <p>◆家具/設備 ベッド シングルベッド 台 ダブルベッド1台  <input checked="" type="checkbox"/>クローゼット <input type="checkbox"/>食卓 <input checked="" type="checkbox"/>カーテン <input checked="" type="checkbox"/>バススタ  <input checked="" type="checkbox"/>ソファ <input checked="" type="checkbox"/>食器棚 <input type="checkbox"/>電話 <input type="checkbox"/>その他( )</p> <p>◆家電 <input checked="" type="checkbox"/>テレビ <input checked="" type="checkbox"/>洗濯機 <input checked="" type="checkbox"/>クーラー <input checked="" type="checkbox"/>冷蔵庫 <input type="checkbox"/>乾燥機  <input type="checkbox"/>電子レンジ その他(ウォシュレット)</p> <p>◆床材 <input type="checkbox"/>タイル <input checked="" type="checkbox"/>フローリング <input type="checkbox"/>絨毯 <input type="checkbox"/>大理石 <input type="checkbox"/>クッションフロア</p> <p>◆施設 <input checked="" type="checkbox"/>ジム <input checked="" type="checkbox"/>プール</p>	<p>間取図・案内図</p>  <p>●ご契約の場合、規定の仲介手数料をご請求させていただきます。      ●本物件を既にご存知の場合、すぐにその旨を担当者へお知らせ下さい。      ●記載の条件が他の情報と異なる場合は担当者にお知らせ下さい。家主に確認の上訂正させていただきます。      ●本物件を弊社にてご案内した後に、他の不動産業者の案内を受けその仲介により、或いは家主から直接買された場合、規定の手数料をご請求させていただきます。権利を弊社には有しません。</p>
--	---	---

(物件2) 2LDK

NO. C0647 **STARTS** **スタート賃貸情報** ホームページ <http://www.starts.co.jp/taiwan>  
Tel: (02)2511-0508 Fax: (02)2571-6116

<p><b>2 LDK</b></p> <p>シンプルな内装。充実した収納。バススタ付き。台北駅近くのジム&amp;プール付きマンション。日本人多数入居中。 (淡水)線(台北車站)駅 徒歩(5)分 スーパー 徒歩(5)分</p> <p>●間取り 2LDK1 Bath ●建物階数 11F / 18F建 ●面積 契約約25.6坪 使用約坪 ●建築完成年 2009年 ●エレベーター 有 ●管理人 24h ( : ~ : )</p> <p>■保証金 賃料の3か月 ■管理費 NT\$約2,600 / 月 □含む □含まない ■駐車場 NT\$</p>	<p>大同区 市民大道路 1段</p> <p>賃料 NT\$ 50,000(税別) NT\$ 55,000(税込み) <i>坪単価(概算) 約NT\$7,149</i></p>  <p>掲載写真と現状が異なる場合があります。ご了承ください。</p> <p>◆家具/設備 ベッド シングルベッド 台 ダブルベッド1台  <input checked="" type="checkbox"/>クローゼット <input type="checkbox"/>食卓 <input checked="" type="checkbox"/>カーテン <input checked="" type="checkbox"/>バススタ  <input checked="" type="checkbox"/>ソファ <input checked="" type="checkbox"/>食器棚 <input type="checkbox"/>電話 <input type="checkbox"/>その他( )</p> <p>◆家電 <input checked="" type="checkbox"/>テレビ <input checked="" type="checkbox"/>洗濯機 <input checked="" type="checkbox"/>クーラー <input checked="" type="checkbox"/>冷蔵庫 <input type="checkbox"/>乾燥機  <input type="checkbox"/>電子レンジ その他( )</p> <p>◆床材 <input type="checkbox"/>タイル <input checked="" type="checkbox"/>フローリング <input type="checkbox"/>絨毯 <input type="checkbox"/>大理石 <input type="checkbox"/>クッションフロア</p> <p>◆施設 <input checked="" type="checkbox"/>ジム <input checked="" type="checkbox"/>プール</p>	<p>間取図・案内図</p> <p>地図・間取</p>  <p>●ご契約の場合、規定の仲介手数料をご請求させていただきます。      ●本物件を既にご存知の場合、すぐにその旨を担当者へお知らせ下さい。      ●記載の条件が他の情報と異なる場合は担当者にお知らせ下さい。家主に確認の上訂正させていただきます。      ●本物件を弊社にてご案内した後に、他の不動産業者の案内を受けその仲介により、或いは家主から直接買された場合、規定の手数料をご請求させていただきます。権利を弊社には有しません。</p>
---	---	--

■物件外観(台北駅直結の再開発ビル)

■中庭(グレード感あり)



■室内:リビングからベランダ方向(物件1、1LDK)

■リビングの様子(物件2、2LDK)



②中山区長春路

NO. D2160



スタート賃貸情報

ホームページ <http://www.starts.co.jp/taiwan>  
Tel:(02)2511-0508 Fax:(02)2571-6116

1 LDK	中山区長春路 段	間取図・案内図												
きれいな内装。落ちついた感じのお部屋。バスタブ付き。お一人暮らしにおススメの1LDK。安心の24H管理。飲食・交通に便利なエリア。 (淡水)線(中山)駅 徒歩(8)分 スーパー 徒歩(5)分	賃料 NT\$ 33,250(税別)      NT\$ 35,000(税込み) <i>坪単価(税込) 約NT\$2,188</i>													
	<p style="text-align: center;">掲載写真と現状と異なる場合があります。ご了承ください。</p>													
●間取り 1LDK 1 Bath ●建物階数 8F / 14F建 ●面積 契約約坪 使用約坪 ●建築完成年 2010年 ●エレベーター 有 ●管理人 24h ( : ~ : )	◆家具/設備 <table border="0"> <tr> <td>ベッド シングルベッド</td> <td>台 ダブルベッド1台</td> <td><input checked="" type="checkbox"/> クローゼット</td> <td><input checked="" type="checkbox"/> 食卓</td> <td><input checked="" type="checkbox"/> カーテン</td> <td><input checked="" type="checkbox"/> バスタブ</td> </tr> <tr> <td><input checked="" type="checkbox"/> ソファ</td> <td><input checked="" type="checkbox"/> 食器棚</td> <td><input checked="" type="checkbox"/> 電話</td> <td><input checked="" type="checkbox"/> その他( )</td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	ベッド シングルベッド	台 ダブルベッド1台	<input checked="" type="checkbox"/> クローゼット	<input checked="" type="checkbox"/> 食卓	<input checked="" type="checkbox"/> カーテン	<input checked="" type="checkbox"/> バスタブ	<input checked="" type="checkbox"/> ソファ	<input checked="" type="checkbox"/> 食器棚	<input checked="" type="checkbox"/> 電話	<input checked="" type="checkbox"/> その他( )			■ご成約の場合、規定の仲介手数料をご請求させていただきます。 ■本物件を既にご存知の場合、すぐにその旨を担当者へお知らせ下さい。 ■記載の条件が他の情報と異なる場合は担当者にお知らせ下さい。家主に確認の上訂正させていただきます。 ■本物件を弊社にてご案内した後に、他の不動産業者の案内を受けその件により、或いは家主から直接賃貸された場合、規定の手数料をご請求させていただきます。権利を弊社は有します。
ベッド シングルベッド	台 ダブルベッド1台	<input checked="" type="checkbox"/> クローゼット	<input checked="" type="checkbox"/> 食卓	<input checked="" type="checkbox"/> カーテン	<input checked="" type="checkbox"/> バスタブ									
<input checked="" type="checkbox"/> ソファ	<input checked="" type="checkbox"/> 食器棚	<input checked="" type="checkbox"/> 電話	<input checked="" type="checkbox"/> その他( )											
■保証金 賃料の2か月 ■管理費 NT\$約 2,300 / 月 <input checked="" type="checkbox"/> 含む <input type="checkbox"/> 含まない ■駐車場 無 NT\$	◆家電 <table border="0"> <tr> <td><input checked="" type="checkbox"/> テレビ</td> <td><input checked="" type="checkbox"/> 洗濯機</td> <td><input checked="" type="checkbox"/> クーラー</td> <td><input checked="" type="checkbox"/> 冷蔵庫</td> <td><input checked="" type="checkbox"/> 乾燥機</td> </tr> <tr> <td><input checked="" type="checkbox"/> 電子レンジ</td> <td><input checked="" type="checkbox"/> その他( )</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	<input checked="" type="checkbox"/> テレビ	<input checked="" type="checkbox"/> 洗濯機	<input checked="" type="checkbox"/> クーラー	<input checked="" type="checkbox"/> 冷蔵庫	<input checked="" type="checkbox"/> 乾燥機	<input checked="" type="checkbox"/> 電子レンジ	<input checked="" type="checkbox"/> その他( )						
<input checked="" type="checkbox"/> テレビ	<input checked="" type="checkbox"/> 洗濯機	<input checked="" type="checkbox"/> クーラー	<input checked="" type="checkbox"/> 冷蔵庫	<input checked="" type="checkbox"/> 乾燥機										
<input checked="" type="checkbox"/> 電子レンジ	<input checked="" type="checkbox"/> その他( )													
◆床材 <input checked="" type="checkbox"/> タイル <input type="checkbox"/> フローリング <input type="checkbox"/> 絨毯 <input type="checkbox"/> 大理石 <input type="checkbox"/> クッションフロア ◆施設 <input checked="" type="checkbox"/> ジム <input type="checkbox"/> プール														

■ ビルエントランス



■ リビングからベランダ方向



③ 中山区南京東  
(物件1) 1LDK

NO. C0761 **STARTS** スターツ賃貸情報 ホームページ <http://www.starts.co.jp/taiwan>  
Tel: (02)2511-0508 Fax: (02)2571-6116

<b>1 LDK</b>	<b>中山区 南京東路 2 段</b>	開取図・案内図
ゆったりした空間のお部屋。お一人暮らしにおススメの1LDK。交通・生活便利なエリア。屋上のプールから台北101が見えます。 (蘆洲)線(松江南) 徒歩(1)分 京駅 徒歩(5)分 スーパー	賃料 NT\$ 40,500(税別) NT\$ 45,000(税込み)	
	●開取 1 LDK1 Bath ●建物階数 12 F / 18 F 建 ●面積 契約約 22 坪 使用約 坪 ●建築完成年 2011 年 ●エレベーター 有 ●管理 人 24h ( : ~ : )	
●保証金 賃料の 2 か月 ●管理費 NT\$ 約 3,000 / 月 (含む) (含まない) ●駐車場 NT\$	●家具/設備 ベッド シングルベッド 1 台 ダブルベッド 1 台 ☒クローゼット ☒食卓 ☒カーテン ☒バスタブ ☒ソファ ☒冷蔵庫 ☒洗濯機 ☒電子レンジ ☒その他( )	●この成約の場合、規定の仲介手数料をご請求させていただきます。 ●本物件を既にご存知の場合、すぐにその旨を担当者へお知らせ下さい。 ●記載の条件が他の情報と異なる場合は担当者にお知らせ下さい。家主に確認の上訂正させていただきます。 ●本物件を弊社にてご案内した後に、他の不動産業者の案内を受けその仲介により、或いは家主から直接賃貸された場合、規定の仲介料をご請求させていただきます。ご権利を弊社が有します。
●管理費 NT\$	●家 電 ☒テレビ ☒洗濯機 ☒クーラー ☒冷蔵庫 ☒乾燥機 ☒電子レンジ その他(Washlet) ●床 材 ☒タイル ☒フローリング ☒絨毯 ☒大理石 ☒クッションフロア ●施 設 ☒ジム ☒プール	

(物件2) 1LDK

NO. C0784 **STARTS** スターツ賃貸情報 ホームページ <http://www.starts.co.jp/taiwan>  
Tel: (02)2511-0508 Fax: (02)2571-6116

<b>1 LDK</b>	<b>中山区 南京東路 2 段</b>	開取図・案内図
シンプルな内装。充実した収納。お一人暮らしにおススメ。MRT駅まで徒歩約2分。交通・生活便利なエリア。ジム&プール付きマンション。 (蘆洲)線(松江南) 徒歩(2)分 京駅 徒歩(6)分 スーパー	賃料 NT\$ 30,000(税別) NT\$ 33,000(税込み) <i>坪単価(税別) 約 NT\$ 2,200</i>	
	●開取 1 LDK 1 Bath ●建物階数 5 F / 18 F 建 ●面積 契約約 15 坪 使用約 坪 ●建築完成年 2011 年 ●エレベーター 有 ●管理 人 24h ( : ~ : )	
●保証金 賃料の 2 か月 ●管理費 NT\$ 約 2,267 / 月 (含む) (含まない) ●駐車場 NT\$	●家具/設備 ベッド シングルベッド 1 台 ダブルベッド 1 台 ☒クローゼット ☒食卓 ☒カーテン ☒バスタブ ☒ソファ ☒冷蔵庫 ☒洗濯機 ☒電子レンジ ☒その他( )	●この成約の場合、規定の仲介手数料をご請求させていただきます。 ●本物件を既にご存知の場合、すぐにその旨を担当者へお知らせ下さい。 ●記載の条件が他の情報と異なる場合は担当者にお知らせ下さい。家主に確認の上訂正させていただきます。 ●本物件を弊社にてご案内した後に、他の不動産業者の案内を受けその仲介により、或いは家主から直接賃貸された場合、規定の仲介料をご請求させていただきます。ご権利を弊社が有します。
●管理費 NT\$	●家 電 ☒テレビ ☒洗濯機 ☒クーラー ☒冷蔵庫 ☒乾燥機 ☒電子レンジ その他(Washlet) ●床 材 ☒タイル ☒フローリング ☒絨毯 ☒大理石 ☒クッションフロア ●施 設 ☒ジム ☒プール	

■ビルエントランス



■ ホテル形式のビル・インフォメーション



■ 屋上プール(夏期のみ)



■ 屋上からタイペイ 101 方向



■ 物件1: リビングからベランダ方向



■ 物件2: リビングからベランダ方向

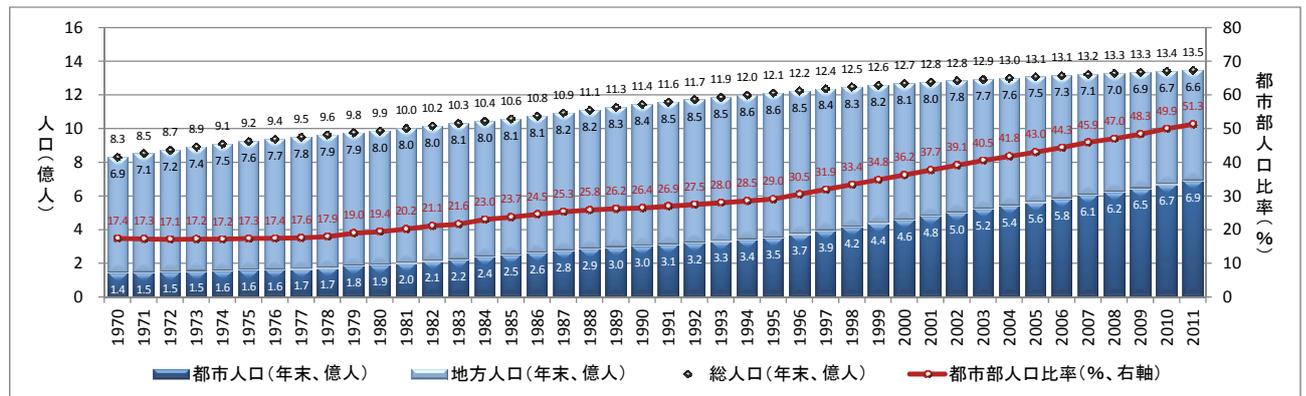


## 6—中国（上海）

### 1 | 住宅市場の動向

- 中国の住宅市場は、圧倒的な人口規模と都市部の人口比率によって支配されていると言っても過言ではない。住宅市場の混沌は、人口自然増と世帯形成のみならず、かつて盲流と言われたように、職を求めて地方から都市部に移動する大規模な人口流によって大きな影響を受けてきた。
- 1970年時点で総人口8.3億人、都市部人口比率17.4%であったものが、40年経過後の2011年になると、総人口13.5億人（伸び率62.4%）、都市部人口比率51.3%（都市部人口伸び率379%）という状況になっていることから、背後にある地方部から都市部への人口移動がいかに大規模であったかがわかる。

図表 II 2-6-1 総人口と都市部人口の長期的推移



(資料) 中華人民共和国国家统计局

- 中国国家统计局による最新かつ世界最大規模の2010年センサスでは、中国本土の総人口は、13.33億人、総世帯数は4.18億世帯である。
- ただし、過去の世帯数の統計値には、最新センサスやセンサス調査間の推定世帯数とも不整合な点が見られる。2006年から2011年の総世帯数(中国統計年報、抽出推定値)の推移をみても、人口以上に世帯数の把握は中国全域では非常に難しい課題であることがわかる(図表 II 2-6-2)。

図表 II 2-6-2 総世帯数の推移

(単位:千世帯)

	家族世帯数	共同世帯数	総世帯数
2006年	368,180	5,873	374,053
2007年	367,260	6,127	373,387
2008年	365,130	6,240	371,370
2009年	363,948	5,571	369,519
2010年	401,520	NA	NA
2011年	360,447	11,530	371,977

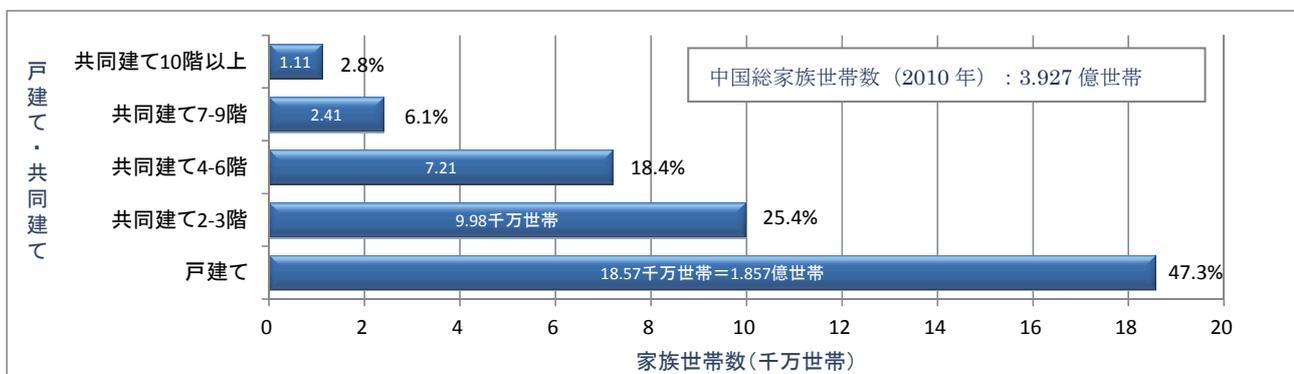
(資料) 中華人民共和国国家统计局

- この間の総世帯数(香港やマカオ、台湾を除く)の推移をみると(図表 II 2-6-2)、増え続けてきた人口とは別に総世帯数は2006年以降のように2009年まで減少している。2010年にはセンサスの結果が反映されていると考えられるが、推定データには共同世帯と総世帯数の統計値が掲載されていない他、2009年と2011年の推定結果は大きく食い違い説明できない状況にある。推定方法やサンプル、地域割りなど、統

計値は必ずしも現状を補足しきれていない可能性がある。家族世帯は補足できても、共同世帯数については、2009年と2011年の値が約倍になっていることから、十分に補足できず、総世帯数の増減に影響しているものと考えられる。

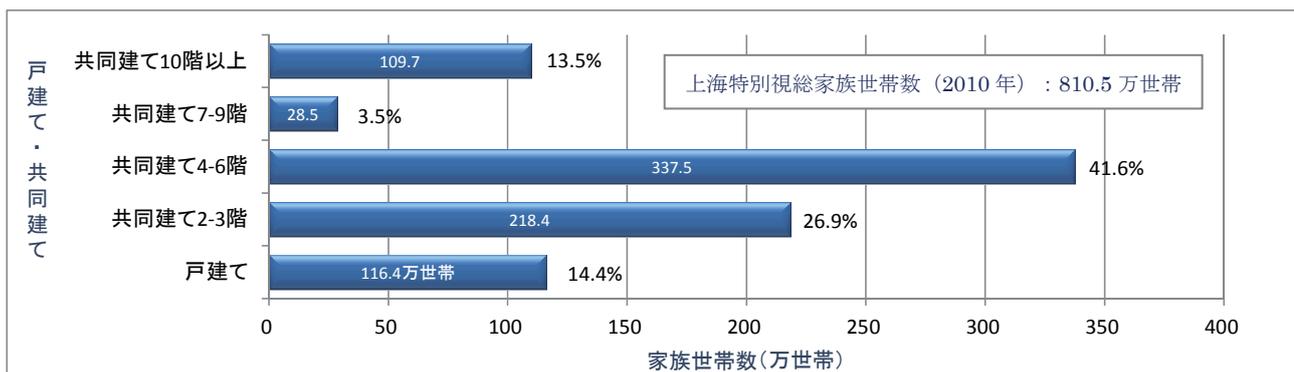
- こうした状況に加え、センサス等では住宅ストック戸数を明示的に示したデータがないため、これまで各国の分析で行ってきた広義の空家率による市場の逼迫度についてはみることができない。しかしながら、これだけの人口・世帯を抱える国全体市場の需給を、全国平均値を通じて精緻にみようとすることは、アメリカ以上に無理がある。全体としてみるならば、広大な国家と人口を有する中国においては、今後、相当数の住宅需要があり、それが国内人口移動により都市部に集中し、不動産需要を生むことは明らかである。
- 2010年センサスによる家族世帯と住宅との関連をみると、住宅の建て方別には、中国全土では「戸建て」の構成率が47.3%とほぼ半数を占め、階高数が増えると世帯数が減っていく状況にある(図表Ⅱ2-6-3)。
- 一方、今回現地調査を行った上海で最も多い住宅の建て方は、中国でも歴史ある商工・港湾都市である上海らしく、「共同建て 4-6階」の41.6%であり、「共同建て 2-3階」26.9%、「戸建て」14.4%、「共同建て 10階以上」が13.5%となっている。

図表Ⅱ2-6-3 住宅の建て方別家族世帯数の構成(中国全国)



(資料) 中华人民共和国国家统计局, 2010年センサス

図表Ⅱ2-6-4 住宅の建て方別家族世帯数の構成(上海特別市)



(資料) 中华人民共和国国家统计局, 2010年センサス

- 2010年センサスによる家族世帯(居住世帯)の住宅所有形態別の分布状況、構成率をみると、全国の持家率は自己建築持家世帯が2,447万世帯と多く、その他を含め85.39%に達している。しかし、大都市である上海では借家率42.09%、北京では39.73%と様子が一転している。
- 上海と北京では公共住宅を購入した比率が各々14.28%と17.57%と高く、従来はこうした公共賃貸住宅が存在し、大都市部の借家率は70%以上であったことがうかがい知ることができる。都市部においては、集中してきた人口を受け止めるために、賃貸住宅が重要な役割を果たしていることがわかる。

図表 II 2-6-5 家族世帯の住宅所有形態別構成率 (単位:世帯、%)

		全 国	上 海	北 京
借家	低所得者用の賃貸住宅	569,511	16,628	9,586
	その他の賃貸住宅	4,121,744	304,306	213,902
	その他	1,044,912	20,217	36,833
持家	自己建築持家	24,469,158	98,049	108,408
	物産住宅を購入	4,454,150	203,534	118,548
	中古住宅を購入	1,071,625	49,492	20,620
	アフォーダブル住宅を購入	856,922	2,500	32,181
	公共住宅を購入	2,682,950	115,758	115,100
家族世帯数の合計		39,270,972	810,484	655,178
		全 国	上 海	北 京
借家	低所得者用の賃貸住宅	1.45%	2.05%	1.46%
	その他の賃貸住宅	10.50%	37.55%	32.65%
	その他	2.66%	2.49%	5.62%
借家率		14.61%	42.09%	39.73%
持家	自己建築持家	62.31%	12.10%	16.55%
	物産住宅を購入	11.34%	25.11%	18.09%
	中古住宅を購入	2.73%	6.11%	3.15%
	アフォーダブル住宅を購入	2.18%	0.31%	4.91%
	公共住宅を購入	6.83%	14.28%	17.57%
持家率		85.39%	57.91%	60.27%
合計		100.00%	100.00%	100.00%

(注) 物産住宅とは建売分譲住宅、アフォーダブル住宅は一定の公的支援を得た公共住宅と市場価格住宅の間に位置する低中位所得世帯向け住宅。

(資料) 中华人民共和国国家统计局, 2010年センサス

- 家族世帯が住む住宅の築年別の分布を、戸数・部屋数・床面積(m<sup>2</sup>)別、全国・上海・北京でみると、いずれの場合も1980年以降の建築分が88~93%を占め、中国では1980年以降の市場経済に向けた改革を通じて、多くの住宅建設が行われたことがわかる。特に床面積割合は80年代、90年代、2000年代と増えており、住宅の質的水準の改善が急速に進んだことがうかがわれる。

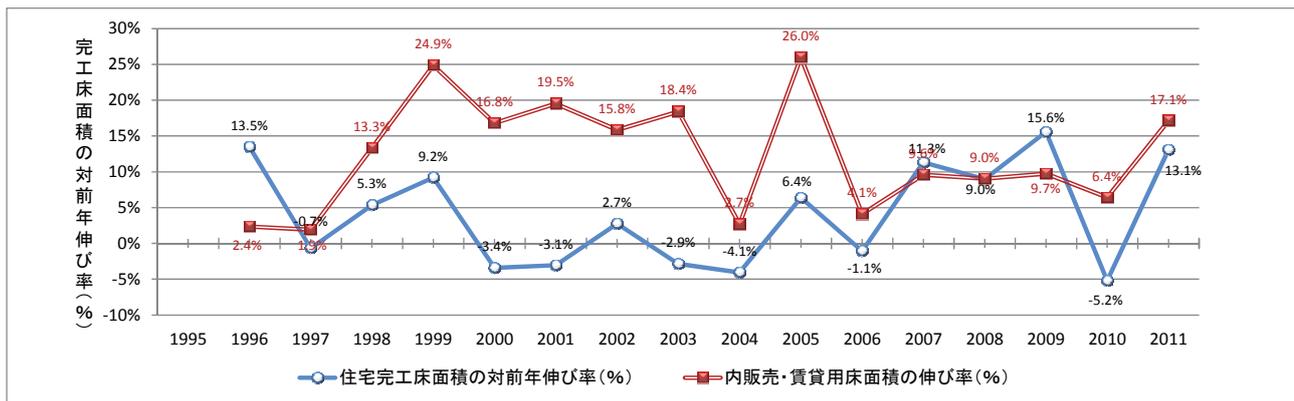
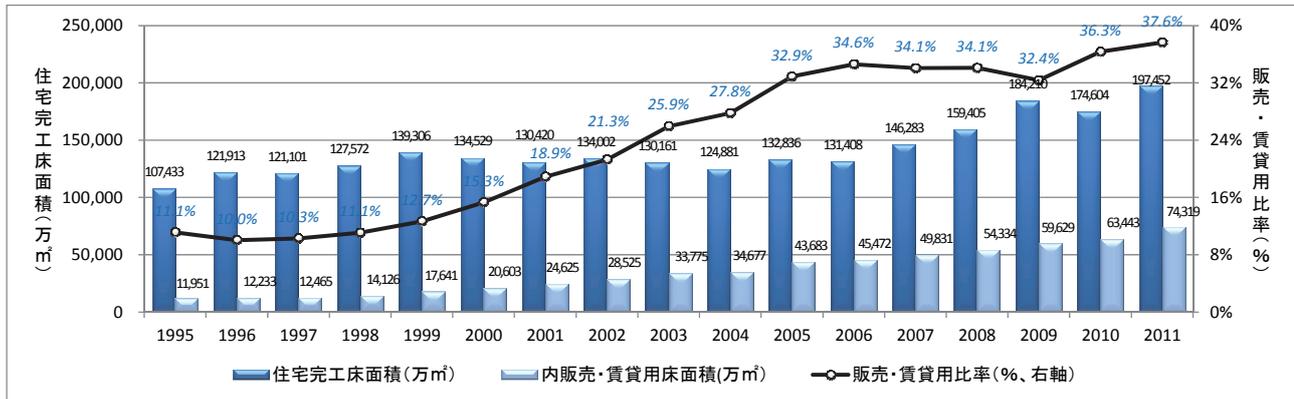
図表 II 2-6-6 築年別の住宅戸数・部屋数・床面積 (単位:戸数、部屋数、m<sup>2</sup>)

		全 国	上 海	北 京	全 国	上 海	北 京
		統計数			構成率 (%)		
1949年以前	戸数	479,305	34,159	7,913	1.22%	4.21%	1.21%
	部屋数	1,158,404	45,845	14,758	0.91%	2.72%	0.94%
	床面積 (m <sup>2</sup> )	32,314,176	990,988	253,401	0.82%	1.76%	0.52%
1949-1959年	戸数	367,848	14,665	13,829	0.94%	1.81%	2.11%
	部屋数	909,066	19,762	25,229	0.72%	1.17%	1.61%
	床面積 (m <sup>2</sup> )	24,907,040	495,150	559,766	0.63%	0.88%	1.16%
1960-1969年	戸数	931,808	10,541	12,683	2.37%	1.30%	1.94%
	部屋数	2,477,751	15,319	26,952	1.95%	0.91%	1.72%
	床面積 (m <sup>2</sup> )	67,670,582	359,658	608,402	1.72%	0.64%	1.26%
1970-1979年	戸数	2,840,999	29,184	35,520	7.23%	3.60%	5.42%
	部屋数	7,977,279	52,252	90,251	6.29%	3.10%	5.75%
	床面積 (m <sup>2</sup> )	217,793,239	1,383,389	2,104,823	5.55%	2.45%	4.35%
1980-1989年	戸数	8,210,106	172,504	135,322	20.91%	21.28%	20.65%
	部屋数	24,920,267	375,398	352,414	19.65%	22.30%	22.45%
	床面積 (m <sup>2</sup> )	715,854,259	11,029,067	9,119,112	18.24%	19.55%	18.86%
1990-1999年	戸数	13,032,845	283,029	182,140	33.19%	34.92%	27.80%
	部屋数	43,183,978	612,997	439,258	34.05%	36.42%	27.98%
	床面積 (m <sup>2</sup> )	1,338,265,997	20,465,724	13,345,097	34.10%	36.29%	27.60%
2000-2010年	戸数	13,408,061	266,402	267,771	34.14%	32.87%	40.87%
	部屋数	46,182,007	561,602	620,951	36.42%	33.37%	39.56%
	床面積 (m <sup>2</sup> )	1,527,633,611	21,678,081	22,357,156	38.93%	38.43%	46.24%
合 計	戸数	39,270,972	810,484	655,178	100.00%	100.00%	100.00%
	部屋数	126,808,752	1,683,175	1,569,813	100.00%	100.00%	100.00%
	床面積 (m <sup>2</sup> )	3,924,438,904	56,402,057	48,347,757	100.00%	100.00%	100.00%
1980年以降 建設分	戸数	39,270,972	810,484	655,178	88.24%	89.07%	89.32%
	部屋数	126,808,752	1,683,175	1,569,813	90.12%	92.09%	89.99%
	床面積 (m <sup>2</sup> )	3,924,438,904	56,402,057	48,347,757	91.27%	94.27%	92.71%

(資料) 中华人民共和国国家统计局, 2010年センサス

- 住宅完工床面積は経済状況に応じて変動しながら、2000年代中頃から増加基調にある。2010年には一時的に米国金融危機の影響を受け縮小したが、2011年には19.7億㎡と2009年を上回った(図表Ⅱ2-6-7)。2010年のセンサスでは平均世帯人員が3.1人、世帯人員当たり平均床面積は31.4㎡であるから、平均戸当たり面積を97.34㎡とすると、2011年の完工戸数は大凡2,000万戸の水準ということになる。
- 販売・賃貸用床面積の比率は徐々に高まる傾向にあり、2011年は37.6%となった。したがって、持家の自己建築比率はその差の62.4%ということとなる。

図表Ⅱ2-6-7 住宅完工床面積と対前年伸び率の推移



(資料) 中华人民共和国国家统计局

- 地域的な住宅投資環境をみるために、開発事業者が販売する集合住宅完工棟数に占める高級コンド・アパート棟数の比率をみたところ、上海特別市は全国の省・特別市・自治区の中でも最も高い。海南特区は過去25年間で経済・貿易規模が49倍になったと言われており、上海とともに、従来から成長期待が高い。

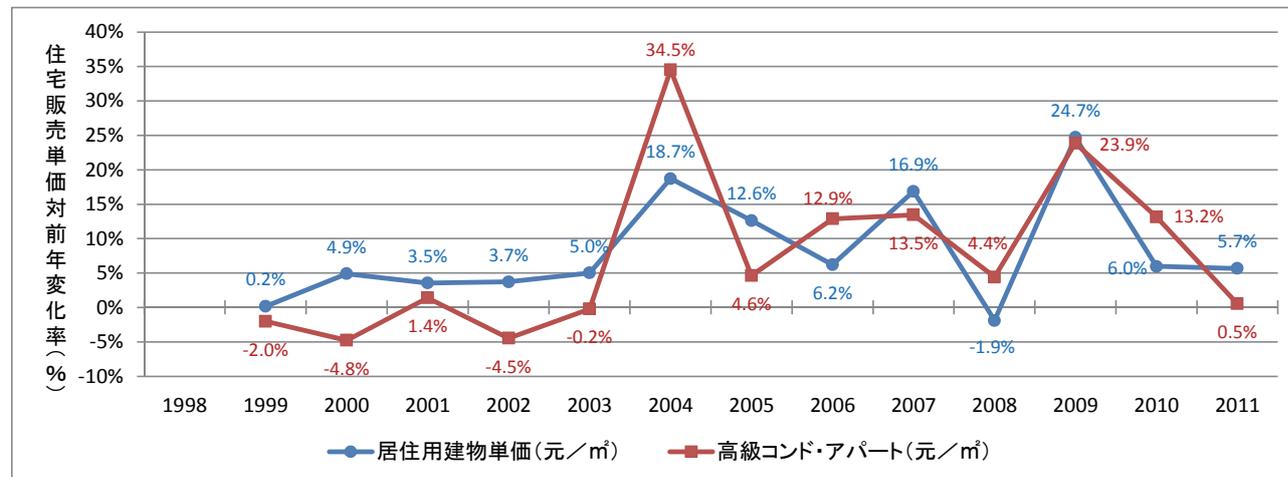
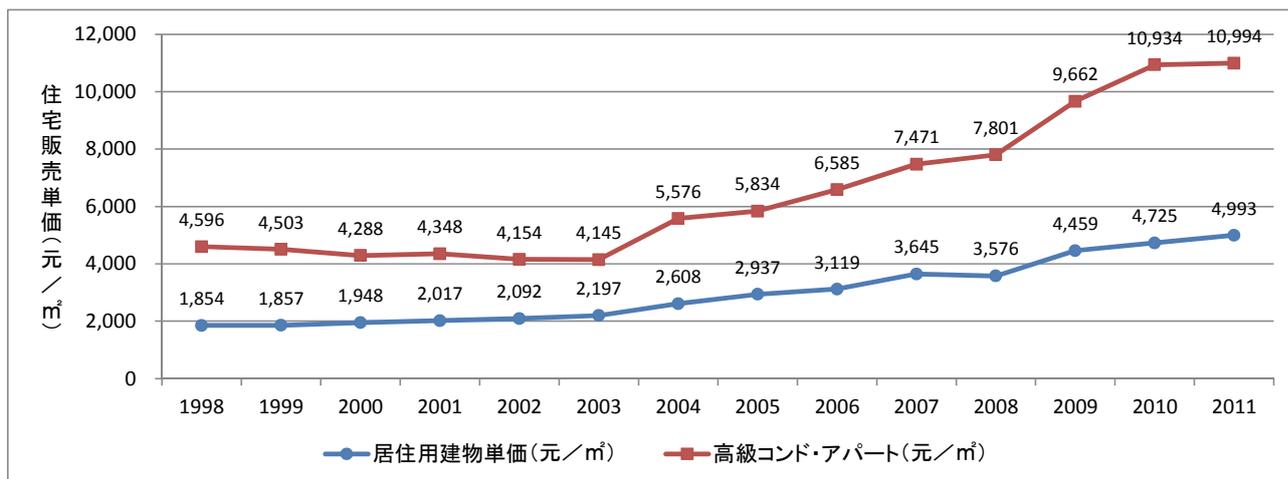
図表Ⅱ2-6-8 集合住宅完工棟数に占める高級コンド・アパート棟数(2010年)

	集合住宅フラット 完工棟数	内高級コンド・ アパート棟数	高級コンド・アパート棟 数比率
上海	154,830	20,298	13.11%
海南	50,028	5,872	11.74%
ウイグル自治区	110,876	7,580	6.84%
広東	405,551	23,721	5.85%
北京	133,039	4,533	3.41%
全国	7,219,163	155,923	2.16%

(資料) 中华人民共和国国家统计局, 2010年センサス

- 居住用建物や高級コンド・アパートの販売単価は経済状況に応じて変化してきたが(図表Ⅱ2-6-9)、2003年以降は概ね上昇基調が続いており、2003年と2011年の対比では、各々127.3%と165.2%の伸び率となっている。ただし、2010年から2011年にかけて、高級コンド・アパートの単価は横ばいとなっている。
- この背景には米国金融危機による世界的な金融不安による景気減速や国内インフレ懸念による昨年の金融引き締め策、9月の2件目以降の住宅購入にかかる住宅ローン抑制策、銀行における窓口規制などから、消費心理が冷え込んだ経緯がある。
- 1元16円で換算すると、75㎡程度の一般的な住宅価格は2011年単価で約600万円、100㎡のコンドミニアムでは1,760万円となる。

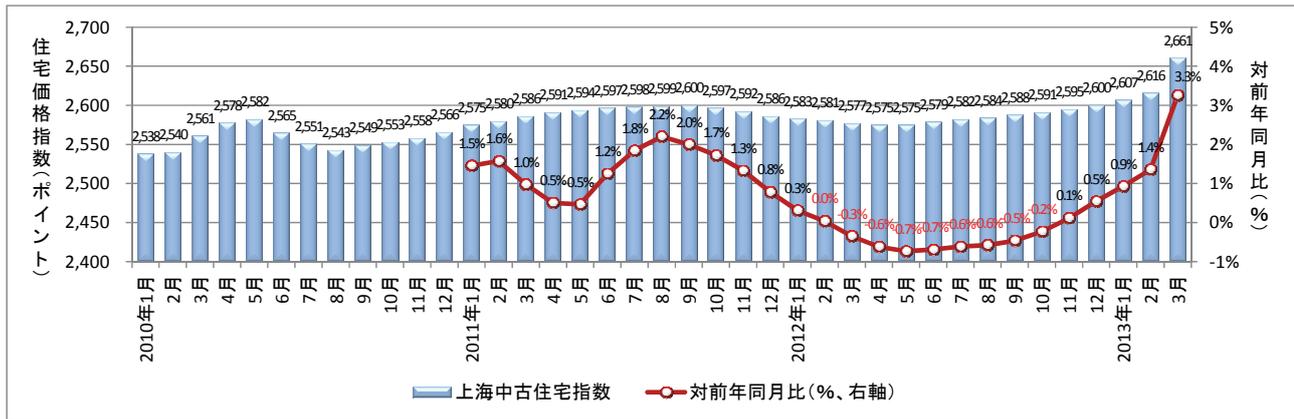
図表Ⅱ2-6-9 居住用建物販売単価と高級コンド・アパート単価の推移



(資料) 中華人民共和国国家统计局

- 今回の調査で訪問した上海における中古住宅指数の推移をみると、2012年はマイナス成長であったが(図表Ⅱ2-6-10)、マクロ経済の持ち直しと在庫調整が進み、2012年末から再び価格は上昇に転じている。しかし、2013年2月から3月にかけては、急な高騰が生じており、世界的な金融緩和状況の中、今後を見通すことが難しい状況にある。

図表 II 2-6-10 上海中古住宅指数の推移



(資料) 上海中古住宅指数事務所発行レポート。2002年1月に中国発の中古住宅価格指数として公表開始。

## 2 | 不動産に対する考え方

### (1) 不動産投資と国民性

- 個人が住宅を所有することができることになったのは、約 20 年前からであり、当初、主に労働者が居住していた建物を、国が入居者に安価で与えたことが始まりである。これは、中国では土地の所有は国家に帰属し、私的な土地所有権が認められていない中で、大都市部において中国人民や企業に対し期限を定めた土地所有権の設定を試行的に認めたことにより住宅等の建築物を私的に建設・購入・所有できる制度的基盤が導入されたことによるものである。
- その後、2003年3月の全国人民代表大会において中華人民共和国憲法が改正され、土地所有権を含む財産権を人民の基本的権利として保障するものとしたことにより、土地所有権制度が全国的に普及するようになった。そして、人民は買い替えて面積を増やすか、残余資金で不動産投資を行うかなどで財産形成をしてきた。上海市民は 2400 万人、子供は一人っ子政策のため、5 年後には減少傾向となる。
- 男子は住宅を持つことに執着、年収の 10 倍以上の不動産を買うこととなり、親、親戚から一部出資してもらい住宅ローンを返済していく。
- しばらくは中国の地方部から仕事を求めて人口流入が続くと判断されるが、日本と同様に高齢化が進むことが懸念されている。

### (2) 土地所有関連制度

- 土地は国有または集団保有である。都市または県鎮の土地は国有であり、農村の土地は集団所有となる。
- 1990 年に都市国有土地所有権有償譲渡及び再譲渡暫定通達が発布され、国家は所有権と使用権を原則分離し、都市における国有土地の使用権について有償譲渡及び再譲渡を行う制度が確立された。有償的な譲渡で土地所有権を取得した者は、その土地について占有、使用、収益の権利をもち、部分的な処分権も有している。使用権者は、その使用権を取得した土地に対して、契約に規定されている内容に従って、様々な開発を行うことができ、開発が終わった後は、その契約における土地所有期間内において、再譲渡や賃貸、抵当権の設定などを行うこともできる。土地所有権の期間は通常 50 年以内であるが、最も長いのは 70 年である。
- 現在の中国の都市では、90%以上の建物の所有権は国に属しており、個人所有の建物は 10%以下である。農村と異なり、中国の都市の住民はわずかししか私有住宅に住んでいない。一部の大企業の職員と労働者は自分の企業所有の宿舎に住んでいるが、大部分の市民は賃貸借の形で、建物の所有者(国家)との間で居住契約を結んで、国家所有の建物に住んでいる。

### 3 | 住宅投資市場の現状

#### (1) 上海市場の概況と現地取引状況

- 上海における住宅売買の相場は、2004年と2012年とを比較し、8年間に2.9倍となっている。リーマンショック、上海万博後の反動で一時的に市況は下がったが、その後は上昇傾向にある。スタート上海の場合、昨年1年間で10件ほどの売買仲介実績がある。
- スタート上海では賃貸仲介業を主体としている。元付け会社はそのまま管理会社を担当し、所有者に代わり内装、オプション家具設置等を行う。仲介業者は客付け側となり、フィーは1ヵ月分である。賃貸契約期間は1年が主流である。賃料は上げ基調のため、賃料アップで継続契約するか、別の賃料据え置き物件(ランクを下げ)を改めて契約するか、どちらでも仲介業者の事業機会は発生している。
- 不動産コンサルティングでの業務報酬を別途受領することはない。
- 相続税対策のための不動産需要はない。

## (2) 物件視察報告

### ① 市内一般状況

- 上海の宅建業者は、大通りに面する古いビル、マンションの1階に位置しており、窓ガラスに物件情報を掲示、間口は2~3間程度であり、日本の営業所と似ている。

#### ■ 市内宅建業者



#### ■ 賃貸物件情報



- 市内の低層マンション(3~7階)はエレベーターが無く、2階、3階、以降1、4、5、6、7階の順で価格が下がる。(日本と同じ)。20年前くらいに建築された物件は物干し竿を道路、通路側に伸ばし干している。超高層でもバルコニーに布団類を干していて日本ではありえない情景がみられる。20年超の低層集落は高層化に向け、地上げ、新築建物の建築が絶えない状況である。
- 2階~5階の建物はコンクリート造ではあるが、大きな地震にはとても耐えられないような建物ばかりである。

#### ■ 大通り沿い5階建て・上部は住居で後ろはホテル



#### ■ 大通り沿い2階建て連棟



- 自転車はそれほど多くはなく、古い電動式が主流である。歩行者は信号を無視し、車道を歩き、横断歩道のある交差点でも車は止まらず、どこでも絶えずクラクションが鳴っている。全般的にマナーはよくない。
- 車の排気ガス、建設工事の粉塵、中国北部の大気汚染等の影響で上海滞在中は鳥の姿が見あたらない。植栽、広場・公園などはそれなりにあるが、経済成長が早く、環境汚染対策が後手に回っている。

### ② 視察物件1: 虹橋公萬(Rainbow Plaza)

- 上海市長寧区天山路 765-767号(Changfeng Park)、総戸数 277戸(1LDK:80戸、2LDK:156戸、3LDK:41戸)、構造は鉄筋コンクリート造、地下1階、地上22階(1-2共用部、3-22住居)の20階モデルルームを視察。竣工は1998年10月。
- 上海日本国総領事館近く、地下鉄駅徒歩1分のサービスアパートメント(SA)。日本人専用の家族向け賃貸住宅として使われている。敷地入り口、エントランスには警備員配置、小規模コンビニ、託児所、フィットネス、屋内プール、バスケットコートなどの室外運動施設等がある。家具・電化製品付き。室内はほぼ日本仕様。戸当たり面積は125㎡、2LDK。賃料は21,400元(1元16円として342,400円/月)。

■旧ゼネコンの(株)フジタが開発・現在は外資法人の所有運営



### ③視察物件2： 聖約輪名邸 26階部分空室 2005年建築

- 地下鉄駅徒歩2分の高層、低層棟、管理棟からなる一般個人所有マンション。古家具付き、未内装(入居前に借主から内装以外に家具、電化製品等の希望があり、契約内容に記載する)。賃料は1LDK、100㎡、10,000元(1元16円として16万円)。賃貸面積は専用部分と共用部分の合計(約7%が共用部分面積)。
- マンション入り口に管理員室、オートロックシステムがあるが、稼動しておらず、今は誰でも出入りできる。

大通り沿いは高層マンション、敷地内側は中高層マンション



## 7—韓国

### 1 | 住宅市場の動向

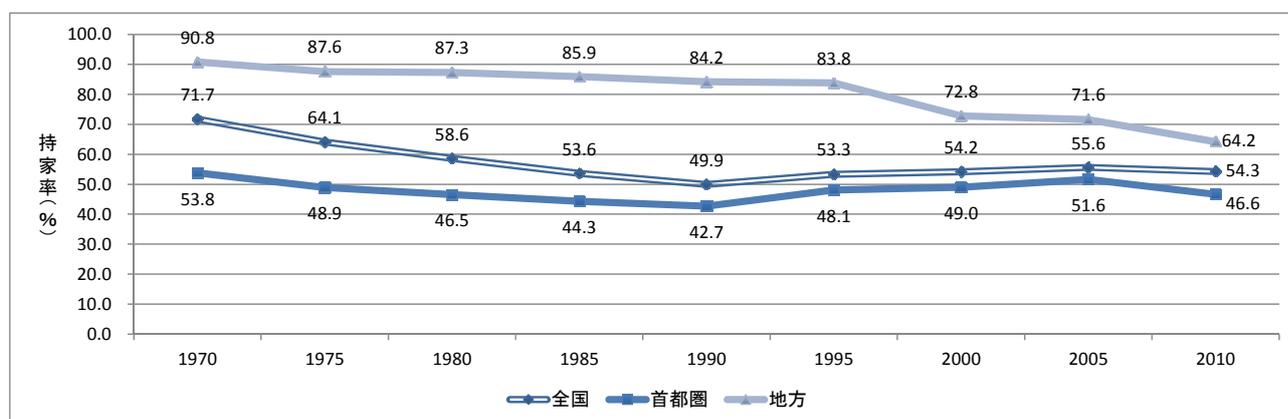
- 韓国の住宅ストックは 2010 年時点で 1,734 万戸であるのに対し、世帯数は 1,767 万戸と充足率は 101.9%程度である。住宅ストック量は 2000 年から 2005 年にかけて戸建とアパートを中心に 620 万戸も増えているが、住宅の絶対数は未だ十分とは言えない(図表 II 2-7-1)。
- 特に首都圏やソウル市は 2010 年においても住宅充足率は各々 99.0%と 97.0%と不足した状況にあり、常に供給はタイトである。このため、住宅価格は大きく変動することが多い。
- 全国の都市化が進み、首都であるソウル首都圏に集中する傾向がある。
- 2010 年時点の全国平均持家率は 54.3%、首都圏は 46.6%、地方は 64.2%である(図表 II 2-7-2)。

図表 II 2-7-1 韓国の住宅ストック等

	2000 年	2005 年	2010 年
人口(千人)	46,136	47,279	48,580
同上対前回調査からの伸び率(%)	-	2.5%	2.75%
世帯数(千世帯) ①	11,928	15,887	17,340
同上対前回調査からの伸び率(%)	-	11.0%	38.8%
住宅戸数(千戸) ②	11,472	15,622	17,672
同上対前回調査からの伸び率(%)	-	36.2%	13.1%
住宅充足率②/①	96.2%	98.3%	101.9%
首都圏住宅充足率	-	96.0%	99.0%
ソウル市住宅充足率	-	93.7%	97.0%
戸建て(千戸)、2010 年は世帯数(千世帯)	4,269	6,662	7,004
同上構成率(%)	37.2%	42.7%	39.6%
アパート(千戸)、2010 年世帯数(千世帯)	5,480	6,963	8,163
同上構成率(%)	47.8%	44.6%	46.2%
テラスハウス(千戸)、2010 年世帯数(千世帯)	1,322	1,788	1,885
同上構成率(%)	11.5%	11.4%	10.7%
その他(千戸)、2010 年世帯数(千世帯)	401	209	620
同上構成率(%)	3.5%	1.3%	3.5%
都市化率(%)	87.7%	89.1%	90.9%
世帯人員数(人)	3.87	2.98	2.80

(出所) 2000, 2005 & 2010 Population and Housing Census 及び Ministry of Land, Infrastructure and Transport により調整。

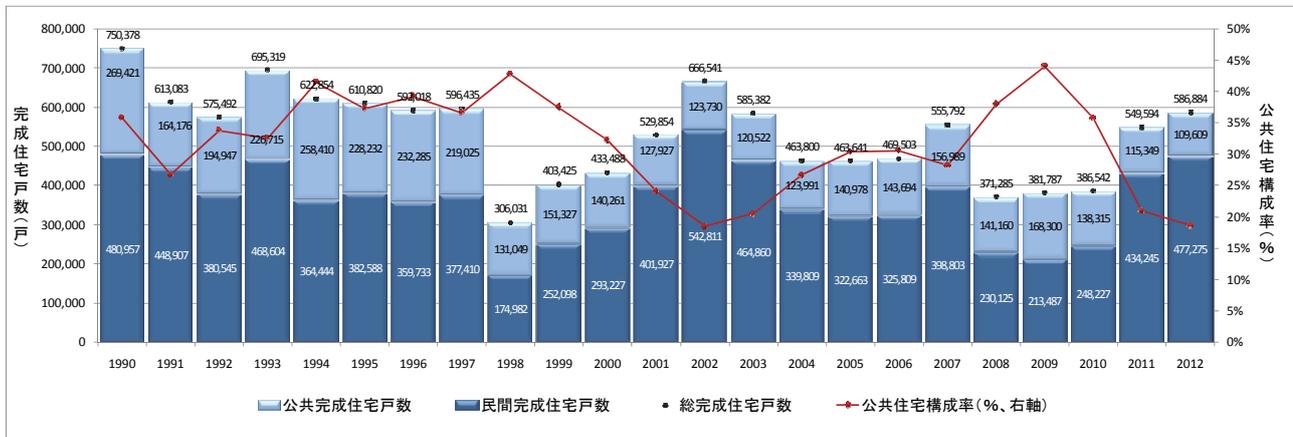
図表 II 2-7-2 持家率の推移



(出所) Ministry of Land, Infrastructure and Transport

- 完成住宅戸数は1990年から年間40～70万戸前後で推移している。米国金融危機の影響を受けて2008年から民間住宅建設は2007年の40万戸弱から2008年には23万戸、2009年には21.3万戸まで落ち込んだが、2011年から43.4万戸、2012年では47.7万戸と回復基調にある。2008年から完成住宅戸数に占める公共住宅の割合は急増していたが、2011年から景気回復により20%以下まで減少している(図表Ⅱ2-7-3)。

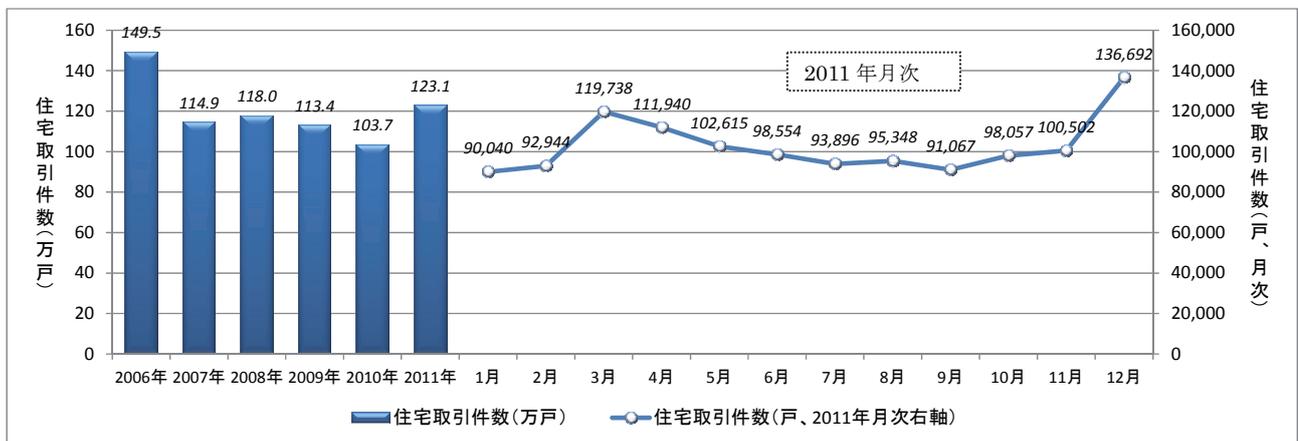
図表Ⅱ2-7-3 完成住宅戸数の推移



(出所) Ministry of Land, Infrastructure and Transport

- 新築と既存住宅を含む住宅取引総数は、2006年で149.5万戸、2007年で114.9万戸、2008年で113.4万戸に水準にあったが、2009年、2010年はやや縮小した。しかし、2011年には123.1万戸の水準まで回復している。2011年内の状況を月別にみると、3月以降は縮小気味だったが、9
- 月を底に12月にかけて住宅取引は急速に回復している(図表Ⅱ2-7-4)。

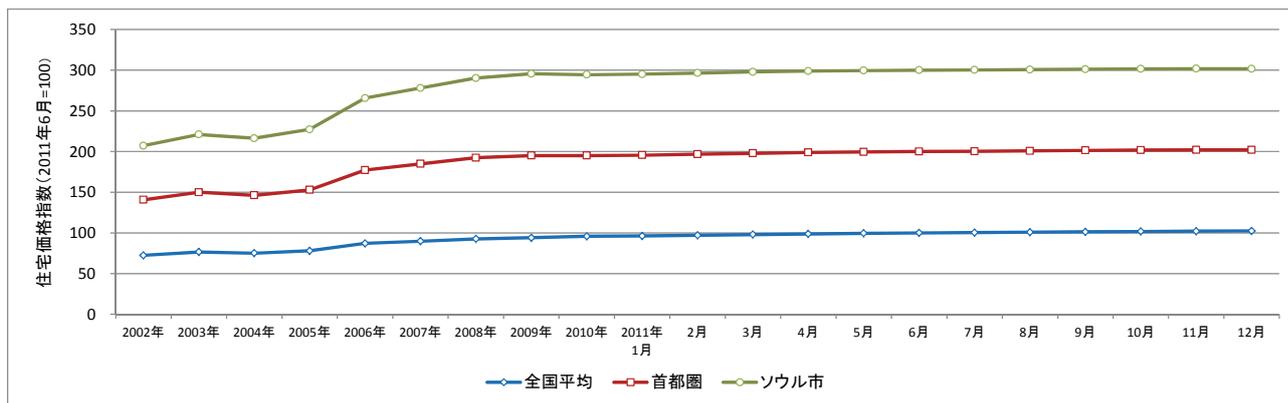
図表Ⅱ2-7-4 住宅取引戸数の推移



(出所) Ministry of Land, Infrastructure and Transport

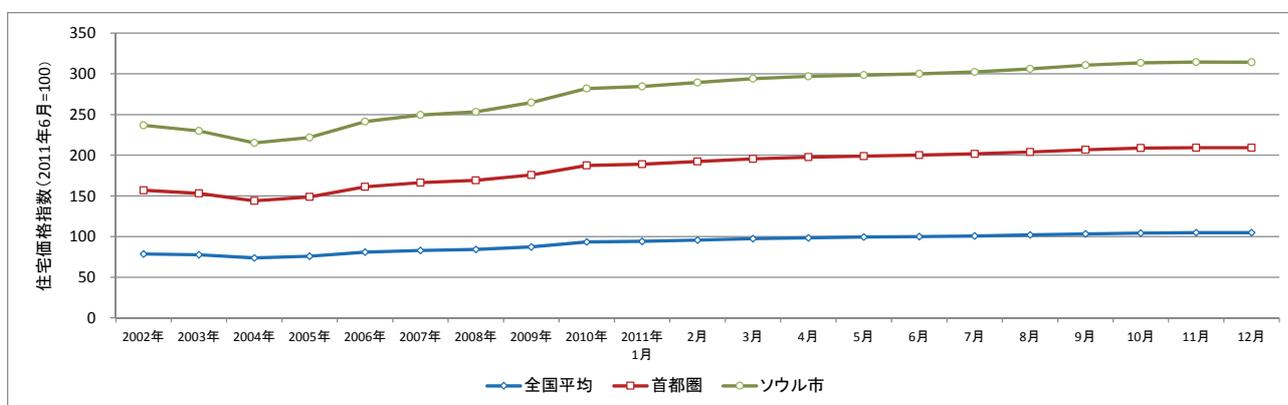
- 住宅価格指数の水準動向をみると、米国金融危機の影響を受けながらも、需給がタイトであるため、全国ベースの住宅価格は2004年以降2011年まで上昇を続け、2011年中頃から横ばい傾向となっている(図表Ⅱ2-7-5)。
- 家賃も2004年から2011年末まで上昇傾向にあり、特にソウル市の上昇が顕著である(図表Ⅱ2-7-6)。
- 既存住宅価格のイメージは、2011年4月のデータをみると、全国中位値で23,028万ウォン(1,842万円相当)、ソウルでは43,824万ウォン(3,506万円相当)となっている。共同建てでは、ソウルの場合49,793万ウォン(3,983万円相当)、戸建てでは54,937万ウォン(4,395万円相当)となっている(図表Ⅱ2-7-7)。

図表Ⅱ2-7-6 住宅価格指数(2011年6月=100)の推移



(出所) Ministry of Land, Infrastructure and Transport

図表Ⅱ2-7-7 家賃指数(2011年6月=100)の推移



(出所) Ministry of Land, Infrastructure and Transport

図表Ⅱ2-7-5 最近の既存住宅価格(中位値、万ウォン)

	全国				ソウル			
	종합 平均	아파트 공동建て	단독 戸建て	연립 타운 하우스	종합 平均	아파트 공동建て	단독 戸建て	연립 타운 하우스
2011年1月	22,539	23,423	24,704	13,616	43,599	49,741	54,149	21,580
2月	22,676	23,618	24,742	13,642	43,760	49,977	54,267	21,608
3月	22,820	23,777	24,898	13,690	43,750	49,865	54,442	21,677
4月	23,028	23,976	25,197	13,811	43,824	49,793	54,937	21,732

(資料) Kookmin Bank (KB)

## 2 | 不動産に対する考え方

### (1) 不動産投資と国民性

- 一般市民の感覚からすると、首都であるソウルに持家を所有することは、価格面と供給面から非常に難しい状況にあり、一般にある程度の所得がある世帯でも、持家を取得のための努力をはじめてから、最低でも10年はかかると言われる。
- 住宅需給がタイトで背後にインフレ気味の経済環境があったことから、韓国では持家や賃貸の他に、賃貸契約時にまとまった保証金を払うことで、月々の家賃を支払う必要がないチョンセ(傳賃、專賃とも書く)という住宅利用方式・慣行がある。最初に家主とテナントとの間で居住期間を決めておき、この期間に保証金を利子なしで家主に預けることによって、家主は家賃見合いの利子収入を得る契約となる。契約期間終了時には両者で再度合意の上、居住期間を延ばすか、退去する場合には保証金がテナントに返金される。
- 利子率が高い経済環境ではチョンセは家主とテナント双方にメリットのある住宅利用方式であるが、金融危機後の金融緩和状況で利子率が低下すると、チョンセは家主にはメリットのない方式となる。このため、これに家賃を付加するウォルセ(月賃)という契約方式も出ている。保証金が多ければ、月の家賃額も減少することとなる。家賃全額を年払いするサグルセ(朔月賃)という契約方式もある。
- 需給がタイトで住宅価格は大きく変動する傾向にあり、自ずと投機的な取引機会も多いが、税制や融資面で投機的取引は常に抑制される傾向にあるため、短期的な取引を狙う投資家にとっては難しい市場と判断される。不動産所有者にとっては、賃貸以外にもチョンセやウォルセなど、広めの不動産運用の選択肢がある。

### (2) 土地所有関連制度

- 韓国の近代的な土地関係法は、日本の植民地時代における日本民法の適用と不動産登記令の制定に基づいている。1945年8月15日における韓国独立後もこれらの法令は継続して適用されてきたが、60年代から独自の土地法制を制定することとなり、70年代の経済発展とともに、多数の法律が制定され、80年代にはこれらの法律の整備が進められた経緯がある。
- 韓国の土地制度の特徴は、1980年代末の土地公概念法の制定にある。憲法第23条第1項は、すべての国民の財産権は保障されると規定されており、財産権の内容及び限界は法律で定めることとしている。実際に韓国では不動産の所有者は使用・収益・処分の権利があると規定している。しかし、憲法第23条第3項では公共の必要による財産権の収用・使用・制限を許容し、第37条第3項では国家安全保障、秩序維持、公共の福祉のために必要な場合に限り、国民の権利を法律で制限できることを定めている。したがって、土地の所有権は法律によって制限される場合がある。ただし、法律により土地所有権が制限されていても、私有財産制度の本質的内容を侵害することはできない。
- 土地公概念は、1978年に政府が「土地公概念を確立し、土地投機を抑制して、土地利用度を高めるための包括的・根本的な対策を講じる」としたことに発する。いわば土地投機への対抗策として、公概念が生まれたが、その後は土地の公共性・社会性の強化という観点から考え方が定着し、韓国の土地政策が発展することとなる。宅地面積が絶対的に足りない韓国の国土条件から、宅地所有の上限が設けられ、法人は原則として宅地を所有することができない。世帯は6大都市で200坪、その他の都市で300坪、町村で400坪を所有の上限としている。上限面積を超過した場合は超過所有負担金が賦課される。また、開発利益の還元策や開発事業による周辺地価上昇による利得に対する土地超過利得税法の制定などが行われている。
- 韓国憲法第119条は、自由市場経済秩序を基本としつつ、均衡ある国民経済の成長及び安全並びに適正な所得の分配を維持して、市場支配の乱用を防止するために国家が市場に介入し、規制及び調整を行

うことを許容している。このため投機的取引に対しては、強い公法的規制が行われる場合がある。このように韓国における不動産投資にあたり、過剰な利得を期待する場合において、制度的な抑制を受ける場合があり、留意を要する。

- 民法では土地及びその定着物を不動産と規定している(第99条第1項)。韓国では土地のみならず、土地の定着物も独立した不動産として扱っている。定着物とは土地と一体であり、簡単には撤去できないものであるが、取引や登記など、その処理にあたっては、別個の独立した不動産として扱われる。この点は日本の考え方と同様である。付加価値税法上も、EU 諸国と異なり、新築住宅の土地建物に一体課税されるのではなく、建物だけに課税される。

### 3 | 住宅投資市場の現状

- ソウルには比較的大きな地震は少ないことから、建築物の地下構造も比較的簡易で済むため、他国に比べて建設コストは割安である。
- 全般的に潜在需要は旺盛であるが、従来、都市部における土地利用計画の規制や銀行による慎重な融資体制から、住宅供給量が伸びずに価格が上昇してしまうことが課題であった。住宅供給量を増やすため、近年、オフィスの住宅転用要件(=オフィス텔へのコンバージョン)が緩和された。この効果により住宅供給量は増加したが、近時の供給過剰の状況にかんがみ、その役割は終えつつあるとみられている。
- こうした規制緩和は、本来、ファミリー型の多世帯住宅の供給増を目指していたが、開発事業者側の利益重視の事業展開の結果、ソウル市内では、供給戸数がより多く確保できるワンルーム住宅(マンション)の方が増え、都市型生活住宅としての人気が高まった経緯がある。都市部では入手しやすい廉価なワンルームマンションが重宝され、カンナム(江南)地域は特に需要の高いエリアであった。地方部における住宅需要は、家族居住を対象とした多世帯住宅(間取りの多い住宅)が中心である。
- マンション等の改築(リモデリング)に関しては、階数の追加(容積増)、専有面積の増加(共用部分の用途変更)を容認し、開発メリットの創出に努め(宅供給量の増大の実効性を担保し)ている点が注目される。
- その他の供給面の課題として、アパート(日本で言うマンション)の建替えがある。居住者の8割の同意が必要とされるため、建替えは実際には難しい。開発メリットがないと居住者の同意を得がたいので、共用部スペースを専用部スペースに変更することなどを許容している。例えば、ベランダ部をガラスで覆い、専用スペース化したり、階段部分を変更したりするなどの対応がよく見受けられる。
- 韓国における不動産賃貸借契約で日本の契約と異なる点として、日本植民地時代に民法が導入されたが、借地借家法は導入されなかったため、更新のある借地・借家制度は存在しないという点が特徴としてあげられる。借地はほとんど行われていない。建物賃貸借については韓国で古くから存在してきた傳貫(チョンセ)という更新のない制度がある。これは定期借家契約であり、欧米のように例えば、住宅賃貸借契約において賃借人が契約解除した場合、後任の賃借人を確保するまでの間は、従前の賃借人が債務負担を継続する仕組みである。
- 店舗の賃貸契約については、内装インテリア等の評価も含めた権利金の授受が従前の賃借人と新規賃借人との間でなされるのが通例であり、その額もかなり高額となっている。賃借人が賃貸人に権利金を支払う慣行はない。
- 現状をみると、韓国における都市型生活住宅(いわゆるワンルーム住宅)はやや供給過剰気味で、約20万戸程度がオーバーフロー(需給が緩和し、流通余剰)とも言われる。場所にもよるが、住宅ニーズはやや縮小気味で、分譲物件も内容の良いものを中心に売り込みが行われている。
- 不動産の取得に関しては、購入される方の取得目的や車の保有台数などの確認が重要となる。居住用の場合と業務用の場合で税率等も異なるため、購入者の申請内容によって、その後の対応が大きく変わるためである。

- 今回の現地調査では特に物件視察は行わなかったが、2012年の秋口にソウル市内物件の調査を行っており、その概要を報告しておく(ニッセイ基礎研究所にて視察)。

### 【ソウル市内の住宅物件視察】

- ソウル市の住宅投資物件の状況を、江南エリア・龍山エリアにて実査した。賃貸物件ではなく、売買物件のみを調査である。今回ソウルでは物件視察は実施できなかったため、ニッセイ基礎研究所による2012年調査による物件内容を掲載している。
- 広さ及び間取りとしては、標準的物件:3LDKの専有面積 85 m<sup>2</sup>(韓国の国民住宅規模、一番多いタイプ)を探すものとし、参考までに高級住宅:4LDK以上で専有面積 109 m<sup>2</sup>以上の物件も探した。江南エリア・龍山エリアの住宅地域はマンションの場合、他のエリアの価格より平均約 1.5~2 倍以上高いと言われている。
- まず、住宅物件の呼び方が以下のように日本の感覚とは異なるので注意を要する。
  - \*用語の整理=>韓国語の場合
    1. 戸建て=>単独住宅
    2. アパート=>ビラ(4階建て、エレベーターなし)
    3. コンドミニアム=>アパート
- 実査した物件は次の通りである。この中では物件 No.6 が唯一日本円にして 4,000 万円台と一般需要にも対応しているが、その他はすべて投資用物件である。ソウル市で 85 m<sup>2</sup>程度のビラを探すのは難しい。

#### ▶物件リスト:アパート(コンドミニアム)

(単位:m<sup>2</sup>、万ウォン)

No.	種類	専有面積	間取り	階建て/階	売買金額	建築年	地下鉄
1	アパート (コンドミニアム)	85 m <sup>2</sup>	3LDK (浴室2個)	20/14	113,000	2006年	2号線ソルン駅 徒歩で7分
<ul style="list-style-type: none"> <li>・マンション名:ゲナリレミアン(標準Type)</li> <li>・住所:ソウル市江南区駅三洞754</li> <li>・建設会社:三星物産</li> <li>・総世帯数:438世帯(7棟)、地下3階/地上22階</li> </ul>							
2	アパート (コンドミニアム)	134 m <sup>2</sup>	4LDK (浴室2個)	22/	230,000	2006年	ブンガン線ハティ駅 徒歩で7分
<ul style="list-style-type: none"> <li>・マンション名:道谷レックス(高級Type)</li> <li>・住所:ソウル市江南区道谷洞527</li> <li>・建設会社:現代建設・GS建設</li> <li>・総世帯数:4,366世帯(34棟)、地下2階/地上23階</li> </ul>							

#### ▶物件リスト:単独住宅(一戸建て)&ビラ(アパート)

(単位:m<sup>2</sup>、万ウォン)

No.	種類	専有面積	間取り	階建て/階	売買金額	建築年	地下鉄
4	単独住宅 (一戸建て)	247 m <sup>2</sup>	7LDK (浴室3個)	3/1・2・3	350,000	1998年	1号線ハンナム駅 徒歩で15分
<ul style="list-style-type: none"> <li>・タウンハウス形(高級Type)、庭付き</li> <li>・住所:ソウル市龍山区漢南洞</li> <li>・総世帯数:8世帯(8棟)、地下1階/地上3階</li> </ul>							
5	ビラ (アパート)	148 m <sup>2</sup>	3LDK (浴室2個)	4/1	160,000	2007年	1号線ハンナム駅 徒歩で15分
<ul style="list-style-type: none"> <li>・高級Type、庭付き</li> <li>・住所:ソウル市龍山区漢南洞</li> <li>・総世帯数:4世帯(1棟)、地下1階/地上4階</li> </ul>							
6	ビラ (アパート)	85 m <sup>2</sup>	3LDK (浴室2個)	4/3	50,000	2010年	1号線ハンナム駅 徒歩で15分
<ul style="list-style-type: none"> <li>・標準Type</li> <li>・住所:ソウル市龍山区漢南洞</li> <li>・総世帯数:8世帯(1棟)、地下1階/地上4階</li> </ul>							

▶外観&間取り:アパート(コンドミニアム)

①ゲナリミアン



②道谷レックス(4LDK)



③龍山区漢南洞タウンハウス(7LDK)



④龍山区漢南洞ビル(3LDK)



⑤龍山区漢南洞標準タイプピラ(3LDK)



▶位置: アパート(コンドミニアム)



▶位置: 単独住宅(一戸建て)&ビラ(アパート)



## 03 各国の不動産関連制度

- ここでは各国の不動産関連制度について、全般的な状況に加え、特に不動産取引においては注意を要する流通税（移転税・取引税・付加価値税・登記・登録税や手数料など）を中心に整理する。

### 1—アメリカ

#### 1 | 不動産関連政策の主体と施策

- アメリカの連邦による住宅政策は、1929年の大恐慌とニューディール政策を契機として、30年代の緊急対策から始まったという見方ができる<sup>(1)</sup>。住宅ローン破綻や抵当権処分、競売物件の大量発生に対処するため、1934年に全国住宅法が制定され、新たな政府機関の設立などによって、住宅抵当に基づく住宅金融制度が整備された。非衛生的な住宅状況や住宅の深刻な不足に対処するために1937年には住宅法が制定され、ここに公共住宅の供給が制度化された。戦後の住宅政策の多くは、これらの法律を順次改正することによって講じられており、この頃の住宅法や住宅政策が、戦後を通じた現在のアメリカにおける住宅政策の基盤となっている。
- 時代を大きく分けると、大恐慌から60年代までは、社会に広がる経済危機や貧困を解消するために、政府介入を強化する政策が行われているが、70年代以降は、逆に住宅市場への政府の直接介入をできるだけ回避する方向で改革が行なわれており、現在のアメリカの住宅政策の基本的な立脚点となっている。これは民間市場への介入を回避するだけではなく、むしろ、政策的に最も投資効率の高い施策のあり方を追求した結果と言えよう<sup>(2)</sup>。
- こうした点から、アメリカにおける住宅を中心とする不動産関連施策は、2008年のリーマンショックをもたらした住宅バブルの崩壊までは、少なくとも民間住宅市場に直接影響を及ぼすものは税制と金融市場整備以外はなく、基本的には市場メカニズムに委ねることを規範としてきたものと考えられる。
- アメリカにおける住宅市場にかかる政策体系を概観すると、図表Ⅱ3-1-1に示したように、住宅取得・確保の推進、コミュニティ開発支援、住宅差別の解消という目標から成っており、この政策の中心にるのが、住宅・都市開発省 (Department of Housing and Urban Development: HUD) である。ただし、連邦制度をとるアメリカの住宅政策は、HUDと連携しながらも、基本的には州政府・地方自治体単位で実施なり行使されている。
- また、住宅や不動産にかかる税制については、連邦所得税にかかる住宅ローンの利子所得控除制度や低所得者用住宅税額控除制度 (LIHTC)、キャピタルゲイン課税などは連邦歳入庁 (Internal

(1) 平山洋介(1999)「アメリカの住宅政策」『欧米の住宅政策イギリス・ドイツ・フランス・アメリカ』ミネルヴァ書房より。

(2) 岡田徹太郎(2004)「アメリカ型福祉国家とコミュニティ～住宅政策にみる市場と社会の論理～」香川大学 THE INSTITUTE OF ECONOMIC RESEARCH、Working Paper SeriesNo.87等を参照。

Revenue Service: IRS) が直接管轄しており HUD の管轄外である他、住宅等の不動産投資にかかる不動産移転税（流通税）や財産税（固定資産税）などは州税・地方自治体の管轄であり、各州や地方自治体によって制度は異なる。したがって、不動産投資を行う場合は、取得と保有の段階では、物件の立地等において、各州や地方自治体における個別の税制等を考慮する必要がある。

図表 II 3-1-1 アメリカにおける住宅政策の概観

	住宅取得・確保の促進		コミュニティ 開発支援	住宅差別の解消 (公正住宅法)
	持家	借家		
補助	・HOME Investment Partnership ・頭金補助	・家賃補助バウチャー ・HOME Investment Partnership ・公営住宅 ・高齢・身障者向け住宅	・コミュニティ開発統合補助金 (CDBG)	・公正住宅支援プログラム (FHAP) ・公正住宅イニシアチブプログラム (FHIP) ・住宅政策の公正確保
税制	・利子所得控除 ・固定資産税所得控除 ・一次取得者税額控除 ・主住居譲渡益課税免税	・低所得者用住宅税額控除 (LIHTC) ・減価償却制度	・TIF ・エンパワーメントゾーン ・コミュニティ再生	・コミュニティにおける人種のミックス ・各種プログラム実施における差別の防止
金融	・証券化支援 ・融資保険、融資保証 ・リバースモーゲージ	・免税債 ・融資(共同建て、ノンリコースローン) ・融資保険(共同建て)	・免税債 ・融資保険	・住宅金融の公正確保 ・略奪的貸付けの排除
規制 情報開示 等	・貸付真実法 (TILA) ・不動産決済手続法 (RESPA)	・ミックスインカム等 (セットアサイドルール)	・ミックスインカム等 (セットアサイドルール)	・公正住宅法 (FHA)

(資料) 公益財団法人日本住宅総合センター調査研究レポート No.09305 「欧米主要国における家賃補助制度および公共住宅制度等に関する調査研究」平成 24 年 12 月より。

## 2 | 不動産金融関連制度

- 国民による持家取得の推進に向けて、アメリカでは、政府が住宅融資債権に一定の保証行為等を行うことによって、長期固定で市場より低い利率による住宅融資を実現する方策が導入されてきた。連邦議会は、連邦抵当金庫<sup>(3)</sup> (Federal National Mortgage Association: FNMA=Fannie Mae ファニーメイ) や連邦住宅貸付抵当公社<sup>(4)</sup> (Federal Home Loan Mortgage Corporation: FHLMC=Freddie Mac フレディマック)、政府抵当金庫<sup>(5)</sup> (Government National Mortgage Association: GNMA=Ginnie Mae ジニーメイ) などを創設し、住宅融資債権を民間金融機関から買い取るか保証し、それらの債権を証券化して機関投資家に売却し融資の原資に当てる仕組みを構築し、長期にわたって民間投資市場を最大限に活用する制度金融が構築されてきた経緯がある。
- 住宅バブルの崩壊以降、サブプライムローン等の与信供与にあたっての反省から、消費者に対する住宅融資を供与する際の基準の見直し (情報開示ルールの見直しと身の丈にあった融資基準への抜本的な変更) やファニーメイやフレディマックなどの政府系金融機関 (Government Sponsored Enterprises: GSE) のあり方を見直しが行われつつあるが、国民に対する持家政策の方向性に変化はなく、財政改革の中でも堅持されている。
- ジニーメイは政府機関であり、連邦各州において住宅融資資金が十分に配分されるように調整する役割を果たしている他、HUD の一部である連邦住宅局<sup>(6)</sup> (Federal Housing Administration: FHA) や退役軍人省 (Department of Veterans Affairs: VA) などによる保証付き住宅モーゲージをプールしたパス・スルー型の住宅抵当融資債 (Mortgage Backed Securities: MBS) を再保

(3) Federal Housing Administration(FHA)の一部として 1938 年に創設され、1968 年にはジニーメイを分離する形で民営化されている。

(4) 1970 年に創設。ファニーメイと同様に民間企業形態をとる上場企業である。

(5) Housing and Urban Development Act of 1968 によりファニーメイから分離し HUD の外局となる。

(6) 1934 年に創設され、1968 年に HUD の一部となる。

証している。

- 不動産投資という観点からすると、FHA が共同建住宅プログラム (Multifamily Program) に基づき、中位所得世帯や高齢者、障害者向けの民間賃貸住宅やコーポラティブ住宅の建設や改修事業に対して長期固定融資を前提とした融資保証を行ってきた経緯があるが<sup>(7)</sup>、2013 年度から従来の融資保証対象事業は絞られ、低所得者用住宅税額控除制度 (LIHTC) 制度の適用が認められた事業やその他の事業で議会が認めた支援制度が適用される事業にしか適用されなくなった。しかし、LIHTC 事業は 1995 年から 2009 年までの 15 年間に年平均で 10.2 万戸も建設された経緯があり、政策目的を達成する他、事業を経営まで含めて一貫して請け負う民間ディベロッパーや当該事業の多くを出資の形態で支出する機関投資家にとっては重要な収益機会となっている。
- 一般の民間賃貸住宅に対する融資保証の制度枠は狭められているが、高齢者賃貸住宅や介護・医療付き (アシステッド・リビング) 等賃貸住宅の建設や取得・改修事業に対する融資保証制度は、別のプログラム<sup>(8)</sup>で継続されている。
- 一方、不動産投資を行うにあたって民間金融市場から融資を受ける際に、融資分の債務負担を回避し、自己資本利回りを高めるために、ノン・リコース融資を受けるのがアメリカでは一般的に行われてきた。特に事業用不動産への投資にあたっては、ノン・リコースローンが当たり前のようには供与されてきた。しかし、住宅バブルの崩壊後は、金融機関の体力低下と審査体制の引き締めを背景に、ノン・リコースローンの適用は、オフィスや店舗、産業施設、賃貸住宅などへの投資や開発融資にあたっては厳しく制限されたために、証券化事業を含め、不動産投資が全般的に縮小した経緯がある。それ以前に不動産に対する融資自体が激しく抑制されたことは、我が国におけるバブル崩壊後と同様である。
- ただし、最近では、不動産市場の改善と価格が底値に達したという見込みから、徐々にこうした開発事業や不動産投資事業に際しても門戸が開かれつつある。商業用不動産抵当融資証券 (CMBS) の発行も徐々に始まりつつある。しかし、動きだした事業はいずれも採算性や市場性に問題がなく、事業者の与信も十分 (一部は裏保証付き融資が前提とも言われる) にあることが前提である。したがって、かつてノン・リコース融資が一般的であったカリフォルニア州などの事業においても、中小の不動産投資家 (特に海外の借り手) が、不動産融資や開発融資を得ること自体が難しくなっており、かつ事実上のノン・リコース条件とするためには、高度な与信条件と事業の採算性・市場性が必要となっている。
- 現地の仲介業者や銀行等へのインタビューを総合すると、日本からの中小投資家が、賃貸住宅投資などを行うにあたって現地金融機関から融資を得ることは非常に難しいというのが実情であり、現状では現金による投資が主体となっている。

### 3 | 不動産税制

- 不動産移転税等： 不動産取引に際しては、不動産移転税 (Property Transfer Tax 等) が課せられる。ニューヨーク州などでは、抵当権登録税 (Mortgage Recording Tax) が課せられる場合がある。州・地方自治体によって異なるが、不動産移転税の場合、一般住宅の場合は取引価格の 1~2% の負担である。アメリカでは不動産移転税は、慣行や制度上、売り手が負担する 경우가多

(7) 一般民間賃貸住宅用の融資は Section 207 プログラムで実施されてきたが、基本的にこの融資制度は凍結されており、代わりに Section 221(d)(3)と(4)が継続されている。ただし、後者についても本文記載のように、LIHTC 事業等に利用は制限されている。

(8) 高齢者賃貸住宅は Section 231、アシステッド・リビングは Multifamily 部門ではなく、FHA 内部の Office of Healthcare Programs の Section 232 プログラムとなっている。

いが、制度上は買い手との連帯責任となることや、契約により買い手が負担する場合もある。

- その他、不動産物件が所在する各郡において、権原移転や抵当権設定のための登録手続きを行うがあるが、その際には税ではなく件数あたりの手続き費用の支払いが必要となる。ニューヨーク市の場合でも、一般的な住宅であれば、1件あたり100~200ドル程度の費用負担でよい。アメリカにおいては、全国各地の登録事務所で権原移転や抵当権設定などの登録はできるが、公信力がなく、第三者対抗要件を満たしていないため、このために後述するような民間による権原保険制度（Title Insurance）が発展した経緯がある。
- 物件取得後においては州または地方自治体において、我が国の固定資産税と同様な財産税（Property Tax）が課せられる。課税にあたっては、高齢者や障害者居住などの場合等において、州または地方自治体において特例措置が存在するが、非住宅不動産との税率の違い以外、一般的な住宅への特例は見当たらない。ただし、申告において、概算控除制度ではなく、実額控除制度を用いる場合、連邦所得から財産税額（地方税）は控除できる。
- アメリカには我が国の消費税やEU諸国のような付加価値税はなく、住宅建設や新築住宅の取得にあたって負担を考慮する必要はない。ただし、ハワイ州の建設工事には消費税が課せられ、事業者はホノルルの場合、4.5%の税額を負担している。
- キャピタルゲイン課税制度は法人・個人所得税の双方に存在し、連邦税との調整はあるが州でも課税される。連邦所得税の場合、1年以上保有した物件を売却した場合の税率は譲渡益に対して20%であるが、買換特例（1031 Exchange）を使えばキャピタルゲイン課税は先送り可能である。物件を1年以上保有し売却後、その物件と同等かそれ以上の価値の物件を45日以内に指定し、180日以内に購入を完了すればよい（物件は複数でもよい）。主たる住宅の住み替えに際しては1997年納税者負担軽減法以来、連邦所得税において、単独申告の場合は25万ドル、夫婦共同申告の場合は50万ドルまでを譲渡益から控除することができる。
- 不動産を取得する際に要した借入利子は、事業用であれば一般に所得から控除可能であるし、持家取得において実額控除制度を用いた場合は、住宅ローン利子所得控除制度（Mortgage Interest Deduction: MID）を活用し、毎年金利負担を軽減できる。住宅を取得した際の債務の上限は単独申告の場合は50万ドル、夫婦共同申告の場合は100万ドルである。また、別荘等を購入した場合も、年間14日間以上もしくは賃貸していた期間の10%以上のどちらか長い期間を延べで住居として利用すれば、制度適用が可能である。
- 不動産の種類や構造によって減価償却制度の条件は異なるが、一般賃貸住宅の場合に適用される償却用耐用年数は27.5年（定額法）である。低所得者用住宅や都市再生事業のための住宅・施設に対しては短期で償却できる支援制度がある。
- 以下、キャピタルゲイン課税や遺産税は状況に応じて複雑な取扱いとなるので省略し、不動産投資の初期段階において必要な、不動産移転税と財産税について概説する（ニューヨーク州・市、ワシントンDC、カリフォルニア州・ロサンゼルス郡、ネバダ州・クラーク郡・ラスベガス市、ハワイ州・ホノルル市）。各税制は特に記載ない限り、2012年末時点のものである。

## (1) ニューヨーク州・市の場合

### ① 不動産移転税・抵当権登記税等

#### ○ 不動産移転税（Real Property Transfer Tax）

- ニューヨーク州： すべての不動産の取引にあたっては、当該物件の課税標準500ドル当たり及び端数に対し2ドル、つまり、譲渡額の約0.4%が課税される。ただし、住宅1戸当たりにつき、

売買価格が 100 万ドル以上の場合は、マンションタックス（高級邸宅税）と呼ばれる付加税 1% が追加されるため、合計でほぼ 1.4%の負担となる。マンションタックスは住宅取引だけに適用され、事業用・商業用不動産などには適用されない。

- ニューヨーク市： 住宅に対する税率は課税標準 50 万ドル以下が 1%、50 万ドル超は 1.425%である。住宅の定義は 1 棟に 3 戸までの住宅、コンドミニアムの 1 戸、コーポラティブ住宅の 1 戸、それらの経済的持分などであり、それ以外の不動産は住居であっても、事業用不動産として課税される。事業用不動産の場合、50 万ドル以下は 1.425%、50 万ドル超は 2.625%がかかる。
- 課税標準： 州・市のいずれの場合も取引価格（市場価格）となる。

#### ○ 抵当権登録税 (Mortgage Recording Tax)

- ニューヨーク市と郡（カウンティ）以外： 課税標準 100 ドル及び端数に対し、ローカルタックス+基本税+特別追加税+追加税の合計で、立地に応じて 1 ドル、1.25 ドル、1.30 ドル、1.80 ドルのいずれかを乗じた税額が課せられる。
- ニューヨーク市とニューヨーク郡、ブロンクス郡、キングス郡、クイーンズ郡、リッチモンド郡の場合： 課税標準 100 ドルと端数に対し、ニューヨーク市税+基本税+特別追加税+追加税の合計を乗じた税額が課せられる。
  - ◇ 50 万ドル未満のすべての抵当権設定： 2.05 ドル
  - ◇ 50 万ドルを超えた 1 棟に 3 戸までの住宅、コンドミニアムの 1 戸、コーポラティブ住宅の 1 戸に関する抵当権設定： 2.175 ドル
  - ◇ その他の抵当権設定で 50 万ドル以上： 2.80 ドル
- 課税標準： 州・市のいずれの場合も抵当権設定対象元本債務額となる。
- その他、権原移転や抵当権登録のために、郡の登録事務所で登録手数料を支払う。

#### ② 財産税

- ニューヨーク州は 1929 年以来直接課税しておらず、州内の各地方自治体が支出予算に応じて税率を決定している。
- 納税義務者は原則として課税対象資産の所有者、法人及び個人であるが、賃貸借契約、リースホールド契約によっては、テナントが支払い義務を負担する場合もある。

図表 II 3-1-2 ニューヨーク市の課税等級、課税額、目標課税標準と対象不動産の内容

<p>課税等級 1 (Tax Class 1) 税額: \$18.569 per \$100 (2012/13 年度、以下同様) 目標課税標準: 6%</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 主たる居住用の住宅で、1 棟につき、1 戸から 3 戸までの世帯を有する物件</li> <li>・ 居住用のコンドミニウムで 3 戸もしくはそれ以下の戸数で課税等級 1 として前年度の評価で扱われた物件 (Class 1C)</li> <li>・ 居住用のコンドミニウムで 3 階建てもしくはそれ以下のもので、当初からコンドミニウムとして建設された物件 (Class 1A)</li> <li>・ 共同組合によって所有された土地における戸建て住宅 (Class 1D)</li> <li>・ 空地であるが、居住用途地区指定を受けたもの、もしくは整備された課税等級 1 の物件に隣接した物件 (マンハッタンと 110 番街南の空地を除く) (Class 1B)</li> </ul>
<p>課税等級 2 (Tax Class 2) 税額: \$113.181 per \$100 目標課税標準: 45%</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 課税等級 1 に分類されないその他の主たる居住用物件</li> <li>・ 共同組合住宅、賃貸物件、その他のすべての居住用コンドミニウム</li> <li>・ ホテル、モーテルあるいは類似した商業物件は除外           <ul style="list-style-type: none"> <li>Class 2A: 1 棟に 4~6 戸の居住用物件あり、共同組合住戸やコンドミニウムを含まない。</li> <li>Class 2B: 1 棟に 7~10 戸の居住用物件あり、共同組合住戸やコンドミニウムを含まない。</li> <li>Class 2C: Class 1 に該当しない、1 棟に 11 戸以下の共同組合住戸やコンドミニウム。</li> </ul> </li> </ul>
<p>課税等級 3 (Tax Class 3) 税額: \$12.477 per \$100 目標課税標準: 45%</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ ユーティリティ供給会社等公益事業者所有の不動産</li> <li>・ 土地と一定の建物を除く電話・電信機器等</li> </ul>
<p>課税等級 4 (Tax Class 4) 税額: \$10.288 per \$100 目標課税標準: 45%</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 課税等級 1、2 もしくは 3 に分類されないすべての店舗及び倉庫、ホテル、空地など</li> </ul> <p>(注) ひとつの Sub-class 4A: 鉄道会社所有の不動産一がある。</p>

(資料) The City of New York, the Department of Finance

- 税額・税率は図表Ⅱ3-1-2の通りである。1世帯だけの住宅の場合(課税等級1)、課税標準を15,000ドル、課税等級1の税額を100ドルあたり18.569(2012/13年度の等級1の税率)ドルとすると、年間の不動産税額と実効税率は以下のように計算できる。
  - ・  $\$15,000 \div \$100 = \$150$
  - ・  $\$150 \times 18.569 = \$2,785.35$  →年間の不動産税額
  - ・ 取引額：課税標準 $\$15,000 \div 6\%$ (目標水準) =  $\$187,500$ (逆算)
  - ・ この場合の実効税率： $\$2,785.35 \div \$187,500 = 1.486\%$

## (2)ワシントン DC の場合

### ①不動産移転税・抵当権登録税等

#### ○不動産移転税 (Real Property Transfer Tax)

- 居住用不動産の契約額が40万ドル以下の場合の税率は1.1%。
- その他の場合、40万ドル超の場合の税率は全額に対し1.45%。
- 課税標準は取引額もしくは査定による公正市場価格。

#### ○抵当権登録税 (Real Property Recordation Tax)

- 居住用不動産の抵当権設定契約額が40万ドル以下の場合の税率は1.1%。
- その他の場合、40万ドル超の場合の税率は全額に対し1.45%。
- 課税標準は設定契約額もしくは査定による公正市場価格。
- その他、権原移転や抵当権登録のために、郡の登録事務所で登録手数料を支払い手続きする。

### ②財産税

- DCには次の通り、4つの不動産課税クラスがある。
  - ・ Class 1：居住用不動産(占有され一時的な住宅ではないこと)
  - ・ Class 2：商業用不動産
  - ・ Class 3：空室・空家不動産
  - ・ Class 4：荒廃地区物件
- 税率・税額は次の通り。
  - ・ Class 1：課税標準100ドルにつき0.85ドル。持家の場合、最初の課税標準の67,500ドルは控除される。
  - ・ Class 2：課税標準の最初の300万ドルまでは100ドルにつき1.65ドル。300万ドル以上の物件もしくは300万ドルを超える課税標準部分については100ドルにつき1.85ドル。2010年から税率10%が上限。
  - ・ Class 3：課税標準100ドルにつき5ドル
  - ・ Class 4：課税標準100ドルにつき10ドル
- 課税標準は取引価格または公正市場価格である。

## (3)カリフォルニア州・ロサンゼルス郡の場合

### ①不動産移転税・抵当権登記税等

#### ○不動産移転税 (Documentary Transfer Tax)

- 取引のための契約額において、1,000ドルにつき1.1ドル(郡分)及び同じく1,000ドルにつき4.50ドルとなり、合計で1,000ドルにつき5.60ドルの税額となる。居住用と非居住用とに税額の違いはなく一律である。その他、郡登録所に対する手続き費用がかかる。慣行として売り手負

担が原則だが、交渉により買い手が負担することもできる。

#### ○抵当権等登録費用 (Documentary Fee)

- その他、権原移転や抵当権登録のために、郡の登録事務所で登録手数料を支払い手続きする。

#### ②財産税

- カリフォルニア州の財産税は、住民投票により上限が定められており、現状では課税標準の上昇は年間 2%までで、一般税率は課税標準 100 ドルにつき 1 ドルまでと定められている。ただし、特別税や住民が認める特別な分野における支出に際して必要な公債費用を加算できる。
- このため税率はロサンゼルス郡の地区別に微妙に異なり、税区分上、ロサンゼルス市の場合 (課税地区 a/c No.188.01) は 1.265550、パサデナ市 (a/c No.228.01) は 1.138089、トレンス市 (a/c No.272.01) 1.096620 となっている。
- 課税標準は郡査定官が査定した額となるが、取引があった場合は前年度の取引価格となる。
- 高齢者等に対する優遇措置がある。

#### (4)ネバダ州・クラーク郡・ラスベガス市の場合

##### ①不動産移転税・抵当権登録税等

#### ○不動産移転税 (Real Property Transfer Tax)

- クラーク郡の場合、不動産移転税の税率は課税標準 500 ドルにつき 2.55 ドルである。課税標準は取引額または公正市場価格である。慣行による不動産移転税は売り手が支払うが、制度上は連帯責任となっている。

#### ○抵当権登録費用 (Documentary Fee)

- その他、権原移転や抵当権登録のために、郡の登録事務所で登録手数料を支払い手続きする。
- 額の手続き費用を支払うことにより登録ができる。

#### ②財産税

- クラーク郡、ラスベガス市の場合、財産税の税額は課税標準 100 ドルにつき 3.2782 ドルである。特段、居住用、非居住用の違いはないが、都心部は税額が高めに設定されているし、不動産以外のビジネス用品などには別途財産税が課税される。
- 課税評価額は、土地価格の場合は近傍市場価格、建物は再建築法による査定価格となっており、毎年更新される。課税標準を計算するには課税評価額に 35%の賦課率を乗じて計算する。したがって、評価額が 50 万ドルの物件を所有する場合、課税標準は 17.5 万ドル、税額は年間 5,735 ドルとなる。実効税率は 1.147%となる。

#### ③その他

- ネバダ州には法人所得を対象とする税、個人所得税、遺産税はない (従業員数による Business Privilege Tax はある)。ただし、グリーンカードを持たずに社会保障を支払っていない外国人に対しては、連邦所得税制上、30%の源泉徴収税を支払う必要があるため、不動産投資事業を行おうとする外国人投資家 (個人) は、予定利回りの不動産所得を得るために、財産税や管理費などの維持費用を差し引いたトリプル・ネットリース契約を結んだ方がよいとの指摘がある<sup>(9)</sup>。外国人に対する源泉徴収課税は内国歳入庁 (IRS) の Publication 519 U.S. Tax Guide for Alien に詳しい。

(9)ラスベガスにてパートナーシップによる不動産投資を行っている Sanwa Enterprise, Inc.社長の藤本章氏に対するインタビュー時の情報。

## (5) ハワイ州・ホノルル市の場合

### ① 不動産移転税・抵当権登録税等

#### ○ 不動産移転税 (Conveyance Tax Certificate)

- 不動産移転税の税率は図表Ⅱ3-1-3の通りである。一般的な住宅の場合は1%程度だが、高級コンドミニウムの場合、1,000万ドルを超すと12.5%もの課税を受けることとなる。
- ハワイの不動産移転税は制度上も売り手が負担するので、不動産購入時において買い手には負担する必要がない。ただし、買い手は売却時には売り手となり移転税を負担することとなる。税率は1,000万ドルの物件売却でも1.25%程度であり、全般的に低めと判断される。

図表Ⅱ3-1-3 ハワイ州不動産移転税税率表

移転額	コンドミニウム・戸建ての移転ではないか、買い手が財産税の持家税額控除を受けている場合	左記以外の場合
60万ドル未満	0.0015	0.0010
60万ドル超 100万ドル未満	0.0025	0.0020
100万ドル超 200万ドル未満	0.0040	0.0030
200万ドル超 400万ドル未満	0.0060	0.0050
400万ドル超 600万ドル未満	0.0085	0.0070
600万ドル超 1,000万ドル未満	0.0110	0.0090
1,000万ドル超	0.0125	0.0100

#### ○ 抵当権等登録費用 (Conveyance Fee)

- 不動産移転税とは別に、権原移転の登録や抵当権の設定のために、取引登録事務所 (Conveyance Bureau) にて登録費用を支払い、登録手続きを行う。

### ② 財産税

- ハワイ州ホノルル郡における財産税額・率は、一般住宅の場合は1,000ドルにつき3.50ドル、商業用不動産で12.40ドル、ホテル・リゾート物件で12.40ドルである。
- 課税標準は近傍市場価格による査定価額の100%である。一般住宅などについては低中位所得世帯の場合に8万ドルの財産税控除がある。高齢者に対しては12万ドルの控除となる。
- 査定価額＝市場価格とすると、コンドミニウムなどについては約1.24%の税額となる。

### ③ その他税

- 不動産投資家にとっては直接関係がないが、ハワイ州ホノルルの場合、建設業者は4.5%の消費税 (Excise Tax) を徴収して納税している。
- タイムシェアリングなどの場合、オーナーが負担している毎日のグロス維持管理費に対し、50%の短期滞在宿泊税が課税される (もしくは賃貸賃価額の7.25%で定義上グロス維持管理費の50%と同じとみなされる)。年間7日間のタイムシェアリングを行っており、年間の維持管理費が700ドルだとすると、1日当たりの課税標準額は100ドルとなり、短期滞在宿泊税として年間50ドル×7日間＝350ドルを利用者は負担する。ただし、誰も滞在しない場合は課税されることはない。オーナー以外の友人等がオーナー了承により無償で利用した場合は課税される。

#### 4 | 不動産投資に関わる金融手続き・為替管理・会社形態等<sup>(10)</sup>

- 非居住者が銀行口座を開設することについては、外国為替管理法上は問題ないが、国際緊急事態経済権限法（International Emergency Economic Powers Act : IEEPA）－「非常かつ尋常ではない国際的脅威に国家がさらされた場合に政府が『国家非常事態』を宣言し、経済に関する種々の権限を大統領が一時的に掌握することを認める法律」、1986年マネー・ロンダリング・コントロール法（1986 Money Laundering Control Act）から幾度かの修正を経た強化されてきた経緯があり、口座開設時における銀行審査等が厳しく行われるようになっている。
- 外国人（外国企業）が、不動産投資を行う、あるいは事業投資に伴って不動産の取得・賃貸を行うことに関する規制はない。ただし、外国人（外国企業）の不動産取得は米国内での営業あるいは「恒久的施設」の取得とみなされ、税制面で不利になる可能性が高い。通常は米国内に事業目的に沿った現地法人を設立して、そこを通して不動産投資、不動産の取得・賃貸を行う。土地を含めた不動産への投資を事業の目的とする場合（例えば不動産シンジケートやパートナーシップへの投資や米国内の住宅、事務所ビル、ホテル・リゾート、ゴルフ場などを買収しその賃貸料や売却利益を得ることを目的とした事業の場合）はその持ち分に応じて外国の投資家が得た損益を毎年米国の当局に税務申告する必要がある。また、米国内で一定の事業を行うために外国人（法人あるいは個人）が土地を取得した場合に、その土地の一部あるいは全部を売却または賃貸することによって所得が発生すれば、税務申告の義務がある。
- 一方、米国内で資産（不動産を含む物的財産を指すが、主として土地と建物等、または土地や建物等の権利の一部も含まれる）を売却した場合、FIRPTA（Foreign Investment in Real Property Tax Act of 1980）に基づく源泉徴収の対象となる。資産の一部を売却した場合も税金が源泉徴収される（26 USC § 2104）。資産全体または資産の一部を外国人から買う場合、購入者（個人または企業）の代理人または取引責任者は、取引額の10%（外国企業の場合、また別の特別規制がある）を支払額の中から源泉徴収する義務がある。源泉徴収に関する責任は購入側にあり、売却側が外国人（または外国企業）かどうかを確認しなければならない。購入側が源泉徴収し損なうと、購入側が税金を払わなければならない。
- 日本への配当課税は、日米新租税条約第10条2項により、投資信託等における持株比率によって、免税、5%、10%の三段階に分かれるので注意を要する（持株比率が50%超の場合は免税、10%以上～50%までは5%、10%未満は10%課税となる）。アメリカにて配当などに源泉徴収課税を受けないようにするために、Certificate of Foreign Status of Beneficial Owner for United States Tax Withholding（Form W-8BEN）を、銀行等を経由して内国歳入サービス（IRS）に提出し、二国間条約のメリットを享受することができる。これによってアメリカ不動産投資事業による予定利回りを確保することができる。
- アメリカでは州によっても異なるが、次のような法人形態がある。
  - ①株式会社： 定款を作成し、各州規定の書類をそろえ、登記料や手数料とともに提出する。同時に、連邦政府機関の内国歳入庁（Internal Revenue Service: IRS）に納税者番号を登録し、雇用主証明番号（Employer Identification Number: EIN）名を取得しなければならない。EINは、会社の形態に関わらずすべての事業組織がIRSから取得しなければならない。EINは一般に納税者番号とも言われる。

(10) 以下、「各国における金融手続き・為替管理・会社形態等」については、特に記載ない限り、主に日本貿易振興会（JETRO）の情報に加筆したものである。

- ②支店： 当該州規定の書類をはじめ、登記料や手数料をそえて、「外国法人の支店」として当該州政府に登記する。設立州以外の州でも事業活動を行う場合は、その州政府に外国法人として登記しなければならない。
- ③駐在員事務所： アメリカでは「駐在員事務所」という事業体は登記上、認識されていないため、州政府への登記が不要である州が多い。その代わり、駐在員事務所は事業所として認められないことから、商業活動を行えない。駐在員事務所は日米租税条約上で「恒久的措置」とみなされない範囲で規定され、活動範囲は原則として日本の親会社のための情報収集や準備的、補助的な活動などに限定される。このため、不動産投資を行うためには適切ではない。連邦法人税は非課税だが、給与関連（個人所得）税および固定資産税の納税義務はあり、州税務当局と IRS に年 1 回の報告書を提出しなければならない。従って、IRS から EIN を取得する必要がある。州税法上は、商業活動を営む一般の事業体と同等に取り扱われる。
- ④共同事業体（パートナーシップ）： 二人以上または二つ以上の会社が合弁事業を行う時に多用される形態。各州政府はパートナーシップ法を独自に整備しているため、規定内容は州によって異なる。税務上、法人課税されないことから、事業の損失をパートナー個人の所得と相殺できるという利点がある。
- ⑤有限責任共同事業体（LLP）： 全てのパートナーが「リミテッド・パートナーシップ（有限責任パートナー）」で、いかなるパートナーも無限責任を負わない。LLP として登記できる業種には、法律事務所や会計事務所、何らかの専門的コンサルティング事務所に限定されるのが一般的。税務上はパートナーシップとして扱われる。
- ⑥有限責任会社（LLC）： 基本的には株式会社的一种。法務上は有限責任を負い、税務上はパートナーシップとして扱われる。LLP との違いは、LLC の登記では業種が問われないことと、パートナーシップの権利（株式）の委譲には他のパートナーの同意が必要だが、LLC では委譲が簡単である。
- ⑦小規模法人（S コーポレーション）：  
形態上は株式会社だが、実際には個人の零細企業。発行株数や株主数に上限が設定されている。つまり、法務上は、LLC と同様に有限責任を負い、税務上は、パートナーシップとして扱われる。金融会社や保険会社などには、小規模法人の形態は認められていない。
- ⑧個人事業主  
個人が事業を興す時に多用される形態であり、日本で言う個人経営に相当し、事業主である個人と事業体が同一扱いされる。登記は非常に簡単だが、事業の債務が事業主個人の債務とみなされるため、無限責任を負う。

## 2—イギリス

### 1 | 不動産関連政策の主体と施策

- イギリスにおける現在の住宅政策の主体は地方自治・コミュニティ省（Department for Communities and Local Government: DCLG）及び地方政府・自治体である。
- イギリス政府の住宅政策の主目標は、従来においては地方政府・自治体による公営住宅の供給と維持管理、住宅給付金（Housing Benefit: HB）という家賃補助政策（現在は労働年金省（Department for Works and Pensions: DWP が所管）であったが、1979年のサッチャー政権から始まった大規模自主移管事業（Large Scale Voluntary Transfer: LSVT）による公営住宅の住宅協会や民間企業等への売却事業の推進に伴い、公営住宅居住者に当該住宅を購入する権利を与える Right to Buy 制度が促進され、急速に住宅市場における持家率が向上するきっかけとなった。現状のイギリスの持家率は先に示したように、アメリカを上回る状況にある。住宅政策はこの経緯により社会政策としての色彩がやや薄れ、市場を重視した政策へと徐々に転換してきたものと考えられる。
- 公営住宅を引き継いだ住宅協会などは、民間事業者を通じて改修させるなどして、公営住宅家賃と民間市場家賃との間に位置する社会住宅供給を推進し、政府もこれを支援してきた経緯がある。
- 1988年には改正住宅法により、新たに保証賃貸借制度（Assured Tenancies）及び、短期賃貸借制度（Shorthold Tenancy）が創設された。前者は中長期の賃貸借期間が終了した後は、賃料査定委員会による公正市場家賃に合わせて家賃を毎年更新可能とする制度であり、後者は公正家賃で貸し出すものの期間が1～5年に限られる賃貸借制度である。続けて1988年には、短期保証賃貸借制度（Assured Shorthold Tenancies）を創設し、最低6ヶ月の存続期間が保証されれば、いかなる賃貸借期間においても公正市場家賃に併せて家賃更新を可能した。これらは我が国の事例で言えば、定期借家制度が設けられたことと類似したものである。これ以降、これらの賃貸借を前提とした家賃情報整備に時間を要したものの、徐々に民間賃貸市場は拡大しつつあり、かつては住宅ストックの数%程度でしかなかった民間賃貸住宅比率は、足下では10%を超える水準まで改善しているという。
- イギリスの住宅税制においては、住宅取得を積極的に支援する制度は、新築住宅建設や取得時の付加価値税をゼロ税率とすることや（持家でも賃貸でもよい）、1983年から試行錯誤の上、持家取得支援策として定着したモーゲージ利子補給制度（Mortgage Interest Relief At Source: MIRAS）しかない。ただし、後者は財政負担と持家率の拡大を背景に、2000年4月6日をもって廃止された。その後は類似の持家取得支援策はない。
- 既存住宅取引の推進と省エネ性能の拡充のために、イギリスでは2004年新住宅法により住宅情報パック（Home Information Pack : HIP）制度が2006年6月に交付され、流通業や一般世帯による地区試行を通じ、2007年6月から全面施行に移行したが、最終的に2010年5月に停止され、2011年1月付けの評価書（Impact Assessment）により、住宅の省エネ証書取得義務を除き、制度を全面廃止すべきと提言されている。HIPは、アメリカの住宅仲介時における情報開示書のように、住宅取引に関連する契約上、登記上、住宅そのものの履歴情報、省エネ性能証書等を、パッケージにまとめて売り手の費用で開示し、買い手に提供する制度構築であった。我が国にても既存住宅取引を推進する制度として注目されたが、最終的に売り手が負担する費用がもたらす市場への便益はさほどなく、むしろ住宅取引コストを高めて流通を阻害するとの観点から強い業界の反対もあり、適用停止となった経緯がある。ただし、省エネ性能証書の作成義務につい

ては、費用を上回る省エネそのものによる便益があることと、EUにおける足並みを揃える観点から存続している。HIPについては、不動産流通近代化センターによる「英国のHIP制度・住宅購入プロセスに関する調査報告書」平成20年3月に詳しいので参照のこと。

- 公営住宅と家賃補助政策を部分的に代替する社会住宅供給の推進と並行して、住宅所有や利用のあり方にもいくつかの選択肢が設けられ、政策的に推進されている。従来からあったシェアード・オーナーシップや公営と民間住宅家賃の間をとる中間家賃制度のバリエーションを、ホームバイ (HomeBuy) 制度として次のように整理・統合し、2008年住宅法によって創設された住宅・コミュニティ局 (HCA) が管轄し推進している。①ニュービルド・ホームバイ制度 (New Build HomeBuy) : シェアード・オーナーシップ制度で、住宅協会等から新築住宅のリースホールド持分を最初に25%から75%の範囲で購入する一方、未取得部分に対して市場家賃以下の家賃を支払う仕組みである。徐々に持ち分を増やすことができる。②賃貸ホームバイ制度 (Rent to HomeBuy) : 最大5年間、市場家賃の80%以下で新築住宅に居住することが許される。この間に、家賃の差額分を貯蓄し、当該住宅の持分を購入する際の資金に充当し、ニュービルド・ホームバイ制度によるシェアード・オーナーシップに移行する仕組み。③ホームバイ・ダイレクト制度 (HomeBuy Direct) : 利用者が開発事業者から直接住宅を取得する制度で、利用者が住宅価格の70%以上のローンを確認することを条件に、HCAと事業者が折半して最大30%までについて当初5年間を無利子とするエクイティローンを供与する仕組み。④社会住宅ホームバイ制度 (Social HomeBuy) : 住宅協会及び公営住宅のテナントがシェアード・オーナーシップにより持分を取得するか、一定の持分を割引価格で取得する場合の仕組みである。家主である住宅協会もしくは地方自治体がこの制度に参画している場合に限り、テナントはこの制度を利用できる。これらのテニユア制度は、折しもリーマンショックによるイギリス住宅市場への影響、特に住宅融資債務による破綻者や予備軍が住宅融資を更新したり住み替えたりする際の支援策としても効果をもたらした。
- DCLGが重点を置く最大の住宅政策は、今後ロンドンなどの都市部にて不足すると予想されている住宅供給の推進と、一方では衰退傾向にある地方における都市、コミュニティ再生事業の推進である。不動産投資に関連する事項としては、金融危機によってほぼ停止してしまった住宅を購入して賃貸市場に回すBuy-to-let事業の回復を促し推進させることも考えられている。

## 2 | 不動産金融関連制度

- イギリスには政府が何らかの支援や資本参加を行っている住宅不動産向けの制度金融はなく、住宅融資や不動産投資への融資はすべて民間金融市場が担っている。しかし、欧州モーゲージ連合 (European Mortgage Federation) による分析では、イギリスはEU主要国の中で、最も多様な住宅ローン商品を市場に提供しており、アクセス性を含めた完全度が高いとされている (図表II 3-2-1)。
- アメリカでは長期固定金利による住宅融資が多いため、金融危機に際しては高水準となった金利を軽減するための借換え支援策が講じられたが、イギリスの場合はもともと変動金利を主体としていたため、市況低迷により自ずと金利も下がったため、アメリカほどはローン破綻者や予備軍が発生していないとのことである。

図表 II 3-2-1 EUにおけるイギリス住宅ローン市場の完全度

	デンマーク	フランス	ドイツ	イタリア	オランダ	ポルトガル	スペイン	イギリス
掛け値								
一般	80	67	67	55	90	83	70	69
最大	80	100	80	80	115	90	100	110
金利条件								
変動	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎
条件変動	◎	◎	—	◎	◎	◎	◎	◎
一定期間割引	—	◎	—	○	—	—	◎	◎
キャップ付	◎	◎	○	○	◎	—	○	◎
固定金利期間								
2-5	◎	◎	◎	◎	◎	◎	○	◎
5-10	◎	◎	◎	◎	◎	—	○	○
10-20	◎	◎	◎	○	◎	—	○	○
20+	◎	○	○	○	○	—	○	—
返済条件構造								
元本一定	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎
利子のみ	○	◎	◎	○	◎	◎	—	◎
フレキシブル	○	◎	—	○	◎	—	○	◎
一括返済可(固定のみ)	◎	—	—	—	—	—	○	○
所得対応条件更新	◎	○	◎	○	◎	○	○	○
借り手タイプ								
青年(30歳未満)	◎	○	◎	○	○	◎	◎	◎
高齢者(50歳超)	◎	○	○	○	◎	○	○	◎
頭金低比率	—	◎	○	—	○	○	○	◎
所得自己証明	—	—	—	—	○	—	○	○
破産経験者	○	—	—	—	—	—	○	○
信用欠如	○	○	—	—	○	—	○	◎
自営業者	◎	○	◎	◎	○	◎	◎	◎
政府支援	○	◎	○	○	○	○	◎	○
融資用途								
第2順位抵当	◎	○	◎	◎	◎	◎	◎	◎
海外リゾート物件	◎	◎	○	◎	○	—	—	◎
賃貸住宅投資	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎
抵当残融資	◎	—	○	◎	◎	—	○	◎
共同所有	◎	○	○	○	○	◎	—	◎
住宅融資市場完全度指数	75	72	58	57	79	47	66	86

(注)◎常に提供可能、○限定的に提供可能、—サービスなし。◎の場合は、一般に提供されていることを誰でも知っている状況。○の場合は、限定的なレンダーが対応しており、条件付きの場合が多い。

(出所) Mercer Oliver Wyman (2003) "Study on the Financial Integration of European Mortgage Markets", European Mortgage Federation

### 3 | 不動産税制

- 土地印紙税 (Stamp Duty Land Tax) : 不動産の権原移転等の取引に際しては、土地印紙税を買い手もしくは売り手が負担しないと登記手続きができない。居住用不動産についての税率区分は図表 II 3-2-2 の通りであり、課税標準である譲渡価格の税率区分を超えた場合は、全額に対し当該区分の税率が課されることとなっている。2012年3月22日以降、200万ポンド超の物件を個人が取得した場合は7%、パートナーシップや信託を含む法人が取得する200万ポンド超の物件については15%という先進国では前例のない重課が適用されることとなっている。これはロンドン都心部などの物件に多くの海外資本が投下され高級コンドミニアムなどが建設され、住宅価格の高騰を招いていることや、パートナーシップや信託などのタックスヘブンをを用いた脱税行為とも言える高額取引が横行していた経緯により、引き締めが行われたためである。徴税主体の歳入関税庁 (HM Revenue & Customs: HMRC) は、こうした高額取引自体はもともと少なく、国内住宅市場に与える影響はほとんどないため、ターゲットを絞った制度的引き締めが可能とみている。しかし、市場に対するアナウンスメント効果は大きく、個人でもある程度の高額物件に投資する場合においては、土地印紙税が抑制的に働くことが考えられ、今後の動向には注意する必要がある。なお、土地印紙税は新築でも既存住宅でも同様の税率で課せられる。

図表 II 3-2-2 土地印紙税の税率区分(居住用不動産)

譲渡価格	居住用不動産
～£125,000	非課税
£125,000 超～£250,000	1%
£250,000 超～£500,000	3%
£500,000 超～£1,000,000	4%
£1,000,000 超～£2,000,000	5%
£2,000,000 超(2012.3.22 以降)	7%
一定の法人が取得する£2,000,000 超の不動産(2012.3.22 以降)	15%

図表 II 3-1-5 土地印紙税の税率区分(非居住用不動産)

譲渡価格	非居住用不動産
～£150,000、年間賃料£1,000 未満	非課税
～£150,000、年間賃料£1,000 以上	1%
£150,000 超～£250,000	1%
£250,000 超～£500,000	3%
£500,000 超	4%

- 不動産の権原や抵当権の設定のためには、土地印紙税に加えて土地登記所 (Land Registry) に対し、手数料を支払う必要がある。新設保存登記等の場合は取引金額や抵当額に応じて 1 件あたり 30 ポンドから 100 万ドル超の場合は 690 ポンドまで 7 区分・段階の手数料体系がある。権原の移転登記については 40 ポンドから 910 ポンドまで同様の手数料区分・段階の体系となっている。無償移転 (相続) や抵当権の移転については 40 ポンドから 100 万ポンド超の場合は 250 ポンドまで 5 区分・段階の手数料体系となっている。
- 付加価値税 (Value Added Tax: VAT) は既存住宅にはかからず、新築住宅には土地建物一体価格に対しゼロ税率で課税される。ゼロ税率を課しているため、不動産を販売する最終事業者は、消費者に対して実質的に課税することはないが、建設工事などの仕入れ分にかかった付加価値税額を HMRC から還付してもらうことができ、相対的な補助金的効果を持つとされている。
- 不動産の所有・保有にあたっては、居住用不動産についてはカウンシル・タックス (Council Tax)、非居住用不動産についてはビジネス・レート (Business Rates) が課せられる。カウンシル・タックスは地方税であるが、ビジネス・レート (国税) とともに、HMRC 傘下の査定機構 (Valuation Office Agency: VOA) が課税評価を担当している。カウンシル・タックスの課税標準は、物件の査定のみならず、物件に住む世帯人員も勘案された税額バンドによるもので、1993 年 4 月 1 日時点から評価替えが行われていない。日本円相当で 4,000 万円程度の一般的な住宅物件で 2 名世帯の場合、G という税額バンドに入り、実効税率は 0.7～0.8% 位である。32 万 £ 超の高額物件に対する税額バンドはなく、これを超す高価な住宅ほどカウンシル・タックスの実効税率は低下することとなり、高額な住宅投資物件の所有は相対的に有利となる。
- ビジネス・レートは VOA が決定した評価額であるレート価格 (Ratable Value) に税率である事業用乗数 (Business Multiplier) をかけ、適用可能な控除を行ったものである。事業用乗数は 2011/12 年度の場合、イングランドでは 43.3 (中小企業は 42.6) となっている。実効税率はカウンシル・タックスよりも高めで、ロンドン中心部の場合、2%～数%の実効税率水準にあると言われる。
- イギリスでは、カウンシル・タックスやビジネス・レートは課税標準の取扱いや既存住宅ストック市場全体に与える影響が大きいため最近では大きな改正はない。しかし、地域再生策や投機的不動産投資対策として、土地印紙税が短期間に改訂されることは過去にもよくあるため、注意を要する。

#### 4 | 不動産投資に関わる金融手続き・為替管理・会社形態等

- 居住者および非居住者の預金口座に関して規制はされていない。国内および海外で開設・保有する預金口座やその預金通貨に関する制限も特にない。ただし、非居住者が国内預金口座を開設する際に、個々の銀行の審査によって制限を受ける場合がある。イギリス政府は国連と EU の決議に則して、特定国および特定国・地域の個人や組織、テロリズムに関連する個人や組織に対する

経済資源の提供ならびにこれにつながる行為を禁止しているためである。

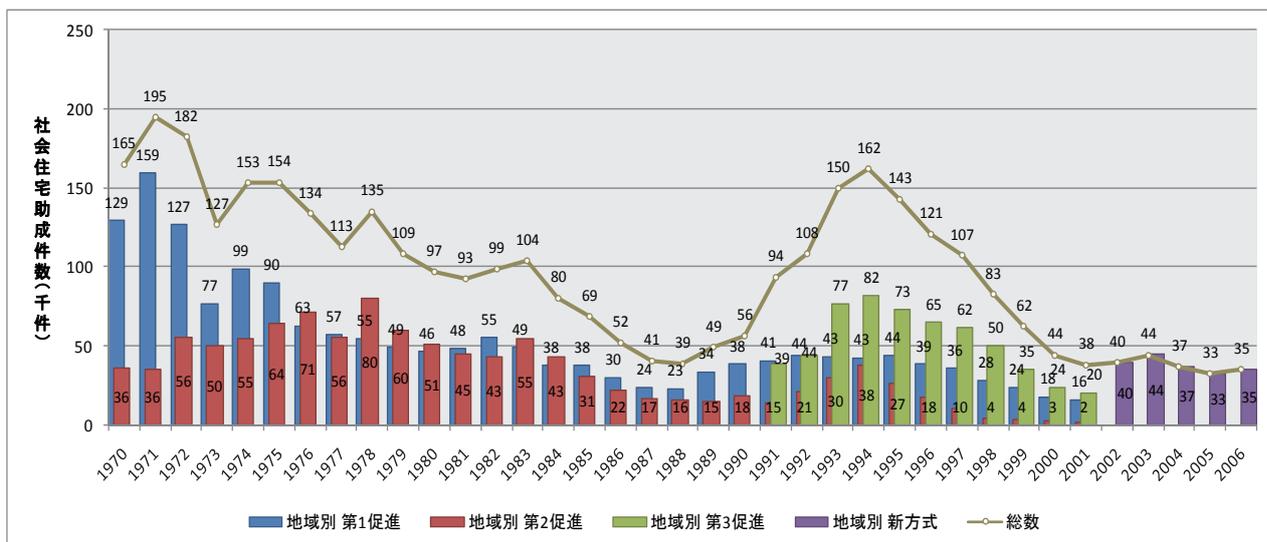
- 貿易外取引における為替管理規制はない。運賃や保険料、保管料、管理費、代理手数料や関税などの貿易関連費用や、利益・配当、債権や住宅ローンの利子、ローン償還、外国直接投資の減価償却、賃貸料、著作権使用料、コンサルティング費などの支払いについても規制されていない。
- イギリスの2006年会社法上、有限責任株式会社（Companies Limited by Shares）、有限責任保証会社（Companies Limited by Guarantee）および無限責任会社（Unlimited Company）が存在する。有限責任の範疇としては、非公開株式会社（Private Company Limited by Shares）及びパートナーシップ（Partnership）、有限責任事業組合（Limited Liability Partnerships）がある。そのほかライセンス契約、英国事業所（駐在員事務所など）などの形態がある。英国での会社設立は発起人の国籍を問わず同じルールが適用され、企業形態により設立手続きが異なる。
- イギリスでは非居住者も国内規制に従って不動産の所有が可能であり、外国人（企業）の不動産取得に制限はない。不動産投資や個人的使用のための不動産購入にも制限はない。ただし、一定金額を超える不動産の購入には土地印紙税（Stamp Duty Land Tax: SDLT）が課される。

## 3—ドイツ

### 1 | 不動産関連政策の主体と施策

- 1990年に東西ドイツの統合が行われて以来、東ドイツにおける社会主義的財産権を西ドイツの財産体系に統合する努力が続けられる中で、現在の住宅政策は、西ドイツの政策体系にほぼ統一された。住宅政策の歴史を大まかにみると、政策の要である社会住宅供給と住宅手当 (Wohngeld) の充実を図りつつ、自己努力で住宅を確保できる者には持家促進を図ってきた経緯がある。
- ドイツには公営住宅はほとんどなく、これを代替するものとして社会住宅が位置づけられてきた。1950年代は第1次住宅建設法に基づき、連邦政府と州政府が折半して支出した資金を用いて、無利子融資や低利融資、補助を民間形態の事業体に提供し、住宅建設を促してきた。こうした社会住宅は、公的資金を全額返済した時点で制限が解除され、その後の通常の民間賃貸住宅として市場に出すことができる点が当時としてはユニークであった。こうした公的助成ではなく、より緩やかな基準で助成する仕組みが、建物部分の不動産税を10年間免除する租税優遇住居である。制限はあるが、面積要件は80~120㎡と広めであり、家賃制限も緩やかである。第1次住宅建設法では、6年以内に180万戸の住宅供給を促すことが目的とされた。
- 続く1956年からは第2次住居建築法が恒久法として設けられた。まず、第1次住居建築法と同じ支援制度の枠組みを持つ第1促進方式（公的助成住居）が実施された。従来と比べると、面積制限や所得制限がより厳密に設けられていたが、これを満たせない場合は租税優遇措置が受けられ、面積の要件は融資助成を受ける場合の120%、所得制限は160%まで緩和された。従来の建物部分の不動産税の10年間減免に加え、不動産取得税が免除する支援が加わったが1982年には廃止され、1989年には建物部分の不動産税の減免措置も終了した。
- 並行して導入された第2促進方式では、第1促進方式による建築費の軽減ではなく、社会住宅事業の経常費用への補助及び融資が行われた。租税優遇措置と第2促進方式を合わせた優遇は1989年に終了し、第3促進方式がスタートした。この方式では、法律上で居住面積制限や所得制限、家賃制限などを規制せず、基準よりも広い部屋や高い家賃設定であっても柔軟に助成を可能とする制度であった。第1促進方式と第2促進方式による制度効果によって1990年までに利用者が減ったため、より高所得者向けの住居を社会住宅として選ぶ第3促進方式が導入されたわけである。
- 2002年社会住居助成法が制定され、従来の社会住居建設の目的はほぼ達成されたことが確認され、新たに多子家庭や高齢者・障害者のいる家庭が適切な水準の住宅に住めるように目標を絞って助成を行うこととなった。助成方式は公的資金の貸し付け、または補助金の給付により行われ、州立の住宅金庫や州が出資して設立した金融機関を通じて貸付や助成が行われた。
- 以上、ドイツの住宅政策は社会住宅の建設を中心に行われており、現状は2007年から連邦政府の役割分についてもすべて州に移管され、社会住宅政策の今後は各州に委ねられることとなった。
- これらの経緯はドイツの住宅不動産投資市場とはあまり関係がないように思われるが、実際には適切な社会住宅供給が段階的に民間事業体を通じて実施されてきたことにより、最終的には多くの社会住宅が全国において様々な広さをもった民間賃貸住宅化することとなった。ドイツの総世帯における社会住宅居住世帯は今では10%程度に縮小したと言われ、公営住宅の民営化にまだまだ多くの労力を払っているイギリスとは異なる状況がもたらされている。ドイツにおける計画的で着実な住宅政策の展開をうかがい知ることができる（図表Ⅱ3-3-1）。

図表 II 3-3-1 社会住宅の助成件数の推移



(資料) BVBS: Wohnen und Bauen In Zahlen 2007

- もう一つ重要なのが、こうした歴史的な経緯を通じて、大規模な賃貸住宅オーナーとなった民間企業が、100～800戸を越すような賃貸住宅のバルクセール（テナント毎）を頻繁に行っているという事実であり、EU諸国の中でも住宅を取得し付加価値を付けて市場に再放出する投資行為が展開されていることである（前掲図表II 2-3-6、図表II 2-3-11参照）。
- こうした市場に加え、近年はイギリスと同様に住宅を購入して賃貸に回す Buy-to-let 投資が個人投資レベルでも盛んに推進されていたようだが、イギリスは景気低迷により縮小したものの、ドイツでは今後大規模取引に加え、中小投資家の参加が増えることが見込まれている。
- 住宅政策の一環として、東ドイツ統合時には持家取得の促進のために、従来からの住宅ローン所得控除制度あるいは税額控除制度を代替する形で持家住宅給付金が1996年1月から導入され2006年1月まで続き、一定の目標達成（前掲図表II 2-3-4参照）と財政的理由で廃止された。
- その他にドイツにおける住宅政策としては、住宅取得予定者による頭金を確保するための積立預金制度（貯蓄額に対し10%、上限あり）として建築貯蓄制度、自らが積み立てた資金（支払い済み保険料の累積額）の一部を保険者から無利子で借りられる（1～5万ユーロまで）リースター住宅年金制度が住宅ローンの補完制度としてある。
- ドイツの住宅融資は伝統的に長期の固定金利抵当融資であり、期間は25～30年が多い。ユニバーサルバンクや抵当銀行、保険会社などが参加しているが、店舗預金を原資とするユニバーサルバンクの場合は15年以上の期間を提示できず、長期融資は主に抵当銀行が担っている。抵当銀行の場合は長期の担保付き債券（Covered Bond）で再金融することによって長期資金を確保している。ドイツでは「プファンドブリーフ（Pfndbrief）債」と呼び、アメリカの金融危機後、最も安定した長期住宅金融債権として脚光を浴びつつある。掛け値は60%までとなっており、この点もプファンドブリーフ債が極めて格付けの高い投資機会であることの裏付けとなっている。
- その他、住宅政策の一環としてドイツ復興金融公庫（KfW）による住宅更新融資の金利補填、エネルギー住宅補助、高齢者公正居住制度に対する金利補填などのプログラムがある。
- なお、不動産投資のための融資について現地でもインタビューしたところ、適切な与信が確保できればディベロッパーは事業資金の5割位の融資が得られるという。まだ個人融資には金融機関は慎重であり、頭金は3割というのは原則で、実際には5割程度を要求される場合が多い。

## 2 | 不動産税制

### (1) 不動産取得税 (Grunderwerbsteuer)

- 不動産取得税は、土地の取得または土地の利用可能性に関連した権利流通税であり、不動産取得税法（1982.12.17）によって規定。
- 課税対象は、国内の土地の取得契約及びその他の権利売買（改良物である建物も含まれる）。ただし、以下のケースなどの土地は非課税となる。
  - ・ 遺産を共同相続人に分配する目的で、遺産に属する土地及びその改良物を購入した時。
  - ・ 土地及びその改良物（以下、不動産という）の購入者が、売却者の配偶者である場合。
  - ・ 不動産の購入者が、売却者の直系親族である場合。
  - ・ 不動産の価格が小額である場合（課税標準が 2,500 ユーロまでの取引）。
- 州税であるが、州によっては市町村との共同税となっている。
- 課税標準は、原則として契約書に記載された取引価格。有償ではない場合は、不動産評価額によって課税標準が計算される。
- 税率は 3.5%~5.0%の間で各州や特別区で取り決める。ベルリンやブレーメン、ハンブルグ等は 4.5%、ノルドラインウェストファーレンやブランデンブルグ、テューリンゲン等は 5.0%、バイエルンやヘッセン、サッセン等は 3.5%。
- 売上税 (Umsatzsteuer) の二重課税は制度上、完全に回避されている。

### (2) 売上税 (Umsatzsteuer)

- 取引の多段階において売上げから仕入れ控除が許される付加価値税である。課税対象は、一定の財及びサービス。食料品や水、書籍、新聞等には軽減税率が適用される。医療、教育、金融、保険、不動産取引（土地だけの取引、土地・建物が一体の不動産の取引、中古の取引、賃貸借取引など）は非課税である。ただし、住宅新築工事、増改築工事には課税される。新築住宅の譲渡時には建築までの税が転嫁されることとなる。
- 連邦及び州、市の共同税で、納税義務は財及びサービスの最終消費者が負担するが、納税義務は消費者から税を徴収した事業者等となる。
- 課税標準は、財及びサービス価格。売上税は、かつては生産、卸売、小売の全ての段階で、売上の一定割合を税として徴収する、累積型の一般消費税であったが、ヨーロッパ連合（当時のヨーロッパ共同体）の間接税ハーモニゼーションの要請により、1967 年より EU 型の付加価値税に変更された経緯がある。
- 標準税率は 19%、軽減税率は 7%である。売上税は、ドイツの租税制度では流通税に分類されており、二重課税排除の観点から、不動産取得税など、他の流通税の課税対象となる取引については非課税となる。具体的には、不動産譲渡、住宅賃貸に加え、金融・保険、医療、教育、郵便、一部の劇場・映画入場、一部のスポーツ施設入場等などが非課税である。7%の軽減税率は、食料、水道、新聞、雑誌、書籍、国内乗客輸送、宿泊施設、社会福祉サービス等に摘要される。

### (3) その他取引時における手数料

- 税以外の住宅取引費用としては、登記手数料や公証人の費用がある。この詳細は非常に複雑であるため、公証人 Dr. Klein & Co., AG が運営する <http://www.grundbuch.de> 不動産登記費用のシミュレーター <http://www.grundbuch.de/grundbuchrechner-auswahl0.html> を用いて試算する

と、登記手数料（Grundbuchgebühren）は、新築住宅 347,826 ユーロ（4,000 万円相当）の場合、1,310 ユーロとなる（約 0.25%）。公証人の手数料はクロージング手数料や登記業務手数料など、合計で 3,235.07 ユーロとなり、これに対する売上税 614.67 ユーロを加えると総額は 5,159.74 ユーロとなる。ただし、公証人の手数料等 3,235.07 ユーロとこれに対する売上税は売り手負担であるため、これを除くと、新築住宅の場合の買い手負担登記手数料額は 1,310 ユーロで住宅価格の約 0.377%である。

- 同じく、既存住宅 260,870 ユーロ（3,000 万円相当）の場合は、1,039.50 ユーロが買い手負担の登記手数料、2,537.67 ユーロが公証人の手数料、これに対する売上税 482.17 を含めた 3,019.84 ユーロが売り手負担の公証人や登記業務の手数料となり、住宅価格の約 1.158%となる。

#### (4)不動産税(Grundsteuer)

- 不動産税の税額決定に際しては、土地の状態と価値が基準とされ、個人の資産状況は考慮されない。事業目的の建物の場合、当該物件の不動産税は営業上の費用として損金算入できる。不動産税は市町村税であり、その税収は市町村にある。不動産税の立法権は連邦にあり、執行は州または市町村が行う。不動産税を規定する法律は不動産税法（1973.8.7）である。
- 不動産税は、国内の農林業を課税対象とする不動産税 A と、土地保有を課税対象とする不動産税 B から成る。公共団体、教会、公益法人については免税となる。公益性や事情に応じた免税措置もあるが、住宅や不動産市場等の促進措置として不動産税を減免することは、1992 年以降、全面的に禁止されている。
- 課税主体は市町村。納税義務者は不動産を所有している個人及び法人。公共機関や協会などの所有は非課税。
- 不動産税は相続税や富裕税とおなじ統一価額（Einheitswert）によって評価されてきた経緯があるが、相続税や富裕税とは異なり、不動産だけが課税対象であることから、評価上の不公平という憲法上の争議の対象にはならず、現状でも基本的に統一価額に基づく評価が継続されている。
- 旧西ドイツ地区においては、農林業および土地保有に対する課税の標準は、統一価額評価法によって 1964 年に定められた統一価値を元に計算される。旧東ドイツ地区においては、農林業に対する課税の標準は、1964 年時点の東西の経済的關係によって算出される代替統一価額価値を元に計算される。旧東ドイツ地区においては、土地保有に対する課税の標準は、1935 年時点の東西の経済的關係によって算出される代替統一価値を元に計算される。
- 税額は、課税標準に連邦による全国一律の標準税率（Steuermesszahl）を乗じ、これに各市町村が定める賦課率（Hebesatz）を乗じることによって求められる。課税標準は市場価格の 10~20%（ベルリンは 24.6%）、標準税率は不動産の種類によって異なり、戸建住宅や共同建住宅、コンドミニアムの標準税率は 0.35%である。
- 賦課率は 100%~600%超までさまざまであるが、2010 年のベルリンの賦課率は 810%であり、前年度の 660%から 1.23 倍も上昇している。人口の多い市町村ほど賦課率が高いというわけではないが、ベルリンの水準が最も高い。住宅に対する実効税率は、市場価格×24.6%×戸建・コンド税率 0.35%×810%=0.6974%となる。

### 3 | 不動産投資に関わる金融手続き・為替管理・会社形態等

- ドイツの銀行口座は、個人の場合はドイツが現在の居住地であることが証明されているか、企業の場合は商登記と定款があれば開設できる。
- 資本取引は特に規制はなく自由であるが、12,500 ユーロ以上の入出金については、単に統計上の目的により、ドイツ中央銀行（Bundesbank）に報告する必要がある。ただし、非居住の投資家がドイツ国外から資本投下を行う場合は、たとえ送金先の銀行口座の名義が送金者本人であっても報告する必要はない。個人の場合、15,000 ユーロ以上の預金については、マネーロンダリング防止の観点から、本人確認を必要とする。
- ドイツにおける会社形態は次の通りである<sup>(11)</sup>。

#### ①合名会社 offene Handelsgesellschaft (OHG) :

2 人以上の無限責任を有する社員（Gesellschafter/出資者）から成る一元的組織の会社で、社員は会社債権者に対し無限の直接責任を負う（商法 105 条以下）。実態は組合であり、そのため、商法に特段の規定がない限り、民法上の組合（BGB-Gesellschaft/GbR）に関する規定（民法 705 条以下）が適用される。日本の合名会社と異なり、ドイツの合名会社は法人格を有さず、英米法の General Partnership に相当するものといえることができる。

#### ②合資会社 Kommanditgesellschaft (KG) :

無限責任社員（Persönlich Haftender Gesellschafter 又は Komplementär／法文上は前者が使われているが、日常的には後者を使う）と有限責任社員（Kommanditist）から成る二元的組織の会社であり、その点で合名会社と異なるが、実質上は合名会社の一変形と認められる（商法 161 条以下）。無限責任社員は合名会社の社員と同じ責任を負うが、有限責任社員は会社債権者に対し出資金額を限度とする有限の直接責任を負うだけである。会社の代表権及び業務執行（経営）権を有するのは無限責任社員のみである。ドイツの合資会社もまた、日本の合資会社と異なり、法人格を有さない。英米法の Limited Partnership に相当する。なお、有限会社が無限責任社員になっている合資会社を有限合資会社（GmbH & Co.KG）と呼び、実務上広く利用されている。

#### ③株式会社 Aktiengesellschaft (AG) :

社員（すなわち株主/Aktionär）の地位が株式（Aktie）と称する細分化された割合的単位の形をとり、その株主が、ただ会社に対し各自の有する株式の引受価額を限度とする有限の出資義務を負うのみで、会社債権者に対しなんらの責めに任じない会社である（株式法 1 条以下）。株式会社は法人格を有する。有価証券である株券は転輾流通する性格を有するため、株式会社は基本的には上場等による公開を前提にしているといえることができる。

#### ④株式合資会社 Kommanditgesellschaft auf Aktien (KgaA) :

無限責任社員（Komplementär）と株主とから成る二元的組織の会社で、株式会社の中の一つの特殊形態の会社とされている（株式法 278 条以下）。無限責任社員については合資会社に関する規定が準用され、したがって無限責任社員が代表権及び業務執行権を有する。その他の事項については原則として株式会社に関する規定が準用されるが取締役会はない。あまり利用されていない。

#### ⑤有限会社 Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) :

出資の金額を限度とする有限の間接責任を負う社員（Gesellschafter）のみから成る会社で、どちらかといえば中小企業に適合するように、株主の有限責任の特色を保たせながら、株式会社の複雑

(11) デュッセルドルフ日本商工会議所情報による。

な組織を単純化し、その煩瑣な規定を簡易化したものである（有限会社法 1 条以下）。法人格を有し、ドイツで最も多く利用されている会社形態である。2008 年の改正により、EUR 1.00 の資本金で有限会社を設立することが可能となった。このような有限会社は、GmbH の最低資本金額 EUR 25,000 を蓄積することが要求され、GmbH になるまでには利益の配当が制限される。

## 4—シンガポール

### 1 | 不動産関連政策の主体と施策

- シンガポールの住宅政策は国土開発省（Ministry of National Development: MND）が担い、傘下の住宅開発局（Housing Development Board: HDB）や都市再開発庁（Urban Redevelopment Authority: URA）、不動産仲介業評議会（Council for Estate Agencies : CEA）などが実際の業務を推進する体制をとっている。
- 既にシンガポールの HDB による公共住宅ストックは 9 割を超える水準にある中、現在のシンガポール政府は、この状況で本当によいのかという議論を展開している。特に多くの国民が HDB フラットの中でいっせいに高齢化していく状況が現実のものとなっており、どのように対応すべきなのかについては、具体的な方向性が打ち出されているわけではない。
- さらに HDB フラットを所有するものがよりよい居住環境を求めて住み替えたり、投資的に住宅を売却したりする場合が多数生じており、それ自体が供給の限られた国内における住宅市場の適正な需給関係を形成できるのが課題となっている。
- 加えて、シンガポールの魅力に対応して、海外投資家による居住用不動産を対象とした不動産投資が金融緩和の折もあり集中し、住宅市場全般を引き上げ、コンドミニアム等の建設が急速に進んだことから、この加熱状況をうまく安定させることが当面の政策的課題となっている。現時点では不動産売買に伴う印紙税負担を著しく高め、取引を抑制するとともに、来年度以降から財産税負担を高めることをアナウンスし、不動産価格の調整に躍起の状況である。
- 後述のようにトレンス制度を導入し、不動産市場の情報化を進め透明性を高めたことによって市場の魅力がより高まったが、逆に市場規模に限度があり価格変動が大きいことがクローズアップされた面がある。
- Khaw Boon Wan MND 大臣が行った 3 月 8 日のスピーチでは「ともに我が国の住宅政策を考えよう」と国民に呼びかけており、そのメインテーマが公共住宅の今後のあり方であった。シンガポールの都市づくり、まちづくりに絶え間ない変化と魅力をつくり続けていけるのか。シンガポールの住宅政策は世界、アジアの中でどう動くのかが注目されている。

### 2 | 不動産税制

#### (1) 印紙税 (Stamp Duty)

- 印紙税は不動産の取引や抵当権の設定に際し、状況に応じて買い手や売り手、設定者等が支払う。
- 課税標準は記載価格（取引価格）もしくは市場価格のいずれか高額の方となる。
- 税額の計算は様々なケースで異なり、Inland Revenue Authority of Singapore: IRAS のウェブページから事例に応じて参照可能である。

##### ① 不動産の売買取引の場合（買い手の印紙税支払い（Buyer's Stamp Duty: BSD））

- ・最初の S\$180,000 における S\$100 毎及びその端数につき : S\$1.00
- ・次の S\$180,000 における S\$100 毎及びその端数につき : S\$2.00
- ・残りの金額における S\$100 毎及びその端数につき : S\$3.00

以上を合計した金額が税額となる。S\$50 万の取引の場合だと、S\$9,600 となる。

この場合の実効税率は 0.8% となる。しかし、S\$200 万の取引の場合は S\$54,600 が印紙税額となり、実効税率は 2.73% となる。つまり、金額が増えると限りなく印紙実効税率は 3% に近づくこととなる。

②しかし、2011年12月7日に政府は居住用不動産については BSD への追加印紙税(Additional Buyer Stamp Duty on Purchase of Resident Properties: ABSD) の徴収を行うむね通達し、2011年12月8日から適用することとなった。その後、2013年1月11日に、政府は改正税率を2013年1月12日以降適用することとしている。2011年12月8日から2013年1月11日までに次の状況に合致した居住用不動産の買い手は当該 ABSD を元の BSD に追加して支払わなければならない。

- ・外国人及び法人の場合： 10%の追加
- ・シンガポール永住者 (SPR) で既に国内に1戸以上の居住用不動産を所有している場合： 3%の追加
- ・シンガポール国民 (SC) で既に国内に2戸以上の居住用不動産を所有している場合： 3%の追加

③さらに、居住用資産を2010年2月20日以降に、取得から1年以内に売却する売り手にも印紙税が課せられることとなった。計算は BSD と同様であったが、2010年8月30日、政府はこれを改正し、2010年8月30日以降に取得し、3年以内に売却する場合にも SSD を支払う必要があることとなった。1年所有の SSD の税額は変わらないが、所有期間2年と3年毎に、各々3分の2、3分の1と減額することとした。

引き続き政府は SSD の対象となる期間を新税率で3年から4年に延長した。2011年1月14日以降に取得し、4年以内に売却する場合にも次の SSD を支払うことに改正された。

- ・所有期間1年間： 16%
- ・所有期間2年間： 12%
- ・所有期間3年間： 8%
- ・所有期間4年間： 4%

④2010年2月20日以前に取得した居住用不動産は SSD の対象とはならない。

⑤抵当権設定にあたっては、設定額における S\$1,000 と端数毎に S\$4 を乗じた金額を税額とするが、最大 S\$500 を超えない。根抵当などで金額が変動する場合においても、一度 S\$500 の印紙税を支払った場合は、再度支払う必要はない。

## (2) 物品サービス税 (Goods and Services Tax: GST)

- 居住用不動産 (サービスアパートメントは含むがホテル等は対象外) や更地であっても居住用のゾーンニングをもった土地やマスタープランで開発計画が決定されている土地は居住用不動産と定義され、税率7%の GST は非課税となる。非課税であるため、仕入れ控除はできない。
- これ以外の不動産は GST の対象となる。ビルトインされていない家具付き物件の場合、当該家具分は課税対象となる。仲介費用も7%の GST を課す必要がある。
- 私的な取引は課税対象外となる。

## (3) 財産税 (Property Tax)

- 財産税は持家であれ、賃貸であれ、物件を市場で貸した場合の賃貸料を受領すべき者が負担する。これを所有者と見なす。
- 課税標準は、各物件から家具等を除いた場合に毎年査定時において市場で実現されるであろう月次の賃貸価格を12倍して求める。持家の場合においても賃貸した場合を想定して査定する。実際には土地建物を区分してより詳細な査定が行われ、毎年課税される。

- 財産税の税率は2011年1月1日から2013年12月31日までは図表Ⅱ3-4-1のような累進税率を適用する。課税標準がS\$65,000の持家の場合、最初のS\$6,000が控除され、次のS\$59,000に4%が課せられ、財産税の税額はS\$2,360となる。課税標準をS\$9,000とすると、S\$6,000を控除した後のS\$3,000に4%が課せられS\$120程度の負担となる。課税標準がS\$65,000超の場合は超過分に対し、一律6%の財産税が課せられる。

図表Ⅱ3-4-1 財産税の計算例(持家で課税標準がS\$65,000の場合)

課税標準 (AV)	税率 (%)	税額 (S\$)
最初の S\$6,000	0	0
次の S\$59,000	4	2,360
S\$65,000 超	6	—
計:		2,360

### 3 | 不動産流通市場整備関連制度

- シンガポールは不動産登記制度を整備するために、オーストラリアのトレンス制度 (Torrens System) を導入した経緯がある。トレンス制度による不動産登記制度は、IT 技術を活用し GIS を活用したシステムであり、この導入を通じて、シンガポールには、極めて透明性の高い不動産市場が整備されたと言えよう<sup>(12)</sup>。

#### (1) 透明性の高い市場の実現

##### ① 制度面の透明性

- シンガポールの不動産取引市場は、制度面においても実態面においても透明である。制度面においては、登記を所管するシンガポール土地管理局 (Singapore Land Authority) が運用するシステムにより不動産情報が開示されている。まず、STARS 検索システム (STARS-PSS) は、登録利用者向けのダイヤルアップサービスで、次の情報が提供されており、弁護士はこれを利用して、前述した重要事項説明を行うために必要な情報を簡単に入手することができる。
  - ・土地の概要 (所在、面積、フリーホールドかリースホールドか等)
  - ・所有者の詳細
  - ・権原その他不動産に影響を与える事項についての警告
  - ・法令通知 (建築基準法違反の事実があること等)
  - ・不動産に影響を与える裁判所の命令
  - ・抵当権等、土地に対する負担
- 次に、一般市民向けの土地情報提供システムとして総合土地情報サービス (INLIS) がある。これは、さまざまな情報が得られるワンストップ・ウェブポータルで、一般市民は自分が選択した不動産についての情報や測量図面等を入手することができる。
  - ・土地及びその所有者に関する情報
  - ・土地測量図面 (境界を明示したもの)
  - ・売買履歴
  - ・水平基準点及び垂直基準点

(12) これら法制度の詳細については、「アジアの不動産法制[1]第2編シンガポールの不動産法制」(日本住宅総合センター、1994年)に詳しい。不動産登記制度や不動産取引情報の公開の状況については、第10回及び第11回国際土地政策フォーラム「シンガポールの土地情報開示システム」(国土交通省、2005年・2006年)を参照。

- ・道路線図面
- ・近隣の小学校の一覧及び距離

## ②実態面の透明性

- 実態面における透明性に関しては、住宅(コンドミニアム)の取引情報は新聞に掲載されている。図表 II 3-4-2 は、THE EDGE SINGAPORE という週刊タブロイド紙の 2013 年 1 月 14 日号に掲載されたものの抜粋である。

図表 II 3-4-2 2012 年 12 月 18 日から 28 日にかけて契約された住宅取引

物件名	類型	権利	契約日	面積 ft <sup>2</sup>	価格・S\$	価格/ft <sup>2</sup>	竣工年	新築・中古	買主
THE SALE @MARINA	A	99	26	861	2,080,000	2,415	2008	中古	個人
MARINA BAY	C	99	19	1,625	4,800,000	2,953	2010	中古	個人
V ON SHENTON	A	99	19	1,528	3,300,000	2,159	建築中	新築	個人
CARABELLE	C	956	21	947	1,200,000	1,267	2009	中古	HDB
241 PASIR PANJANG	D	F	21	12,938	12,230,000	1,023	不明	中古	個人
以下略									

注: 類型欄の A はアパートメント、C はコンドミニアム、D は一戸建て。  
 権利欄の数字は、リースホルドの年数。F はフリーホルド。  
 買主欄の HDB は、日本の住宅公団に当たる Housing Development Board。

こうした市場の透明性は、仲介業界の特徴と相まって、政府による規制がないにもかかわらず、仲介手数料が現時点では 1% という数字で相場が形成されていることに結びついている。つまり、セールスパークソンは、給与が完全歩合制であるため、ある物件、ある顧客に対し専属的に不動産取引のすべての過程に関与する、事実上の専属専任形態になっている。見方を変えれば、セールスパークソンは、不動産仲介業者の名義を借りて、実質的に個人営業を行っているのである。そのため、仮に不動産仲介業者が競争の観点から仲介手数料を下げようとしても、セールスパークソンの手取り額を維持しない限り、セールスパークソンは別の不動産仲介業者の元に物件、顧客の情報を抱えたまま移っていくので、不動産仲介業者としては安易に仲介手数料を下げられない。また、セールスパークソンは、同時に処理できる取扱い件数には限界があるため、自分の手取り額を下げても、総収入の増加に直ちに結びつかないし、そうした抜け駆的な行動はすぐに同業者に知れ渡り、相手にしてもらえなくなるため(片手仲介であるため、自分の仲介手数料を下げることは、カウンターパートのセールスパークソンの手取り額も下げてしまう)、現実には実行できないのである。

## 4 | 不動産投資に関わる金融手続き・為替管理・会社形態等

- 運賃、保険料などサービス役務、仲介貿易における外貨支払に対する規制・制限はない。自国保険主義の規制・制限もない。また、技術援助契約に基づくロイヤリティ支払に対する規制・制限もない。
- 資本取引における制限は概ねないが、投資家が日系銀行の支店などに現地通貨建ての融資を得ようとする場合などにおいて、当該非居住金融機関に対するシンガポールドル貸出規制によりいくつかの規制がある。銀行は国内外での投資のための資金を非居住金融機関に貸し付けることができる。ただし、1 法人当たりの貸付総額が 500 万シンガポールドルを超え、かつ資金が国外で

使用される場合、供与されるシンガポールドルは外貨に転換またはスワップされなければならない。銀行は毎月の貸付残高についてシンガポール通貨金融庁（Monetary Authority of Singapore : MAS）に報告義務がある。非居住金融機関は、MAS の事前許可なしに、シンガポール市場でシンガポールドル建て債券を発行できるが、その発行代り金（S\$）はシンガポールでの経済活動に使用されねばならない。

- 日本とシンガポール条約第 10 条に基づき、日本への配当送金に際し、税の源泉徴収はない。
- シンガポールには次のような会社形態がある。

(1)会社法（Companies Act）に基づく形態

①有限責任会社（Limited Company）

(a)有限責任株式会社（Company Limited by Shares）

○非公開株式会社（Private Company Limited by Shares）

- ・ 非免除非公開株式会社（Non Exempt Private Company Limited by Shares）
- ・ 免除非公開株式会社（Exempt Private Company Limited by Shares）

(b)公開会社（Public Company）

- ・ 公開有限責任会社（Public Company Limited by Shares）

②有限責任保証会社（Company Limited by Guarantee）

②無限責任会社（Unlimited Company）

(2)支店（Branch）

(3)駐在員事務所（Representative Office）

(4)事業登録法（Business Registration Act）に基づく形態

- ・ 個人事業（Sole Proprietorship）

(5)組合法（Partnership Act）に基づく形態

- ・ パートナーシップ（Partnership）

(6)有限パートナーシップ法（Limited Partnerships Act）に基づく形態

- ・ 有限パートナーシップ（Limited Partnership）

(7)有限責任パートナーシップ法（Limited Liability Partnerships Act）に基づく形態

- ・ 有限責任パートナーシップ（Limited Liability Partnership）

(8)事業信託法（Business Trusts Act）に基づく形態

## 5—台湾

### 1 | 不動産関連政策の主体と施策

- 行政院内政部建設・計画庁及び土地行政局は台湾における住宅政策や都市政策を司る主たる組織である。内政部による 2012 年度計画として掲げられた 10 の政策のうち、住宅や不動産投資に関連するものとしては、「情報開示システムと公正な住宅政策の推進」がある。不動産投資の観点からすると、住宅価格の上昇が続く台湾における情報が的確に把握できることは非常に重要と判断される。
- この内容としては、不動産取引の登録と照会システムの整備を完了し、不動産取引価格情報の透明性を推進すること。利便性ある高速道路を北部 Taoyuan もしくは Jhongli 市等に適切に配置し、有利な住宅ローンや交通費用負担のための助成を行い、適切な住宅価格の水準によって人々の定着を促すことを目標としている。こうした方法により社会的な抑制を取り除き、住宅市場における需要と供給のバランスをとるとある。
- 建設・計画庁の具体的な活動内容としては、地域再生事業等の推進や国立公園の整備の他、公共住宅の整備と住宅手当を拡充し、特に若者に対する住宅支援制度を推進してきたとある。既に若者 7,328 世帯に対する金利補填による低利融資の供与や 7,095 世帯に対する住宅手当支給を実現し、2011 年 12 月までに、53 万世帯に対する低利融資プログラムを供与し、持家取得を実現してきたと言う。
- 台湾では、2012 年 8 月 1 日から不動産価格の実勢価格登録制度を導入。申告手順は、不動産売買成約案件では、買い手が申告を行う。但し、地政士に所有権の移転登録申請を委託した場合や、不動産仲介業者に委託し成約した場合は、地政士または不動産仲介業者が申告を行う。申告者は、売買案件の所有権移転登記完了や、賃貸契約完了後、あるいは代理店販売契約が満期または終了してから 30 日以内に、監督機関に申告登録する必要がある。申告者は、地政事務所の窓口で申告できるほか、自然人証明書または工商証明書を利用して、インターネットで内政部の「不動産成交案件実際資料申告登録系統 (<https://clir.land.moi.gov.tw/cap/>) から申告できる。これにより、不動産取引に関する価格、取引日時、関連物件の状況などの情報がインターネット検索できる。
- 台湾では、2005 年 1 月 1 日から指定対象業種に土壤汚染調査を義務化。調査結果は、地方環保局へ報告書され、汚染があると確認された場合、その程度によって「控制サイト」（管制標準超過）や「整治サイト」（20 倍以上超過）として公告される。その場合、改善計画書を提出して実施する。整治サイトは土地処分が禁止される。譲渡人は、移転した土地が控制サイトまたは整治サイトと公告された場合、土地所有者と同じ責任を問われる。罰金は、新台幣 20 万元以上 100 万元以下。主な土壤汚染調査会社：一和一環境顧問股份有限公司（DOWA グループ 100% 子会社のイー・アンド・イーツリユーションズ代表人事務所）、台灣檢驗科技股份有限公司（SGS）

### 2 | 不動産税制

#### (1) 契約税

- 契約税は不動産の売買、典権<sup>(13)</sup>設定、交換、贈与、分割または占有による所有権所得を課税対象とする地方税でそれぞれの当事者が負担する。売買の場合は買い主、典権は設定者などである。
- 課税標準は取引額、記載額であり、税率は売買：6%、典権：4%、交換：2%、贈与：6%、分割 2%、占有：6%である。

(13) 典権とは一定の対価(典価)を支払って他人の土地を自分の土地の便益に供する権利のこと。

## (2) 印紙税

- 印紙税は不動産譲渡または分割契約書、金銭領収書、動産売買契約書、請負契約書を締結するにあたり、当事者や作成者が負担する地方税である。
- 課税標準は取引額、記載額、件数定額であり、不動産譲渡・分割契約書：0.1%、金銭契約書：0.4%、動産売買契約書：1件あたり12NTドル、請負契約書：0.1%である。

## (3) 営業税(付加価値税)

- 物品または役務を販売する営業者として、住宅家屋の建設や新規取引は対象となる。土地は非課税である。税率は5%である。

## (4) 地価税(土地税)

- 地価税(土地税)は、法により地租である田賦が化せられる土地以外で地価が設定された土地が課税対象となる。地方保有税で毎年徴収される。納税者は土地所有者、典権設定の場合は典権者、政府から受領した土地については受領者となる。
- 課税標準は時価で査定され、税率は一般：1%~5.5%、自宅用地：0.2%、公共施設留保地：0.6%、公有地、工業用地等：1.0%である。
- 土地区画整理事業の対象となった場合、土地が使えない期間は非課税となり、使えるようになってから2年間は50%に減額される。

## (5) 家屋税

- 各種家屋及び家屋の使用価値を増価する建築物が対象となる地方税で、納税者は家屋所有者、典権設定の場合は設定者、信託家屋の場合は受託者が納税義務を負う。
- 課税標準は家屋の時価査定額。税率は住宅用：1.2%、営業用：3%、非住宅非営業用：1.5%または2.0%となる。

## (6) 特殊商品及び労務税条例(奢侈税)

- いわゆる贅沢税と言われ、空き家となった不動産などを自宅として使用していない場合、所有1年で売却した場合には売値の15%、所有2年以内で売却した場合には売値の10%を課税する制度。2011年4月15日に台湾国会(立法院)において可決され、2011年6月1日から施行された。
- 財政部は過去2年間に自ら住んでいない住宅と土地は台湾全体で各々2万と4万件以上あり、税収は120億NTドルに達すると見込んだ。しかし、台湾全体の申告数は7月16日までにわずか51件、台北市でも6件にとどまり、財政部の目論見は外れることとなった。外れた理由は、不動産売却者が所有権の移転登記を行う際に、実際のところ、登記所は奢侈税の完納証明書の提出を求めないためであり、奢侈税の支払いがなくても、移転登記ができてしまったためと言われている。つまり、現行制度下において、奢侈税は自己申告ベースのボランタリーなもので、実効性はなく、多くの土地所有者は慌てて売る必要もないと静観している状況にあるという。
- キャピタルゲイン課税である土地増値税(土地税)は別途あり、土地を売却した土地所有者が得た値上がり利益総額に対し、一般：20~40%(保有年数で調整)、自宅用地で：10%課税となる。

## 3 | 不動産価格公開制度

- 台湾には、従前より不動産取引の登録制度が存在し、かつ不動産取引の情報が公衆に提供されているが、登録は自由であり強制的ではなかった。そして、台湾において不動産取引を行う場合、売主及び買主は実際の取引価格を申告する義務はなく、また、実際の取引価格を申告せずに台湾政府が毎年公告する「土地の現在価値」をベースとして税金の申告を行うことを選択することも適法とさ

れている。政府が公告した「土地の現在価値」は、通常実際の取引価格よりも低いため、不動産売買の売主及び買主の税金の負担は、実際の取引価格を申告する場合と比べて低いものとなっている。

- こうした事情を背景に不動産価格の変動が大きいことから、不動産投機に対する「特殊商品及び労務税条例」(奢侈税)が導入されたが、不動産取引情報の透明化を促進し、不動産取引に関する紛争を減少させ、不動産価格の不当なつり上げを防ぐことを目的として、不動産の実勢価格登録制度が2012年8月1日から施行されている。
- 具体的には、「不動産仲介業管理条例」を改正し、不動産仲介業者は、不動産取引価格を開示しなければならないという規定が追加された。つまり、不動産仲介業務又は代理販売業務を取り扱う者は、委託された不動産売買又は不動産賃貸借の取引について、売買契約又は賃貸借契約の締結後30日以内に、対象不動産の番地、地番、建物番号及び取引者の個人情報を除き、取引の情報を台湾政府に開示しかつ登録しなければならない。登録後の不動産取引の情報は、閲覧が可能となる。開示又は登録を拒絶する場合、一定の金額の行政上の罰金が科される。同時に、「平均土地所有権条例」も改正し、不動産取引の売主及び買主は、不動産取引価格を申告しなければならないという規定が追加された。つまり、不動産取引の売主及び買主は、契約の締結後30日以内に、不動産の所有権移転登記を行うほか、台湾政府に対し土地移転価格を申告しなければならない。申告を拒絶する場合、一定の金額の行政上の罰金が科される。ここで、申告された取引価格が政府により税金徴収機関に報告され課税の根拠となるとすると、国民の強い反発が生じることが予想されたことから、こうした反発を防ぐために、申告された取引価格は統計分析及び閲覧に使用される場合を除き、税金に関する使用に供されないことが合わせて規定された。この点は、韓国との大きな相違点である。
- 内政部は、この制度により蓄積された情報を元に、2012年8月16日からすべての人が「内政部不動産取引実勢価格検索サービスネット」で、実際の取引価格について検索できるよう公表を始めた。検索可能な登記物件は、区域順に並べられており、個別の案件を特定できる識別性は除かれている。また、親類や友人間で比較的低価格で取引された物件など、実勢価格として誤解を与えかねないような、通常の取引価格とは明らかにかけ離れた特殊な物件はデータから除外している。これにより、売買や賃貸の取引の種類や、所在県・市、建物の形態、価格帯、区域などの属性に基づいてデータ検索ができると同時に、直接地図上で指定した範囲の成約情報について、インターネットを通じ無料で取得できるようになった。
- 内政部は、携帯端末での検索機能強化を目的に、アンドロイド OS (基本ソフト) 搭載のモバイルデバイスに対応するアプリを開発し、今後は iPhone 向けのアプリも提供することとしている。  
(参考) <http://lvr.land.moi.gov.tw/N11/>

#### 4 | 不動産投資に関わる金融手続き・為替管理・会社形態等

- 外国為替は、1989年12月より変動相場制に移行。比較的歴史は浅い。
- 直接・間接投資は関係主務機関の許可を得る必要があり、かつ法人による資本取引については、金額、内容により申告または許可を要する。
  - (1) 50万台湾元以上に相当する外為取引は申告が必要 (外為管理条例第6条の1)。
  - (2) 次の外為取引は申告した後、直ちに台湾元との為替取引を行うことができる：
    - ① 会社、商店の年間累計5,000万ドル (団体・個人は年間累計500万ドル) を超えない送金。
    - ② 非居住者の1回につき10万ドルを超えない送金。
  - (3) 次の外為取引は契約書、許可書等の証明文書を提出し、銀行にて申告書との記載が一致であ

ることを確認した後に外為取引を行うことができる（外為収支または取引申告弁法第5条）：

- ①会社、商店の1回につき100万ドル以上の送金。
- ②団体、個人の1回につき50万ドル以上の送金。
- ③主務機関の許可を得た直接投資、証券投資および先物取引の送金。
- ④台湾域内の取引で取引対象が域外の物品または役務にかかる場合の送金。
- ⑤その他中央銀行の規定により確認用証明文書が必要とする送金。

(4)次の取引は銀行を通じて中央銀行の許可を得てから外貨取引を行うことができる（外為収支または取引申告弁法第6条）：

- ①会社、商店の年間累計5,000万ドル（団体・個人の年間累計500万ドル）を超える必要性のある送金。
- ②二十歳未満の国民の50万新台湾元以上の送金。
- ③非居住者の1回につき10万ドルを超える以下の送金：
  - ・域内請負工事代金
  - ・法律案件に伴う担保金および仲裁費用
  - ・主務機関の許可を得たもしくは法律による自己用域内不動産の取得に係る資金
  - ・域内にて合法的に取得した遺産、保険金および補償金
- ④その他必要性のある送金

- 「外国人投資条例」により、台湾領域内に支店、独資または組合を設立して投資を行う場合、主務機関の認可を得る必要があり、認可を得て、計画通りに資本投下などを実施して事業を推進している場合、投資から得た利息又は配当について、為替取引の申請を行うことができる。
- 投資者が認可を得て株式の譲渡、資本撤退又は減資を行う場合、その査定認可を受けた投資額を、全額一括で、為替取引として申請できる。投資によって得た資本利益についても同様とする。
- 投資事業に対する投資が、かかる事業の資本総額の45%に達しない場合で、政府が国防上の必要性から、かかる事業を収用又は買収する場合、合理的な補償が行われることとなっている。開業から20年以内において45%以上を継続して保持する場合、収用又は買収を行わない。
- 原則として、条約または外国の法律によって、台湾人が当該外国にて同様の権利を享受できる場合に限り、当該外国の者も台湾にて土地に関する権利を取得することができる。外国人が自分のため、投資または公益の目的で使用する場合、①住宅、②営業所、事務所、商店及び工場、③教会、④病院、⑤駐在外国人子女の学校、⑥大使館等駐在機関および公益団体の集会所、⑦墓地、⑧台湾の重大施設（経済全体または農場・牧場の経営に有益な投資であり、主務機関の許可を得たもの）などの用途の土地を取得することができる。ただし、その面積および場所は各自治体の法規が定める制限に従わなければならない。
- 台湾での事業展開においては次の事業所形態がある。①「連絡事務所」は、営業はせず、情報収集等、本社との連絡業務に限定され、法律行為は駐在員個人の名義で行われ、法人格はない。②「代表者事務所」は、営業はせず、本社のための法律行為（台湾にて第三者間との契約交渉・締結、台湾での訴訟・非訟事件に関する代理行為等）に限定される（銀行、保険業など一部の業種は主管機関の許可が必要）。法人格はない。③営業活動を行うのは「工事事務所」で、インフラ建設関連工事等、一定の期間のみ台湾においてサービスを提供する際の税金納付対応手段として利用されるが（一時的な販売やサービス提供の場合もできるため、必ずしも「工事」に限定されるものではない）、法人格はない。④外国法人の「支店」は法人格ありとみなされる。⑤「現地法人」は法人格あり。

## 6—中国（上海）

### 1 | 不動産関連政策の展開

- 急速な経済成長を背景に、中国では都市部と地方部における所得格差が拡大し、深刻な社会問題を引き起こしてきた。都市部に集中する人口圧力を背景に、住宅価格は2002～2003年頃から一段と上昇基調を強めており、これが都市部において住宅に住めない世帯を拡大することとなった。当時から続いているこうした状況からして、中国における喫緊の政策課題として、都市部を中心とする住宅供給の促進がある。供給される住宅においては、適切な負担で入居可能な価格や家賃水準を確保しなければならず、住宅価格の沈静化と適正化、地価の上昇を抑えながら、住宅開発を促進するといった難しいまちづくり、都市経営を各地方政府と連携して推進する必要がある。土地利用の方法にもよるが、従来からの方法で地方政府が公有地を民間に卸して開発しようとすると、必ず地価の上昇が生じるためである。
- ここで「社会保障性施策住宅」と言われる公営・社会住宅等、公的住宅の供給が重要となっており、2012年2月に、政府は第12次5ヵ年計画の最終年である2015年までに、都市部世帯の20%をカバーするだけ建設を促進することを表明することとなった。しかし、このためには2015年までに実に3,600万戸もの「社会保障性施策住宅」を供給しなければならない。
- この実現するためには、適切な供給計画の策定、地価上昇を回避しながらどのようにして用地を確保するのか、住宅の質を確保し長期にわたり良好なストックとして維持していくのかが問われると同時に、地価上昇に関連する不動産市場情報が広く人々に行き渡るように、住宅価格情報システムなどを早急に構築していく必要がある。

### 2 | 不動産税制

#### (1) 契約税

- 土地や住宅の購入や販売、交換、贈与などに際し、買い手や譲受人は契約税を支払う必要がある。課税標準は契約額だが、無償取引の場合には時価で査定される。税率は地域により3～5%である。主たる住宅として利用する1軒目の住宅の場合、税額は50%となる。さらに90㎡以下で自宅として利用する場合の税率は1%となる。

#### (2) 印紙税

- 売買契約の場合は取引額の0.3%、不動産リース契約はリース金額の1%、融資契約の場合は融資額の0.05%を支払う。

#### (3) 付加価値税

- 標準税率は17%だが、不動産取引や一般に建設行為は適用外で事業税（Business Tax）が課せられる。

#### (4) 営業税

- 営業税は輸送業界や建設業界、金融・保険業界などをカバーしており、不動産の国内取引は課税を受ける。課税標準は売上高になるが、建設工事は請負金額、不動産の場合は取引金額となる。税率は建設業の場合は3%、不動産取引は5%である。2010年1月1日から、個人は購入してから5年経たない事業用不動産を譲渡する場合、取引額の全額を課税標準とする。5年以上経った事業用不動産を譲渡する場合は取得原価を差し引いた額を課税標準とする。5年以上経った個人用不動産を売却する場合、営業税は免除。

### (5) 都市維持建設税

- 営業税の納税額に対し、県 5%、市 7%、その他 1%が課せられる。個人に対しては免除される。

### (6) 不動産税(房産税)

- 不動産の所有者に対し、毎年当該不動産の査定額（住宅取得額・評価額×（1－控除額））に対し 1.2%、リース物件の場合は賃貸額に対し 12%が課せられる。主たる個人住宅の場合は免除。居住用の賃貸の場合、税率は 4%に軽減される。

### (7) 都市土地使用税

- 農村以外で、土地所有権を持つ企業あるいは個人は使用している面積に対し、0.6～30 元/m<sup>2</sup>あたりの課税を毎年受ける。地方によって規定が異なり、個人の住宅に対しては免除している地方もある。

### (8) 土地増値税

- 国有土地使用権及び建築物、付属物を譲渡し、収入を得ようとする企業や個人に対し課税されるキャピタルゲイン課税である。譲渡益から取得原価、法定控除項目等を控除しキャピタルゲインに課税される。30～60%の超過累進税率が適用される。自宅の住宅を転職や居住環境改善のために譲渡する場合、使用してから 3 年以上 5 年以下の自宅の場合は 50%に軽減される。5 年以上の場合は免除される。

### (9) 今後の税制改革

- 現行の土地増値税や房産税、都市土地使用税等を一元化し、各国における固定資産税を参考に、不動産の所有期間にわたり課税する「物業税」を創設しようという動きがあり、今後の動きに注意しておく必要がある。

## 3 | 不動産投資に関わる金融手続き・為替管理・会社形態等

- 資本取引は原則禁止（個別認可）で、資本取引について収支ともに、厳格な規制と管理が行われている。資本取引の収入を保留するか、金融機関に売るかは基本的に外貨管理当局の許可が必要である。資本取引の支出は、有効な証拠をもって自己資金で送金することもできれば、金融機関から外貨を購入して送金することもできる。ただし、一部は事前の許可が必要である。
- 国家外貨管理局・建設部による「不動産市場の外貨管理の規範化に関する問題の通知」（2006 年 9 月 1 日より実施）により、中国国内で設立された海外機関の支店、代表機関（以下「国内支店、代表機関」と略称）および中国国内で 1 年間以上滞在した外国人は、中国国内の住宅を購入することができる。その際、住宅の販売契約または前売り契約および関連証明書をもって外貨指定銀行にて申請し、外貨指定銀行が外貨を人民元に替え、直接不動産企業の口座に振り込む。また、国内支店・代表機関と外国人が購入した住宅を売却することによって得た人民元資金は、外貨購入申請書と関連証明書などを住宅所在地の外貨管理機関に提出し、審査を通れば、外貨を購入して海外へ送金することができる。
- 外国投資者は中国国内で不動産企業に投資することができる。外資不動産企業は登録資本金の払込を完了しない場合、または「国有土地使用証明書」を取得していない場合、または開発プロジェクトの資本金がプロジェクト投資総額の 35%に及ばない場合に、海外から外債を借りてはならない。外国機関と外国人が、株式譲渡およびその他の方式で中国国内の不動産企業または合弁企業の中国出資者の株式を買収する際に、自己資金で一括譲渡金を支払えない場合は、外貨登記はできない。日本への配当送金課税は、日本との租税条約第 10 条により、10%を超えないこととされている。

- 不動産投資などのための口座開設と管理運営は複雑である。資本取引による対外支払いは、直接制限、最高額制限、登記制度、特別承認などの手段で管理される。①資本取引の外貨口座の種類は、「国内外貨口座管理規定」（1997年10月15日より実施）により、中国現地法人の外資企業の場合、外貨資金は用途に応じて、資本金口座、国内外貨ローン専用口座、外債専用口座などで運用される。
- 「直接投資外貨管理政策のさらなる充実と調整に関する通知」（2012年12月17日より実施）により、外国投資者は中国での現地法人の設立にあたり、前期費用外貨口座、外貨資本金口座、資産現金化口座、保証金口座を開設する必要がある。前期費用外貨口座は、外国投資者が中国国内で行う投資活動に関わる各種前期費用を、外貨資本金口座は、外国投資者が中国で設立する企業の資本金を預かるもの。資産現金化口座は、中国国内資産現金化口座と海外資産現金化口座を含み、それぞれ中国国内資産売却の外貨収入と海外資産売却による外貨収入を預かる。保証金口座は、海外からの送金保証金専用口座と中国国内からの送金保証金専用口座を含む。中国国内主体は直接投資に関わる保証金を受け取る必要がある場合、保証金口座を開設し、海外からの送金外貨保証金と国内からの送金外貨保証金を預かる。
- 「外貨指定銀行の利益、配当金、配当金の国外送金の関連問題に関する通知」（1998年9月22日より実施）により、配当金などの貿易外取引の外貨送金を行う場合、①書面申請、②外資企業外貨登録証、③取締役会による利益分配決議書、④公認会計士事務所による資本金払込報告書および利益、利子と配当金に対する会計監査報告書、⑤納税証明書などの提出が必要である。送金は外貨口座からか、もしくは外貨指定銀行にて外貨を購入してから海外へ送金できる。「個人外貨管理方法」（2007年2月1日より実施）により、外国人は中国国内で経常取引から得た合法的な人民元収入を、個人の身分証明証と関連証明書類をもって、銀行にて外貨を購入し、国外に送金することができる。「外貨管理条例」（1996年4月1日より実施、2008年8月5日より改正実施）、事業を中止する外資企業は、決算・納税をした後、外国投資者が所有する人民元を、外貨両替業務を営む金融機関にて外貨を購入し、国外送金することができる。
- 現地法人の設立手続きは、駐在員事務所の設立の他は、投資形態により①合弁、②合作、③独資（外資100%）の3通りに分けられる。総投資額（増資を含む）が5千万米ドル及びそれ以上の制限類のプロジェクトは、セメント工業産業発展政策第19条による1億ドル以上の規定を除いて、国家発展改革委員会が認可する。ただし、限度額を超えない範囲の増資事項や支配権の外国側への移転を除く重大な変更事項省級商務主管部門が認可する。
- 2010年3月1日から、2つ以上の外国企業又は個人は、中国国内においてパートナーシップ企業を設立することができ、外国企業又は個人と中国の自然人、法人及びその他組織も中国国内においてパートナーシップ企業を設立することができる。外国企業又個人は中国国内においてパートナーシップ企業を設立する場合、中国の関係する外商投資の産業政策に合致しなければならない。

## 7—韓国

### 1 | 不動産関連政策の主体と施策

- 住宅ストック戸数は2002年に全国ベースで世帯数を上回り、2003年11月30日に計画及び住宅福祉の側面を拡充しつつ既存住宅ストック対策を重視した「住宅法」が施行され、住宅政策の目標が「量の確保から質の充足へ」、「建設・供給の促進から維持・管理の充実へ」と転換し、新たな政策局面を迎えたとされる<sup>(14)</sup>。
- この住宅法では、①従前の住宅建設促進法にはなかった基本理念を提示し、建設及び供給中心の政策から、福祉、環境、管理等、新たな政策方向への転換を示したこと、②従来の「住宅建設総合計画」を「住宅総合計画」に拡大改変し、住宅政策の基本目標及び基本方向に関する事項、国民住宅や賃貸住宅の建設及び供給に関する事項、住宅福祉の観点から支援が必要な階層に対する支援に関する事項、居住環境の造成と整備に関する事項、住宅のリモデリングに関する事項を示したこと、③住宅福祉政策の基本指標となる最低居住基準の設定を行い、最低基準に達しない世帯に対し、住宅の供給、国民住宅基金等を優先支援できるようにしたこと、④住宅建設工事の施工規準強化を行い、手抜き工事を行う業者の乱立を防止すること、⑤ニュータウン地域等は建設交通部長官が直接事業承認を行えるようにし、市・道知事に権限を委任したことによる非効率的な事業推進を改善したこと、⑦住宅組合制度の改善を行うとともに、リモデリング組合制度を導入し共同住宅の老朽化抑制、機能向上等のリモデリング事業の円滑な推進を図ったこと、⑧既存住宅のリモデリング及び維持・管理の強化のために、住宅管理制度を強化し、共同住宅のリモデリングの促進を図るため、上記の組合設立手続きや共用部分の一部が専有面積に変動を与えた場合に紛争発生を予防する措置を講じ、さらに住宅関連情報の総合管理の根拠整備のため、「建設交通部長官及び市・道知事は、住宅の管理等に関する情報を総合的に管理し、関係団体等に提供することができる」こととしたこと、⑨共同住宅分野の専門化及び業務遂行の効率化のため、住宅管理士協会設立の法的根拠を新設したこと、⑩国民住宅債券購入義務免除対象を拡大し、REIT及び構造調整REITについては、不動産間接投資の活性化のため、国民住宅債券の購入を免除したこと、⑪権限委譲による中央・地方間の政策役割の分担を図ったこと、⑫住宅市場の供給秩序紊乱行為に対する処罰を強化したこと、⑬共同住宅管理の情報化をはかり、共同住宅の寿命を延長し、安全・災害対策を講じる他、管理主体が共同住宅のホームページを通じて各種紛争や問題解決、入居者の利便性の向上と知る権利の確保などを行っている。
- しかし、現時点で2005年と2010年の住宅ストックと世帯数のセンサス等の統計値をみると、特に2005年の住宅ストックの統計値には不整合がみられ、必ずしも2002年から量が充足したとは言えない面がある。特に最新の2010年のセンサスデータの公表が始まり、その結果をみると、住宅の充足率は101.9%とわずかに世帯数を上回っただけの状況にある。特にソウル首都圏を中心とする住宅の量的不足は解消されておらず、2002年のバブル崩壊後、住宅価格が底値に達してからの上昇は止まらず、2008年の金融危機にも関わらず価格上昇が続いている。
- こうした事情を背景としてか、2005年1月には「住宅改正法案」が施行されている。改正内容としては、韓国における住宅事情を改善する鍵となる共同住宅分譲住宅に関するものであり、①公共宅地を民卸し住宅建設を促す際に、住居専用面積25.7坪を超過する共同住宅については、

(14) 以降は周藤利一「韓国の住宅政策の転換」、「韓国の住宅政策の近況～分譲価格の制限と公開～」からの抜粋・引用し、あるいは参考とした記述である。詳しくは同氏の論文を参照のこと。

価格上昇に伴う利益が事業者だけに帰属しないようにし、開発利益を還元する公共宅地債券入札制を導入すること、②住居専用面積 25.7 坪以下の共同住宅においては、鑑定価格にて上限価格制の導入を行うようにすること、③住宅購入者が適格な情報を得ることによって、住宅市場において供給者側よりも優位に回ることや住宅の質の向上にもつながる効果を期待し、建設途上からの販売ではなく竣工後の分譲である「後分譲」を奨励するために、後分譲を行う事業者には分譲価格制限や規制の適用を排除すること、④分譲価格の主要項目を公開し、消費者の知る権利を向上させるため、大韓住宅公社などの公的機関や価格上限制が適用される分譲住宅については、宅地費と工事費、設計監理費、附帯費、加算費用に分けて項目別に総額のみを公開すること、⑤分譲価格上限制に加え、分譲後一定期間の転売は制限したこと（首都圏及びその周辺地域は分譲後 5 年間、その他地域は 3 年間）、⑥韓国住宅銀行への一定回数以上の積立を継続すると、分譲共同住宅割り当ての優先順位を確保できる「請約資格」の適用を厳しくし、利益を確保した後に高く転売することができないような措置を講じること、請約資格を得たものはその後 5~10 年間は再当選できなくすること、⑦宅地供給制度の不備点を補完し、公共宅地を売却する際には競争入札によるものとするなど掲げた。

- これらの施策を講じることによって、開発利益の還元により、低所得層を中心に賃貸住宅保証貸付資金及び賃貸住宅建設資金などとして活用できるようにし、公共宅地を通じて中産層・庶民層に比較的低廉な住宅が供給されることが期待されている。
- 以上の通り、韓国の住宅市場における潜在需要はかなり高い水準にあるため、相当な供給量を確保しなければならない。しかし、素地の供給がネックとなっており、公共宅地を主な供給源としなければ安価な住宅供給が難しく、それを推進すれば逆に価格が上昇しかねないジレンマに陥っており、試行錯誤を行っている段階とみる。不動産投資という観点からすると、すでに質的に投資適格な物件価格は我が国の都心物件からみても非常に高い水準に達しており、一般住宅市場の過熱が投資市場と同調してしまった状況がうかがえ、今後の新規投資の判断は難しい状況にある、3.11 被災後、多くの日本人が韓国市場を訪ねて物件を視察したが、期待するほどの成約に至っていない背景には、当面の市場の安定性に懸念がもたれているためと考えられる。今後、世界的な金融緩和時代を迎え、韓国の住宅不動産市場の安定をどう図っていくかは大きな政策課題と考えられる。
- 住宅融資の担い手として、2004 年 3 月に韓国住宅金融公社（Korea Housing Finance Corporation: KHFC）が創設され、順調に業績を伸ばしている。長期固定金利による住宅ローン（Bogumjari Loans）は 2011 年実績では 94,149 億ウォン（8,473 億円）を供与し、85,224 億ウォンの MBS を発行し証券化している。融資保証額は 206,700 億ウォン（1.86 兆円）に達し、リバースモーゲージの実績も 41,000 億ウォンに達した。2003 年からはカバードボンド法案が国会に提出されており、今後の発展が期待される。

## 2 | 不動産税制

### (1) 流通税

- 韓国における住宅不動産取引には取得税、登記税、印紙税が課せられる。なお、調査時点では住宅に対する取得税と登記税については 2012 年末で切れる軽減策の延長が行われるか否かは決まっていなかったため、ここでは本則のみを記載した。

### ①取得税

- 土地や建物、ゴルフ会員権、コンドミニアム会員権などの取得財産が課税対象となる（有償取得のみならず相続による無償取得も対象）。道、特別市、広域市による地方税であり、納税義務者は不動産等の取得者。
- 課税標準は、①取得時の申告価額、②申告しない場合や申告価額が時価標準額に達しない場合は時価標準額（時価標準額は個別公示地価又は個別公示住宅価格、土地と住宅の公示価格がない場合は、土地価格比準表又は住宅価格比準表により算定した価額）となる。
- 標準税率は 2% であるが、奢侈性財産（別荘、ゴルフ場、高級娯楽場、高級住宅及び高級船舶等）の取得の場合は標準税率の 500%（つまり税率 10%）が摘要される。事業用の施設や工場などを特別指定圏域やソウル首都圏過密抑制圏域内（2,032k m<sup>2</sup>）<sup>(15)</sup>などの人口成長抑制地域で取得する場合は、標準税率の 300%（つまり 6%）が摘要される。実際には税額に対し地方開発特別税として 10% が付加されるため、一般的な住宅取得の場合の負担は 2.2% となる（図表 II 3-7-1）。

図表 II 3-7-1 取得税の標準税率

区分	税率	対象
標準税率	2%	一般不動産
500%重課税	10%	奢侈性財産(別荘、ゴルフ場、高級娯楽場、高級住宅及び高級船舶)
300%重課税	6%	首都圏の過密抑制圏域内で本店、主たる事務所の事業用不動産を取得したり、工場を新設又は増設したりするため課税物件を取得する場合

### ②登記税

- 取得財産の登記又は登録に対し課税。道、特別市、広域市による地方税であり、納税義務者は登記・登録者となる。
- 課税標準は登記・登録時の価額で、①申告価額または②時価標準額（取得税の課税標準と同様）。
- 標準税率は 2% であるが、ソウルなどの大都市圏で法人を設立した場合の登録税は 300%（つまり 6%）となる。さらに、地方教育税として登録税の 20% が付加税として課せられるため、合計で不動産を登記する場合の負担は 2.4% となる（図表 II 3-7-2）。

図表 II 3-7-2 登記税の標準税率

区分		課税標準	税率
所有権	①相続による取得	不動産価額	0.8%(農地は0.3%)
	②相続以外の無償取得	不動産価額	1.5%(非営利事業者)
	③有償取得	不動産価額	2%(農地は1%)
	④所有権の保存	不動産価額	0.8%
	⑤共有、合有及び総有物の分割	分割により生じた不動産価額	0.3%
その他	⑥所有権以外の賃借権の保存・移転	賃借権価額	0.2%
	⑦その他	1件あたり	3,000ウォン

(15)韓国の都市政策については、周藤利一（2012）「韓国の土地・不動産政策の近況」土地総合研究 2012 年春号に詳しい。

### ③印紙税

- 不動産の権原変更や移転、保存などを行う証書には国税である印紙税を支払う。納税義務者は課税対象となる証書の作成者や当事者。複数の場合は連帯して納税責任を負う。
- 課税標準は証書記載金額。税額は図表Ⅱ3-7-3の通り。

図表Ⅱ3-7-3 印紙税税額表(2010年度)

課税対象証書	金額区分	税額
不動産権原の譲渡契約	1千万ウォン超3千万ウォン以下	20,000ウォン
金銭消費貸借契約	3千万ウォン超5千万ウォン以下	40,000ウォン
建設請負契約	5千万ウォン超1億ウォン以下	70,000ウォン
	1億ウォン超10億ウォン以下	150,000ウォン
	10億ウォン超	350,000ウォン

### (2)付加価値税

- 課税対象は財やサービスの供給及び財の輸入。財とは有形・無形で有償のもの。サービスとは財以外でサービスやその他の行為で有償のもの。国税であり、納税義務者は収益に関係なく事業の過程で財やサービスを提供する者。
- 課税標準は財やサービスの価格。
- 1977年7月1日の導入時から標準税率としては10%が維持されている。非課税項目としては、土地の譲渡と賃貸、住宅の賃貸、金融保険取引、医療、石炭、農産物や水産物などの未加工食料、水道、教育サービス、医療や健康サービス旅客サービス、図書、新聞雑誌、通信、放送、切手などがある。ゼロ%税率もあるが、輸出や韓国外にて提供されるサービス、船舶や航空機による国際輸送などに限られている。新築不動産の取引では建物部分に課せられる。

### (3)保有税

- 保有税としては財産税と総合不動産税(国税)、都市計画税があるが、総合不動産税は一定の条件を超過した住宅や土地の場合にのみ課せられるため、一般的な住宅の場合は財産税と都市計画税だけが対象となる。
- 総合不動産税が課せられるのは①課税標準が6億ウォン(査定額で5,400万円相当)を超える住宅(別荘 Villa=4階建てエレベーターなしを除く)もしくは、②未利用地で課税標準が5億ウォン(4,500万円相当)を超える物件、③建物付き土地で査定額が8億ウォン(7,200万円相当)を超える物件などである。

### ①財産税

- 課税対象は土地、建物、住宅、船舶、航空機。課税主体は市・郡税・特別市及び広域市の区であり、納税義務者は土地、建物、住宅、船舶、航空機の保有者。
- 課税標準は、従来、基準時価や公示価格の50%であったが、2012年度では、平均では次のように上昇し、特にソウル市などでは90%程度になっているという。
  - ・ 共同住宅：国税庁基準時価×50% → 60%
  - ・ 戸建て住宅：公示住宅価格×50% → 60%
  - ・ 土地：公示地価×50% → 70%
- 住宅の財産税率は3億ウォン以上については0.4%である。後述する都市計画税0.15%を加えると、0.55%となる。
- 住宅でも、リゾート別荘などのビラ(Villa)の場合、税率は4%となる。

## ②都市計画税

- 課税対象は都市計画税の指定地域における土地、住宅。道税及び市・郡税で、納税義務者は土地、住宅の保有者。
- 課税標準は財産税と同じであり、標準税率は0.15%。ただし、道長や市長は、条例により、0.23%を超えない範囲で税率を調整できる。

## 3 | 不動産投資に関わる金融手続き・為替管理・会社形態等

- 外国人土地法にもとづき、許可地域（軍事施設・文化財保護地域・自然保護地域など）を除き原則全ての土地を取得することができる。ただし、工場立地の場合には、「産業立地及び開発に関する法律」や「産業集積活性化及び工場設立に関する法律」などにより、立地が制限されている。
- 外国為替取引法による申告および許可事項がある。ただし、軽微であるか、定型化された資本取引で財政経済部長官が大統領令で定めるところによって指定した資本取引はその限りでない。外国為替取引法第18条（資本取引の申告等）により、以下の資本取引については企画財政部長官の許可を受けなければならない。
  - －居住者と非居住者間の金銭の貸借契約または債務の保証契約
  - －派生金融取引または証券の発行や募集
  - －居住者による非居住者からの証券またはこれに関する権利の取得
- これらの資本取引についての詳細な事項は外国為替取引規程に定められている。
  - (1) 通則（申告の例外取引）（外国為替取引規程第7-2）
  - (2) 預金、信託契約による資本取引(同第7-6～第7-10)
  - (3) 金銭の貸借、債務の保証取引による資本取引(同第7-13～第7-19)
  - (4) 対外支払手段、債権、その他売買及び役務契約に伴う資本取引(同第7-20～第7-21)
  - (5) 証券の発行(同第7-22～第7-30)
  - (6) 証券の取得(同第7-31～第7-39)
  - (7) 派生金融取引(同第7-40～第7-42)
  - (8) 不動産取引(同第9-42～第9-43)
- 韓国為替管理制度資本取引外国為替取引規程の第2節第1款第7-6条により、非居住者が居住者と国内で預金取引および信託取引をしようとする場合には韓国銀行総裁に申告して許可を得る必要がある。非居住者外貨信託勘定に預けておける支払い手段は、①外国から送金されてきた対外支払い手段、②認められた取引によって対外支払いが認められた対外支払い手段、③国内金融機関と外国為替銀行海外支店、外国為替銀行現地法人、外国金融機関間または外国為替銀行海外支店等間の外貨決済によって取得した対外支払い手段である。口座の運用については詳細にわたり許容事項や規制事項が列挙されており、状況に応じて、申告と許可を得る必要がある。
- 同上、為替取引規定第5節「非居住者の国内不動産取得」により、非居住者が国内にある不動産またはこれに関する物権・賃借権その他これと類似した権利を取得しようとする場合として次に該当する場合には申告を要しない。①海底鉱物資源開発法の規定により認められたところにより非居住者である粗鉱権者が国内にある不動産またはこれに関する権利を取得する場合、②非居住者が本人、親族、従業員の居住用に国内にある不動産を賃借する場合、③国民である非居住者が国内にある不動産またはこれに関する権利を取得する場合、④非居住者が国内にいる非居住者から土地以外の不動産またはこれに関する権利を取得する場合、⑤外国人非居住者が相続または遺贈により国内にある不動産またはこれに関する権利を取得する場合。

- 上記に定めた場合を除いて、非居住者が国内不動産またはこれに関する権利を取得しようとする場合は、所定の不動産取得申告（受理）書に当該不動産取引を立証できる書類または担保取得を立証できる書類を添付して外国為替銀行の長に申告しなければならない。次のような場合を含む。①外国から携帯輸入または送金(対外勘定に預けられた資金を含む)された資金で取得する場合、②居住者との認められた取引に伴う担保権を取得する場合、③上記①による資金（外国で直接決済する場合を含む）または、不動産またはこれに関する権利を取得した非居住者から不動産またはこれに関する権利を取得する場合、
- 非居住者が次取得した国内にある不動産またはこれに関する権利の売却代金を外国で支払おうとする場合には当該不動産またはこれに関する権利の取得および売却を立証できる書類を外国為替銀行の長に提出しなければならない。
- 日韓租税条約上の制限税率： 利息・配当・使用料所得に対する課税は源泉所得発生国で課税できるが、源泉所得発生国で課税する際に自国内の税率でない次の制限税率を適用。

<区分>	<制限税率>	<法人税率>	<住民税率>
[利子] .....	10%	9.09%	0.91%
[配当(支配株主配当*)]...	5%	4.54%	0.45%
[配当(その他配当)].....	15%	13.63%	1.39%
[使用料] .....	10%	9.09%	0.91%

\* 支配株主配当：事業年度終了直前6ヵ月間、議決権株式を25%以上所有している法人の場合をいう。

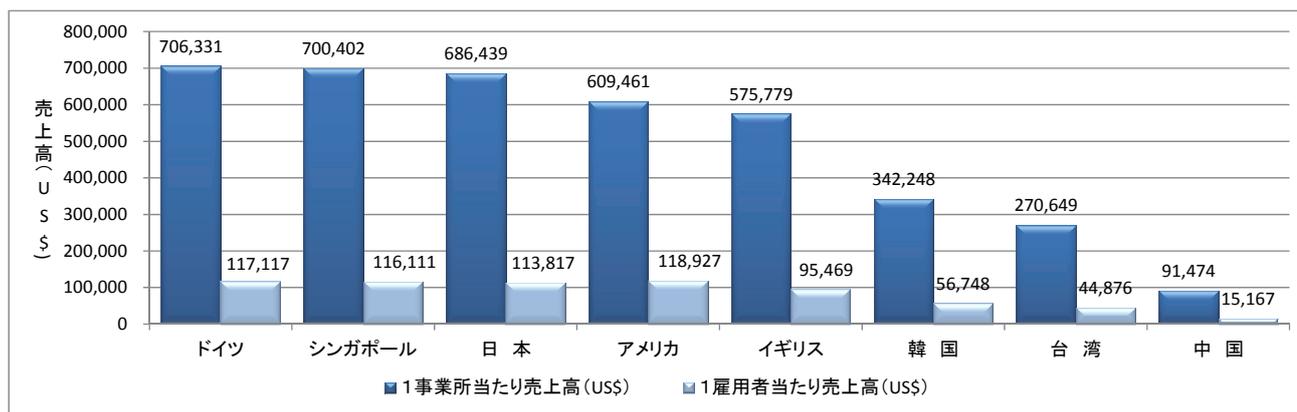
- 現地法人の設立手続にあたり、外国人投資の最低投資金額は1億ウォン（約900万円）である。

# 04 不動産関連業の動向

## 1—各国における不動産仲介業の動向

- 2013年のBarnes社のレポートに基づいて、日本を含む調査対象各国の不動産仲介業の一事業所当たり売上高と雇員一人当たりの売上高を比較すると、ドイツ、シンガポール、日本、アメリカ、イギリス、韓国、台湾、中国の順にランクされる結果となった(図表Ⅱ4-1)。中国の雇員数は217万人という規模で桁が違いますが、一人当たりの売上高からすると、国や不動産市場、業態としての生産性が平均では低めに出ているためと考えられる。
- アメリカのランキングがドイツやシンガポール、日本よりも低い背景としては、2006年頃から住宅市場が低迷を続け、ようやく力強く回復基調に転じたばかりであることと、イギリスについてはアメリカ発の金融危機の影響から2012年時点では十分には立ち直っていないことに留意を要する。しかし、ドイツやシンガポール、日本のいずれについても、不動産市場の透明性を高めるべく努力してきた経緯があり、総じてこれら各国では一人当たりや一事業者単位でみた場合の仲介業のパフォーマンスはアメリカやイギリスの水準に近づいている可能性がある。韓国や台湾でも透明性の確保には尽力しており、その結果が現れているように思われる。

図表Ⅱ4-1 不動産仲介業の国際比較



	ドイツ	シンガポール	日本	アメリカ	イギリス	韓国	台湾	中国
事業所数	19,951	1,492	32,705	88,662	15,466	14,358	8,003	359,315
売上高(100万US\$)	14,092	1,045	22,450	54,036	8,905	4,914	2,166	32,868
雇員数(人)	120,324	9,000	197,246	454,362	93,276	86,593	48,266	2,167,065
事業所当たり売上高(US\$)	706,331	700,402	686,439	609,461	575,779	342,248	270,649	91,474
雇員当たり売上高(US\$)	117,117	116,111	113,817	118,927	95,469	56,748	44,876	15,167

(資料) 2013 Barnes Reports“Worldwide Offices of Real Estate Agents Brokers-Industry Market report”

- なお、ここで言う「不動産仲介業」の英文原文での定義はアメリカ・センサス NAICS53121— Real Estate Agents & Brokers によるもので、この産業の内容は“*This Industry comprises establishments primarily engaged in renting, buying, selling, managing, and appraising real estate for others.*”とある。
- 実際にアメリカのセンサスにアクセスし、この内訳を求めたところ、2012 年水準では比べられなかったが、取得できた 2007 年のセンサスでは次のようになっている。

NAICs Code 53: Real Estate and Rental and Leasing (不動産業全体)

事業所数： 384,297 従業者数(人)： 2,188,479

NAICs Code 531: Real Estate (不動産業のうち仲介業者や専門業を除く)

事業所数： 316,730 従業者数(人)： 1,528,976

NAICs Code 53121: Offices of Real Estate Agents and Brokers (不動産仲介業)

事業所数： 109,472 従業者数(人)： 355,215

- 日本の平成 21 年版の経済センサスでは不動産業は図表 II 4-2 のように集計される。したがって、2013 年の Barnes 社のレポートの数字は、日本の場合は不動産代理業・仲介業における事業所数 54,887、従業者数 236,013 人に対応するデータを用いているものと判断される。しかし、我が国の仲介業では賃貸も扱っており、これを加えると同社のレポートの様相はかなり変わってくる可能性がある。同社がレポート集計に用いた各国の具体的なデータソースは明確に記されていないが、各国の業界規模を把握することよりも、ここでは生産性やトレンドに注目するために、同レポートを採用したものである。この点、ご留意いただきたい。
- さらに、各国において、不動産仲介業は個人であっても開業できる場合があるため、実際に不動産仲介業に携わる従業人口の規模の把握は簡単ではない。特にアメリカの場合は、バブル崩壊後の不況のため、個人による不動産仲介業が増えたとされているものの、その実態は見えにくい。個人事業者の実態が見えにくい点は日本を含め、各国において同様である。

図表 II 4-2 不動産仲介業の国際比較

産業 コード		総数		個人		法人	
		事業所数	従業者数	事業所数	従業者数	事業所数	従業者数
K.	不動産業、物品賃貸業	408,691	1,551,345	171,261	268,171	235,516	1,275,399
68	不動産取引業	71,063	351,829	11,215	23,737	59,814	327,928
	680 管理、補助的経済活動を行う事業所	53	3,280	-	-	53	3,280
	681 建物売買業、土地売買業	16,123	112,536	1,248	2,920	14,845	109,458
	682 不動産代理業・仲介業	54,887	236,013	9,967	20,817	44,916	215,190
69	不動産賃貸業・管理業	304,415	888,704	156,653	235,139	145,906	646,060
	690 管理、補助的経済活動を行う事業所	331	2,659	-	-	313	2,560
	691 不動産賃貸業	56,403	213,409	13,241	21,138	43,083	191,853
	692 貸家業、貸間業	167,981	348,297	114,865	171,119	52,547	173,335
	693 駐車場業	36,396	87,259	26,118	38,368	10,048	48,056
	694 不動産管理業	43,304	237,080	2,429	4,514	39,915	230,256

(資料) 総務省「平成 21 年経済センサス」

## 2—各国にみる不動産仲介業の動向

### 1 | 各国の動向からみる不動産仲介業

- 同じく Barnes 社のレポートに基づいて、2010 年からの各国の不動産仲介業の動向をみてみよう。図表 II 4-3 では、雇用者数を右軸にとることによって、仲介業界による雇用もしくは就業状況の

微妙な変化をみている。2013年と2014年はBarnes社推計による見通し値である。

- イギリスとドイツ、中国、韓国、日本はともにリーマンショックによる金融危機の影響を受けており、2010年（それ以前も含め）から2011年にかけての雇用の落ち込みがみられる。ドイツと日本だけは2012年に向けても低迷している。しかし、シンガポールと台湾はあまり影響を受けておらず、むしろその後の雇用は急激に上昇している。
- 売上高はアメリカとイギリス、ドイツ、日本、台湾は2014年にはやや回復すると見込まれているが、2010年の水準には達しない。これに対し、シンガポールや中国、韓国では2010年の水準を上回るものと見込まれている。
- 日本やドイツは高齢化が進み人口が減少に転じた国であり、不動産仲介業の将来の見通しは楽観できないとみられている可能性もある。イギリスの王立サーベイヤー協会（RICS）を訪ねた際に、彼等は世界各国にネットワークを持ち、既に会員の24%が外国人であり、日本にも事務所を開設したこと、近い将来に外国人会員が5割を超すことも不思議とは思っていないという話があった。今後の不動産仲介業や不動産コンサルタントのあり方について、これらのデータをみても考えさせられる部分がある。

図表Ⅱ-4-3 各国の不動産仲介ビジネスの動向

(1)アメリカ



(2)イギリス



	2010	2011	2012	2013	2014
事業所数(左軸)	90,102	87,676	88,662	89,862	92,109
売上高(100万US\$, 左軸)	56,914	54,354	54,036	53,768	54,393
雇用者数(人, 右軸)	461,720	449,492	454,362	460,324	472,197

	2010	2011	2012	2013	2014
事業所数(左軸)	16,045	15,393	15,466	15,575	15,860
売上高(100万US\$, 左軸)	9,572	9,045	8,905	8,776	8,793
雇用者数(人, 右軸)	96,761	92,875	93,726	93,890	95,691

(3)ドイツ



(4)シンガポール



	2010	2011	2012	2013	2014
事業所数(左軸)	20,908	19,999	19,951	19,948	20,169
売上高(100万US\$, 左軸)	14,508	14,041	14,092	14,156	14,457
雇用者数(人, 右軸)	126,092	120,665	120,324	120,225	121,690

	2010	2011	2012	2013	2014
事業所数(左軸)	1,458	1,444	1,492	1,546	1,619
売上高(100万US\$, 左軸)	993	980	1,045	1,115	1,210
雇用者数(人, 右軸)	8,791	8,711	9,000	9,319	9,770

(5)台湾



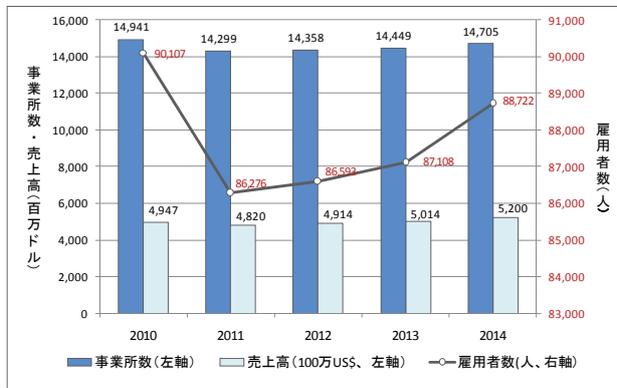
	2010	2011	2012	2013	2014
事業所数(左軸)	7,660	7,657	8,003	8,383	8,880
売上高(100万US\$,左軸)	2,235	2,165	2,166	2,169	2,208
雇用者数(人,右軸)	46,196	46,202	48,266	50,538	53,578

(6)中国



	2010	2011	2012	2013	2014
事業所数(左軸)	369,034	356,903	359,315	362,566	369,955
売上高(100万US\$,左軸)	29,765	30,808	32,868	35,087	38,066
雇用者数(人,右軸)	2,225,542	2,153,441	2,167,065	2,185,710	2,232,085

(7)韓国



	2010	2011	2012	2013	2014
事業所数(左軸)	14,941	14,299	14,358	14,449	14,705
売上高(100万US\$,左軸)	4,947	4,820	4,914	5,014	5,200
雇用者数(人,右軸)	90,107	86,276	86,593	87,108	88,722

(8)日本



	2010	2011	2012	2013	2014
事業所数(左軸)	34,164	32,735	32,705	32,749	33,162
売上高(100万US\$,左軸)	24,340	22,691	22,450	22,231	22,382
雇用者数(人,右軸)	206,033	197,511	197,246	197,427	200,079

2 | アメリカの不動産仲介業と不動産関連業の将来見通し

- アメリカについては AnythingResearch 社による「不動産仲介業 (Real Estate Agents & Brokers)」と「不動産関連業 (Activities Related to Real Estate)」のレポートが別途手に入ったため、これを分析した。データの出所が異なるため、業界売上高や事業所数、雇用者数は先の Barnes 社のアメリカのデータとは一致しない。
- 図表 II 4-4 は不動産仲介業からみた場合のサブセクター別の状況である。自らが不動産仲介業であることを認めたものが、その他のセクターにおいても活動実績をアンケートにて複数回答した結果である。この結果、不動産仲介業はプロパティ・マネージメント・サービスなどに売上高の3%ほど関与しているものの、93%は自ら不動産仲介業を営んでいるものとみていることが分かる。

図表 II 4-4 アメリカにおける仲介ビジネスの動向

	企業数	売上高 (\$100 万)	売上高に占める割合
不動産エージェント・ブローカー業合計:	75,341	61,945	100.0%
オフィスと専門家スペースの賃貸	1,736	130	0.0%
商業スペースの貸出し	810	112	0.0%
<b>不動産仲介業(エージェント・ブローカー・サービス)</b>	<b>75,341</b>	<b>57,801</b>	<b>93.0%</b>
<b>居住用物件販売</b>	<b>61,013</b>	<b>38,771</b>	<b>63.0%</b>
<b>居住用物件賃貸</b>	<b>16,255</b>	<b>4,671</b>	<b>8.0%</b>
<b>非居住用物件販売</b>	<b>16,948</b>	<b>6,585</b>	<b>11.0%</b>
<b>非居住用物件賃貸</b>	<b>8,019</b>	<b>5,618</b>	<b>9.0%</b>
<b>土地の販売・賃貸</b>	<b>9,789</b>	<b>2,162</b>	<b>3.0%</b>
家主から様々な費用の回収	2,109	384	1.0%
<b>プロパティ・マネージメント・サービス</b>	<b>11,113</b>	<b>1,852</b>	<b>3.0%</b>
居住用物件プロパティ・マネージメント	7,947	923	1.0%
非居住用物件プロパティ・マネージメント	3,970	886	1.0%
<b>不動産鑑定サービス</b>	<b>1,616</b>	<b>99</b>	<b>0.0%</b>
不動産コンサルティング・サービス	3,549	390	1.0%
不動産リ스팅・サービス	1,403	198	0.0%
不動産リロケーション・サービス	594	87	0.0%
建設サービス	469	130	0.0%

(資料) AnythingResearch.com “2013 Industry Report on Real Estate Agents & Brokers”

- 一方、図表 II 4-5 は不動産関連ビジネスを行っていると認識している側から、自らが対応しているサブセクターに複数回答した結果である。仲介業もみているのは 2%ほどしかなく、プロパティ・マネージメント・サービスが 55%を占めている。それと、注目されるのは、不動産鑑定サービスの範疇にはなっているが、不動産コンサルティング・サービスと不動産リロケーション・サービスが各々売上高の 10%を占めている点である(不動産鑑定業そのものは別の統計にまとめられている)。

図表 II 4-5 アメリカにおける不動産関連ビジネスの動向

	企業数	売上高 (\$100 万)	売上高に占める割合
不動産関連産業合計:	78,275	75,173	100.0%
フランチャイズ	68	263	0.0%
オフィスと専門家スペースの賃貸	1,152	120	0.0%
商業スペースの貸出し	982	120	0.0%
<b>不動産仲介業(エージェント・ブローカー・サービス)</b>	<b>11,331</b>	<b>1,721</b>	<b>2.0%</b>
居住用物件販売	5,694	451	1.0%
居住用物件賃貸	2,970	226	0.0%
非居住用物件販売	2,390	391	1.0%
非居住用物件賃貸	2,903	601	1.0%
家主から様々な費用の回収	10,499	6,442	9.0%
<b>プロパティ・マネージメント・サービス</b>	<b>50,008</b>	<b>41,112</b>	<b>55.0%</b>
<b>居住用物件プロパティ・マネージメント</b>	<b>34,985</b>	<b>26,664</b>	<b>35.0%</b>
<b>非居住用物件プロパティ・マネージメント</b>	<b>19,755</b>	<b>13,328</b>	<b>18.0%</b>
土地物件プロパティ・マネージメント	2,174	1,120	1.0%
<b>不動産鑑定サービス</b>	<b>15,978</b>	<b>5,307</b>	<b>7.0%</b>
<b>不動産コンサルティング・サービス</b>	<b>15,340</b>	<b>7,720</b>	<b>10.0%</b>
不動産リ스팅・サービス	1,556	1,774	2.0%
不動産オークション・サービス	622	421	1.0%
<b>不動産リロケーション・サービス</b>	<b>822</b>	<b>7,848</b>	<b>10.0%</b>
建設サービス	1,849	797	1.0%
その他	5,908	1,331	2.0%

(資料) AnythingResearch.com “2013 Industry Report on Activities Related to Real Estate”

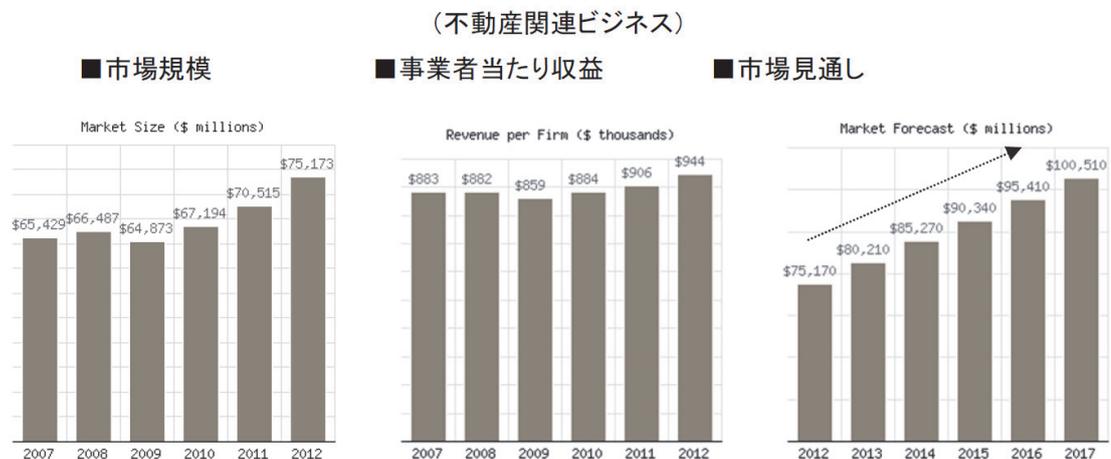
- 以上のように、アメリカでは州によっては兼業規制がある場合もあるし、そもそも専門領域を絞ってパフォーマンスを上げ、不動産取引などを分担して行う業界慣行があることから、サブセクターについてメリハリのある回答が出ていること自体は不思議ではない。

- ただし、AnythingResearch 社のレポートによると、将来のビジネス動向として、不動産仲介ビジネスはネガティブとみているのに対し、不動産関連ビジネスはポジティブ（将来性あり）とみている点が注目される（図表Ⅱ4-6）。アメリカでは住宅の詳細仕様や住宅価格、履歴情報、課税情報、周辺情報、オーナー情報などを記した共同斡旋情報システム（Multiple Listing Service: MLS）が、市場情報や投資分析ツールなどと一体化され、ほぼ全国ネットワークで普及し、効率的な取引と透明性の確保を実現している。しかし、一方では、州のライセンスと一定の技能さえ習得すれば、誰でも MLS を用いて先行する他社・者と同じ土俵でリアルター業を営むことができる。このため主婦兼業の仲介業者も増えているが、業者が増えれば市場での需要が飛躍的に伸びない限り、業者や事業所単位の売上は縮小していくこととなる。
- 一方、プロパティ・マネージメントや不動産コンサルタント・サービスは、より専門性や経験を必要とし、誰でもすぐにやれるビジネスではない。このため能力次第で差別化が図れることとなる。本調査では我が国における不動産コンサルティングの能力を高め、消費者のみならず、投資家層、さらには日本という市場を越えて、海外市場にまで展開する可能性をみているが、アメリカにおける業態の今後の見方からしても、不動産コンサルティング・ビジネスの確立と発展が、不動産業自体の今後を左右するものと考えられる。

図表Ⅱ4-6 アメリカにおける不動産仲介業と不動産関連ビジネスの将来見通し



（資料）AnythingResearch.com“2013 Industry Report on Real Estate Agents & Brokers”



（資料）AnythingResearch.com“2013 Industry Report on Activities Related to Real Estate”





## Ⅲ－不動産流通の仕組みと 市場関係者



# 01 不動産流通の仕組み

## 1—アメリカ

### 1 | 取引・手続きの全体像

- 物件の売り手と買い手を専門職とともに契約につなぐのが不動産仲介業の役割： アメリカの住宅市場では、①契約関係を重視する社会慣行が成熟化し、②契約成立に至るまでを担保するエスクロー (Escrow) の仕組みがあり、信用度が高く取引の安全を担保するエスクロー・エージェント (Escrow Agent) が業として普及していること、③弁護士 (Solicitor) は我が国よりも生活に密着し身近な存在であり、その起用によって契約書作成から履行、問題発生時の解決などに至るまでのプロセスに対し起用しやすいこと (西海岸の取引では少ないが、東部の取引では弁護士が介在することが多い)、④高格付けで信用のある権限保険会社による権限保険 (Title Insurance) 制度が安価な保険料で利用できること、⑤住宅の性能評価や検査を安価に手軽に依頼できる住宅検査人 (Home Inspector) が普及していること、⑥住宅価格や詳細仕様、履歴などが開示され、消費者でも検索可能な共同斡旋情報システム (Multiple Listing Service: MLS) などが普及していること、⑦州制度と業界倫理規定に基づく不動産仲介業が社会的地位をもって存在すること—などから、不動産仲介業者は、売り手と買い手の間に介在し、取引の実現に向けて、分化された上記のような専門業や制度を決められた手順を通じて実施し、取引当事者のために適切に契約にまとめ上げる (取引の完了: closing) ことが主たる役割である。不動産仲介業者は、消費者の要望に応じて、住宅金融斡旋業者 (Mortgage Broker) を消費者に紹介し、連携することもある (消費者が直接、金融機関を起用しない場合)。金融機関による物件価値の査定以外は、通常の住宅融資の担保評価に使われることは少ないが、買い手や売り手が住宅物件の鑑定評価を必要とする場合は、ウェブを通じた近傍類似価格によるコストの安い不動産鑑定評価システムが普及している。

### 2 | 売買契約について

- アメリカの不動産取引において重要なのは売買契約の締結である。売買契約書は住宅の売却を第三者に示すことができる公式文書でもある。不動産購入代理人評議会 (Real Estate Buyer's Agent Council) によると、売買契約書は「住宅の売却条件を明らかにすると共に取引に関わる当事者の権利と義務、契約を解消する場合に取るべき行為とその時間的枠組みなどを確立する法的に拘束力のある文書」である。一方、当事者間の口頭による契約は当事者間にしか拘束力を持たないことから、不動産の登記や住宅金融、権限保険など、様々な第三者が関わる不動産取引には売買契約を書面で締結することが重要となる。さらに、不動産の売買契約は口頭では有効ではあっても強制力を持たないため、文書による契約でなければならない。不動産業者が仲介する典型的な売買契約では、仲介業者もしくは弁護士が、標準約款などに基づいて契約書を作成し買主と売主の両者が署名する。この売買契約書には、

価格、引渡し日時、住宅ローンに関する事項、不測の事態の条件等が示してある。これらの他にも売買契約書に盛り込まれる項目としては、次のようなものがある。

- ・ 売買契約で引き渡される物件について（何が住宅売買に付随するか）
  - ・ 住宅の修理、改修を行う場合の費用負担について（誰がその費用を払うのか）
  - ・ 売主の売却物件に関する情報開示義務について（後述する情報開示書の内容を契約に取り込む場合もある）
  - ・ 売主の売却資産に対する保証について
  - ・ 買主が購入する資産を検査する権利について
  - ・ 売買当事者の一方が契約事項に従わない場合について
  - ・ 契約違反が起こった場合の当事者の法的権利と弁護士費用負担について
- ニューヨーク州においては、不動産仲介業者が法的な書類案を作成する権利や法的な助言を与えることを特に許容しておらず、弁護士などの専門家によって売買契約書は作成されなければならない。しかし、判例によると、仲介業者が簡便な契約「Simple Contract」を当事者間で締結させることは認められており、全米リアルター協会(National Association of Realtors: NAR)などが作成した標準売買契約約款などを用いることができる。ただし、「Simple contract」の意義は明確ではなく、様々な特約が必要な場合は、弁護士による契約書の作成が必須とされている。これに対し、主にカリフォルニア州など西海岸地域においては、州制度規定と NAR 等による標準約款とエスクロー・エージェントを用いて、弁護士の介在なしに不動産仲介業者が契約手続きを行うことが慣行的に行われている<sup>(16)</sup>。

### 3 | エスクロー(Escrow)について

- 契約書が当事者間で適切に締結され、契約書に記載ある権利義務が忠実に実行されれば問題はない。不動産取引では常に不動産の権限の移転手続きと代金の支払い手続きが同時に事故なく行われなくてはならないが、現実には同時にすることは困難であり、契約手続き過程のどこかに、何らかの事故が生じた場合は、売り手と買い手の双方に損失がないように、事故が修復され、無事手続きを完了させるか、取引自体をキャンセルさせる必要がある。特に住宅の買い換えなどにおいて、不動産売買取引のために買い手が金融機関による担保融資を必要とし、所有権移転前に既に別の金融機関から当該物件を担保に売り手が融資を受けている場合などは、買い手からの売却代金によって融資債務を返済し担保を抹消すると同時に、買い手への譲渡、買い手の金融機関による担保の再設定、融資が実行される必要がある。
- このような場合、我が国では司法書士が、特に制度的な責任や報酬体系などの存在しない状況下で、慣行的に三位一体という業界用語のもとに類似した行為を行っている。米国ではそれをエスクロー・サービス(Escrow Service)として、信用度と格付けの高い、民間のエスクロー・エージェント<sup>(17)</sup>が提供している。エスクロー・エージェントは、同時に後述の権原保険(Title Insurance)を提供し兼業している場合が多く、エスクロー・サービスや物件の権原自体の内容や瑕疵に伴うリスクを担保する。格付けという評価はないが、信用度や専門性という観点から、弁護士がエスクロー・サービスを提供する場合もある。
- アメリカにおけるエスクローとは、双務契約に似た取引で、相互に給付を交換することを保証するための制度である。不動産取引においては、取引を完了(Close)し対価を決済(Settle)するための工夫、やり方(Arrangement)として、このエスクロー(Escrow)が用いられることが一般化している。エスクローの受

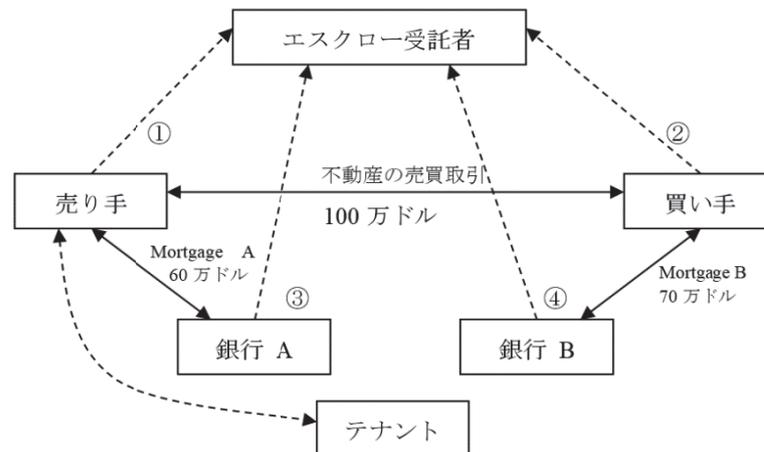
(16) アメリカの不動産弁護士は当事者の依頼により不動産価格の交渉まで行う。2009年時点ではアメリカ50州のうち32州で弁護士が契約書を作成している。カリフォルニア州やハワイ州、ネバダ州等では上記のように不動産仲介業者がエスクロー・エージェントを起用して契約を成立させる場合が多い。ただし、ハワイ州などでは弁護士がこれを行うべきとして法案が出され議論が行われているという。ニューヨークやワシントン DC などの東部や中部、南部では弁護士が契約締結に関わる場合が多く、エスクロー・サービスも提供している。

(17) Fidelity National Title Insurance などが代表格である。

託者であるエージェント(Escrowee, Escrow Agent)には信用が高く格付けの高い会社を選ばれることになる。エスクロー・エージェントが引き受ける一般的なエスクロー形態は、利害の対立する売り主、買い主双方に、モーゲージの貸し主、借り主を加えた4者の代理人(Four Party Escrow)契約である。

- 譲渡証書(Deed)、ないし引き渡し行為、もしくはそれらのための行為意思としての Deed は無条件で即時のものでなければならない。このため、譲渡人(Grantor)が作成済みの Deed を自ら保管していることは、この点を不明瞭にしかねない。当事者が死んだ場合も Deed の引き渡しができなくなる。エスクローはこのような困難を避けるためにも用いられる。エスクロー受託者の保管する Deed は、譲渡人が死亡しても当初の預け入れの時に遡及して発効するからである。
- エスクローの一般型(Four Party Escrow)は図表Ⅲ1-1-1の通りである。売り手(Seller)が買い手(Purchaser)に100万ドルの住宅不動産を売り渡し、その取引の完了はエスクロー受託業者によって行われる。売り手は銀行Aから60万ドルの担保借入れがあり、買い手は銀行Bから70万ドルの借入れをし、売り手同様に当該不動産を担保に差し入れる。売り手と買い手間の決済条件は取引完了までに買い手から売り手に30万ドルを支払い、取引完了時に残金70万ドルを支払うというもの。不動産にはテナントのためにリースを設定しており、買い手はこのリース付きで物件を譲り受ける。

図表Ⅲ1-1-1 エスクローの一般型



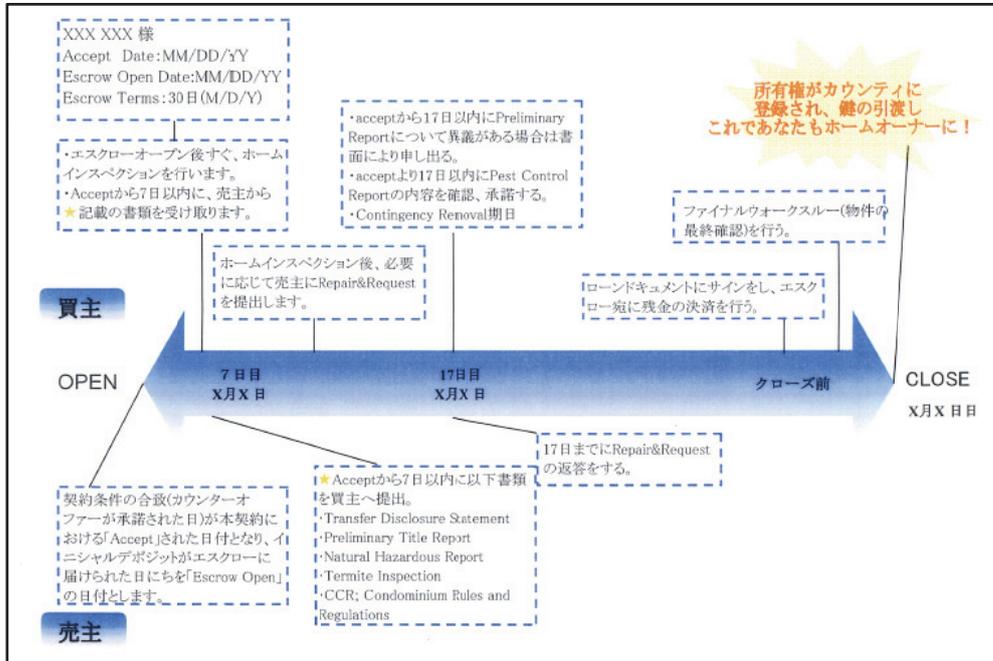
(資料) 国土交通省委託調査「住宅の履歴情報等の活用による中古住宅市場活性化に関する調査検討一報告書」平成12年3月

- 図表Ⅲ1-1-1の場合に考えられる書類関係のやりとりとしては、
  - ①売り手からエスクローに対する寄託書類としては、譲渡証書(Deed)、リースの譲渡(Assigned Leases)、測量図(Survey)、保険証券(Assigned Insurance Policy)などが考えられる。
  - ②買い手からエスクローに対する寄託書類等としては、70万ドルの手形及び担保証書(Note and Mortgage Deed)、30万ドルの現金、放棄証書(Quitclaim Deed)等が考えられる。
  - ③担保権の消滅による弁済証書(Release of Mortgage)、手形(Note)が考えられる。
  - ④70万ドルの手形、弁済証書(Release of Mortgage、②と同じ場合の反対取引を想定)が考えられる。
- エスクロー受託者は、決済日(Closing Date)の前日ぎりぎりに、競合する登記の申請が登記所に行われていないかを調査する。ただ、登録申請が輻輳して未処理のものがあるときなどに備え、反対取引の念書ないし放棄証書を預け入れることもある。
- 以上は最もエスクローらしさが発揮される取引例示であるが、簡単な現金決済による当事者間の住宅売買であっても、売り手が契約時に前金などを要求する場合、買い手としては売り手による所有権の譲渡

が確実に行われるかどうかを懸念することがある。このような場合、当事者の合意により、前金部分を第3者のエスクロー受託業者に預け、権利の移転と引き替えに残金とともにエスクロー受託者から売りに代金全額が支払われるようにすることがある。これはアメリカの住宅取引において頻繁に行われている。

- 図表Ⅲ1-1-2 は、カリフォルニア州にて、一般的な住宅取引で行われているエスクロー・サービスの流れを示した資料である。

図表Ⅲ1-1-2 エスクローの流れ(カリフォルニア州の事例)



日	買主	売主
9/28 Mon	エスクロー	ディスクロージャー書類
9/29 Tue	オープン	・ TDS、他、買手側からの書類
9/30 Wed		・ Title Report 物件の権限に関するディスクロージャー書類
10/1 Thu		・ NHD 自然災害に関するディスクロージャー書類
10/2 Fri		・ シロアリ検査書類
10/3 Sat		
10/4 Sun		
10/5 Mon		
10/6 Tue		
10/7 Wed		
10/8 Thu		
10/9 Fri		
10/10 Sat		
10/11 Sun		
10/12 Mon		修理リクエストへの回答
10/13 Tue		
10/14 Wed		
10/15 Thu		
10/16 Fri		* 最終購入確認書期限
10/17 Sat		
10/18 Sun		
10/19 Mon		
10/20 Tue		
10/21 Wed		
10/22 Thu		
10/23 Fri		
10/24 Sat		
10/25 Sun		
10/26 Mon		
10/27 Tue		
10/28 Wed		
10/29 Thu		
10/30 Fri		
10/31 Sat		
11/1 Sun		
11/2 Mon		
11/3 Tue		
11/4 Wed		
11/5 Thu		
11/6 Fri	Escrow Close	ローン書類の署名 エスクローから残金請求 残金の送金 物件の最終チェック 鍵の引渡し

(資料) Start Corporation, Los Angeles 作成のものを転載。

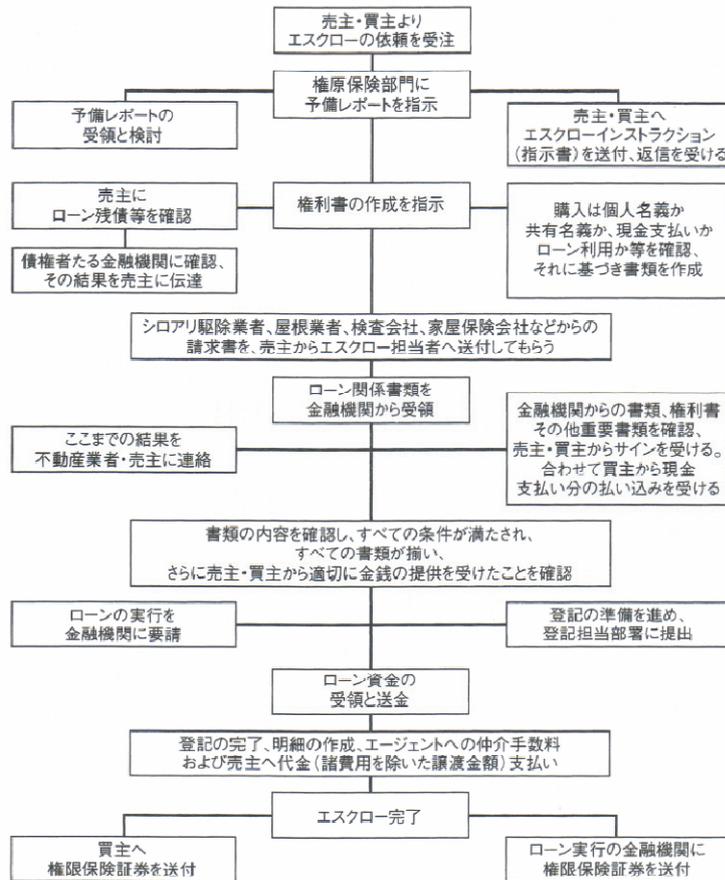
- Fidelity National Title & Escrow of Hawaii 社提供の基本(最低)料率表(Minimum Escrow Fee Table、2010年1月1日以降、ただし既に改定された可能性あり)によると、エスクローの手数料は、取引金額が45,000ドルまでは300ドル(45,000ドルとして0.667%)、10万ドルで526ドル(0.526%)、50万ドルで1,382ドル(0.276%)、100万ドルで2,007ドル(0.201%)、150万ドルで2,507ドル(0.167%)、200万ドルで3,007ドル(0.150%)となっており、取引金額が増えるとミニマム・フィーは下がるように設計されている。これは基本料率であるから、リスクの状況や特別措置等の内容、クロージングに必要な時間等に応じて、実際のフィー総額は調整されることとなる。
- エスクロー・エージェントとして業務を行うためには各州政府の認可が必要であり、業務内容や規模に応じて保証金を積んだり、保険保証書を差し出したりする必要がある。

#### 4 | 不動産権原保険(Title Insurance)について

- アメリカの場合は州にもよるが、登記所(Recording Office)による登記は公信力を持たないことに加え、不動産登記(Recording)の事実はずしも第三者対抗要件を形成するわけではないとされている。このため、アメリカでは民間の保険会社によって不動産の権利証の欠陥を付保してもらい、仮に権利関係が契約どおりに移転されなかったり、将来において問題となったりした場合には、蒙った損失を民間保険制度によって保証する仕組みがある。
- この保険は、被保険者と保険会社の間で取り交わされる損害保証に対する契約で、不動産権原保険(Title Insurance)と言う。これは所有権に対する保険で、保険の適用範囲から除外されると明記されていない限り、法的な瑕疵、先取特権、財産上の負担(抵当権・債務など)から被保険者を守るものである。保険証書は権原保険会社に自身による公的記録の念入りな調査(公開されているものに限る)や独自のデータベースと審査の後に発行され、未払いの金銭的支払い義務や地役権、不動産の所有権や占有権、使用権等に影響を与えるさまざまな権利を明らかにしている。対象となる不動産物件の記録から何らかの欠陥が見つかり売買が不可能ということになると、権原保険会社から通知があり、買い手にエスクロー・エージェントから購入代金は返金される。問題が無ければ取引へと進む。なお、金融機関から資金を借り入れて住宅を購入する場合は、担保設定のために、金融機関を保険金受取人とする保険契約と、所有者自身のための保険契約の二つを結ぶ必要がある。
- 独自のデータベースには、不動産登記所などの取引情報など集めた相当な物件数の取引記録が管理されており、通常の住宅や主立った不動産などの場合、極めて短期間で付保手続きができる。Fidelity National Title Insurance Companyなどの権原保険会社の場合、インターネットのホームページにアクセスすれば、オンラインで申し込み手続きが可能である。
- Fidelity National Title Insurance Company(Hawaii州)の2012年3月30日時点における権原保険の基本保険料率表(Base Rate Table)をみると、権原保険料は、6万ドルまでは350ドル(6万ドルとして0.583%)、10万ドルで509.36ドル(0.509%)、20万ドルで851.13ドル(0.426%)、30万ドルで1,216.06ドル(0.405%)、40万ドルで1,592.01ドル(0.398%)、50万ドルで1,939.30ドル(0.388%)、60万ドルで2,286.59ドル(0.381%)となっている。エスクロー同様に基本保険料(Base Rate)は、保険金額の増加に伴い低下する構造である。これは基本保険料であるため、付保すべき物件の状況や特約に応じてフィーの調整や追加がある。
- エスクローと権原保険のサービスは合理性・効率性からしても、同じ会社がパッケージで行うのが通常である。実際にFidelity National Title & Escrowなどは、そのようにして業務を実施している。図表III 1-1-3は、その業務過程を示したものである。
- National Title Insurance Company(Hawaii州)からの説明によると、通常、エスクロー費用は双方

の取引の安全を確保するものであるから、売り手と買い手が50%ずつ負担する。権原保険料は、物件の状況を含めて考えると、売り手責任が強いため、売り手が60%、買い手が40%負担とするなど、状況により調整している模様である。保険業務を行うには州の認可を得る必要がある。

図表Ⅲ1-1-3 アメリカ・ハワイ州におけるエスクロー・権原保険手順

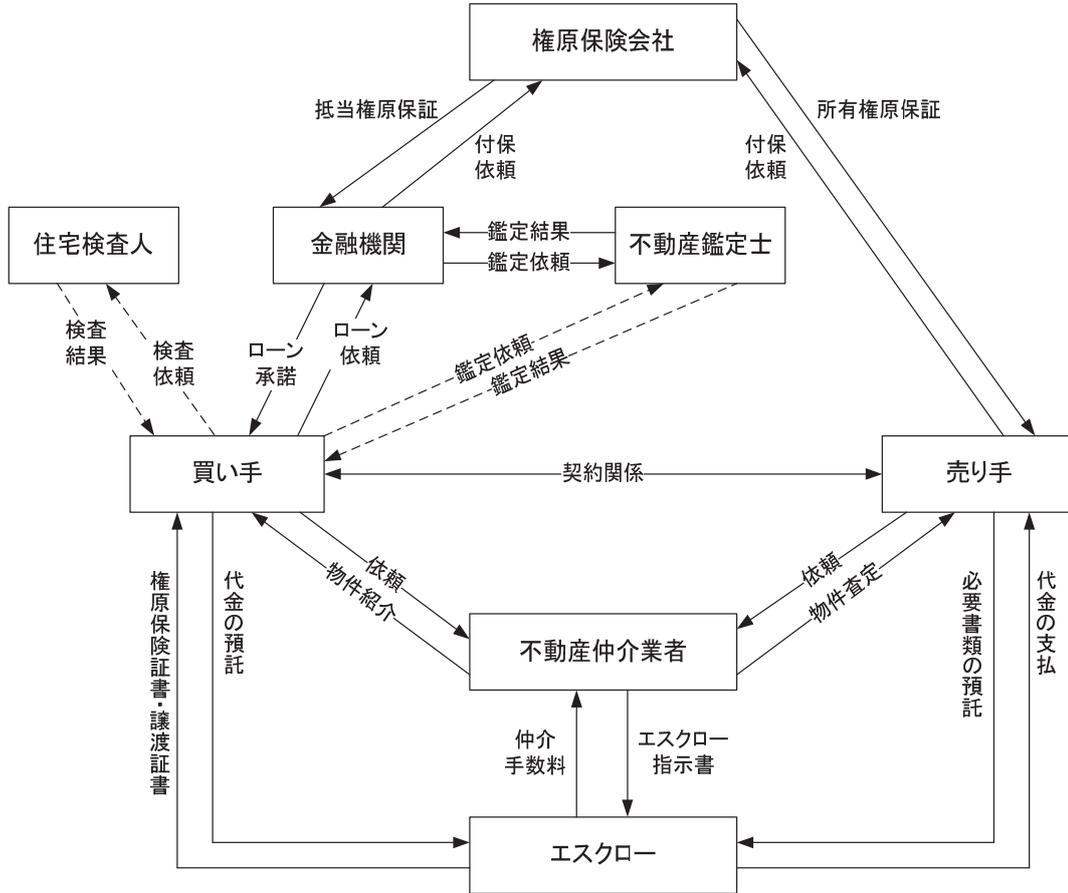


(資料) 月刊不動産流通 2009.02、ニュートン・イズミ氏作成 (現 Fidelity National Title & Escrow of Hawaii 社、日本統括部門チームリーダー)

## 5 | 取引・手続きの全体像

- アメリカでは、不動産の買い手と売り手に加え、不動産仲介業者、エスクロー、権原保険会社、弁護士、住宅検査人、不動産の取得資金を融資する金融機関、不動産鑑定士などが取引においてそれぞれの役割を分担し、個々の不動産取引が成立している(図Ⅲ1-1-4)。
- 我が国と比べて、取引に必要となる専門業者が多数参加していることが大きな特徴であるが、前述の通り、それらのコストはそれほど高くはない。専門業として当該役割に特化し、顧客需要に適切に対応した非常に効率的なシステムを開発していることがその理由と考えられる。
- 住宅取引において、主に宅建業者の信用と実績に依存している我が国の状況と比べると、アメリカ市場における専門業の存在は、不動産取引の買い手と売り手の需給関係を最大限に円滑化させうる重要な機能を担っていると言えよう。ただし、一方では、登記による公信力や第三者対抗要件が確保されていない、アメリカの制度整備の欠陥を補う形で発展したシステムとみることもできる。ただし、現実として、我が国の不動産登記において事故が発生した場合は、裁判を通じた争議となるため、解決に長期の時間を要するのに比べ、アメリカでは事故があればその時点から権原保険による保険金があり、争議は保険会社が対応するため、投資家にとっては日本よりもアメリカのシステムの方が望ましいという見方もある。

図表Ⅲ1-1-4 アメリカにおける住宅取引の仕組み



(注)ここでは簡略化のため、金融機関をエスクロー関係に含めていない。実際の住宅取引では、融資借換えに伴う金融機関の担保移転が伴う場合が多く、買い手及び売り手、不動産仲介業者、買い手と売り手の双方の金融機関を含めた形のエスクロー契約が締結されるのが一般的である。図示した取引の流れは、代金は現金で決済され、後日担保設定とともに新たなローン契約が締結されると仮定したものである。この流れ図はカリフォルニア州における取引を前提としたものである。ニューヨーク州の場合は上記の買い手と売り手に弁護士が付き、エスクロー・サービスも弁護士が行うことが多い。  
(資料)ニッセイ基礎研究所で作成。

## 6 | 取引の具体的なステップ

- スターツ・コーポレーションのロサンゼルス、ニューヨーク、ホノルルの協力を得て、実際の取引におけるステップを各々の地域の慣習・制度にしたがって以下のように報告いただいた。実際には同じ内容であっても、表現が異なる場合があるが、以下では各地からの報告を尊重し、そのまま記載した。

### (カリフォルニア州の場合)

- ①気に入った物件に Purchase Contract (買付証明書) を作成し、共同斡旋情報システム (Multiple Listing Service: MLS) 経由、売主にオファー・入札を入れる (Residential Purchase Agreement: RPA-CA)。オファーの際、手付金は物件の売買価格の 3~5% を一緒に預託する。
- ②オファー・入札に対しての売主の返事を待つ。Purchase Contract の受領後、売主が条件を変える場合はカウンターオファーが提出される。買主は納得がいかなければ、再度オファーを提出する。オ

フェア値が売出価格より低いと、売主に拒否され、返事がこない場合もある。

- ③双方の契約合意後、エスクローを開設する。
- ④買主の名義を用いて、書面にて開設を指示してもらう。
- ⑤売主情報開示書（TDS）を受領する。情報開示書にて納得がいかなければ期限内に解約可能。
- ⑥買主による物件検査、住宅検査の結果、調査内容に納得がいかなければ期限内に解約可能。  
※追金があればエスクロー口座に振込む。通常住宅検査の後となる。
- ⑦コンドミニアムの場合は所有組合（Homeowner's Association）による規定書（Covenants, Conditions and Restrictions: CC&Rs）を受領する。
- ⑧買主に対する住宅ローンの承諾。ローンが承諾されなかった場合には期限内に解約可能。
- ⑨シロアリ検査。L-2 ライセンス保持者にシロアリ存在の有無を検査してもらう。もしシロアリがいた場合、売主の責任で駆除してもらう。
- ⑩登記書類の署名  
日本で署名する場合は、公証人役場またはアメリカ大使館、アメリカ領事館での公証が必要となる。アメリカにいる場合はエスクローへ写真付身分証明書を持参の上、公証を取得する。
- ⑪エスクローパッケージのサイン。エスクロー・エージェントが登記に必要な書類や仮決済明細書等に認証する。
- ⑫買主は、残金をエスクロー会社に決済の約3日間前までに振込む。  
決済日には決済金を振込み（買主から売主へ）、所有権登記、鍵引渡しを同日で行う（買主、売主が立会うことはない）。
- ⑬最終購入明細書の交付。登記書類（権利書）は約2~4ヵ月後に送付される。パブリックレコード（公的登記）は決済日として確認できる。

#### （ニューヨーク州の場合）

- ①売買契約書（Purchase Agreement）を作成し、売主の仲介業者に提出する（オファーを出す）。買主に弁護士が付く場合は、売買契約書を含め、これ以降の手続きはすべて弁護士の下承がないと成立しないように書類が作成される（subject to the approval of attorney）。売主と買主の双方に弁護士が付く場合は双方の下承が前提となるのが通常である。
- ②契約の手付金（Earnest Money）として小切手を買主の弁護士もしくは仲介業者に預ける。額面は購入価格の1~5%程度。
- ③売買契約が成立するまで、買主の弁護士もしくは仲介業者でこの小切手を保管し、成立しなかった場合は返却される。
- ④買主が提出した売買契約の条件や価格などに売主が同意した場合、売主がサインをして契約が成立。弁護士が介在する場合は、弁護士の了承が必要。この場合でも、住宅検査や物件調査などの結果と弁護士を通じた最終合意が契約発行の前提となる。
- ⑤同意しない場合は、逆に売主から、契約条件を変更して買主に戻される（カウンターオファー）。
- ⑥買主がその内容に同意すれば、それにサインをして契約が成立する。不成立の場合は、条件を修正して、再度売主側に差し出す。
- ⑦成立後、エスクロー（Escrow）が開設され、手付金もそこへ入金される。エスクローに一旦入ると、次のように幾つかの調査が行われる。エスクロー業者ではなく、双方の弁護士がエスクローとしての機能を担う場合があるし、弁護士が権原保険などの手配についてアドバイスをを行い、取引の安全を確保することもある。次のような確認内容について、弁護士が行うことがある。

- ・ **Home Inspection** : 買主は、契約が成立してからある一定の期間内に、専門家を雇って物件を調査。室内の環境が身体に安全かどうか、家全体の状況はどうか、水漏れ、電化製品がきちんと作動しているかなど、建物そのものに対する調査を行う。
  - ・ **Preliminary Title Report** : 土地の所有者の確認、土地を担保にした債権の確認、境界線内に隣の塀や建物、その他がはみ出していないかなどなどの権限の調査を行う。またはこの物件の所有権に不明な抵当権や第三者が関わっていないかなどを調べる。
  - ・ **Termite Inspection** : シロアリの検査を行う。
  - ・ **Seller's Real Property Disclosure** : 売主側から物件について詳しく説明した報告書を提出。
  - ・ **H.O.A.By-Law** : コンドミニアム、タウンハウスやホームオーナー組合に属している家の場合、そのコンドミニアムや地区の規則が記された書類を確認する。H.O.A.は **Home Owner's Association** で家主（持家）組合のこと。
  - ・ **Hazard, Fire, Hurricane Insurance** : 住宅災害保険、火災保険の加入の申請。
  - ・ **Final Walk Through** : 所有権が譲渡される数日前に買主がもう一度家をチェックする作業のこと。事前の点検（インスペクション）で指摘された部分の修理が完了されているか、また家の検査以降、建物のコンディションがきちんと維持されているかどうかを確認する。何か問題を発見した場合には、見積もり修理費をエスクローが売主から預かり、所有権が譲渡された後でも修理費が支払われるようにする。修理されたあとの残金は売主に戻る。その他、エスクローは、売主が支払い済の不動産税や保険料などの現金の振り分け作業も行う。これらを弁護士が介在して行うこともある。
- ⑧実地検査（ウォークスルー）終了後、エスクローが、クローズする 1～3 日前にエスクローの事務所へ行き、担当者の前で決済のための書類にサインする。購入額の支払いは所有権が譲渡される日（登記日 **Recording Date**）となり、この日を「エスクローがクローズする日」と言う（**Close of Escrow**）。弁護士が介在する場合でエスクローを用いる場合は、弁護士がエスクローを管理する。弁護士事務所がエスクローと同様な役割を果たすこともできる。
- ⑨購入額から手付金や中間金（契約条件によって必要の場合がある）の合計を差し引いた金額を、一括して登記日の 1～3 日前にエスクローもしくは弁護士に支払う。この支払いには、契約諸経費も含まれる。契約諸経費には登記代、エスクロー費や弁護士費用、融資手数料、不動産所有権保険（融資会社が被保険者名義）、その他などがある。諸経費の合計は購入額の 1～3%前後で、これに頭金や中間金などを加えたものが購入資金となる。現金で購入の場合は 1～2%くらいの諸経費となる。
- ⑩契約の成立から所有権の譲渡までにかかる日数は通常 30～45 日。現金払いの場合は、融資の審査期間を省くことができるので、約 2～3 週間で完了する。
- ⑪登記が済むと、購入者がこの物件の新しいオーナーとなる。

#### （ハワイ州の場合）

- ①気に入った物件に **Purchase Contract**（買付証明書）という書類を作成して、オファー・入札を入れる。オファーに際し、手付金 \$ 1,000 あるいはコンドミニアムの売買価格の 5%を一括に預託。
- ②オファー・入札に対しての売主の返事を待つ。**Purchase Contract** が受領後、売主が条件を変える場合カウンターオファーが提出される。買主は納得がいかなければ、再度オファーを提出。オファー値が売出価格より低いと、売主に拒否され返事がこない。
- ③双方の契約合意後、エスクローを開設。
- ④買主の名義で書面にて、指示を出してもらう。

- ⑤ 売主情報公開書を受領する。情報公開書（様式 I-1）をみて納得がいかなければ期限内に解約可能。
- ⑥ 買主物件調査のクリア。物件調査（様式 J-1）をみて納得がいかなければ期限内に解約可能。  
（注） 追金は物件調査の後にエスクロー口座に振込む
- ⑦ CC&Rs 等コンドミニアム関連書類を受領する（借地権の物件だと借地権書類も含む）。
- ⑧ 買主に対する住宅ローンの承諾。ローンが承諾されなかった場合には期限内に解約可能。
- ⑨ シロアリ検査。L-2 ライセンス保持者にシロアリ存在の有無を検査してもらおう。シロアリがいた場合は、売主の責任で駆除してもらおう。
- ⑩ 登記書類へのサイン  
日本で署名する場合は、公証人役場またはアメリカ大使館、アメリカ領事館での公証が必要となる。アメリカにいる場合はエスクローへ写真付身分証明書を持参の上、公証を取得する。
- ⑪ エスクローパッケージへのサイン。エスクロー業者が登記に必要な書類や仮決済明細書等に認承。
- ⑫ 買主は、残金をエスクロー会社に決済の約 3 日間前までに振込む。決済日には買主から売主へ決済金を振込む。所有権登記、鍵引渡しを同日で行う（買主、売主が立会うことはない）。
- ⑬ 最終購入明細書の交付。登記書類（権利書）は約 2~4 ヶ月後に送付される。パブリックレコード（公的登記）で決済日を確認できる。

## 7 | 不動産仲介業者が取り扱う情報開示に関する文書等

- 我が国の重要事項説明書に相当する情報開示書がアメリカでも使われている。しかし、かつて米国東部ではこれを用いないか、ごく簡単なものを用いていた経緯がある。ニューヨークでは 2002 年 3 月 1 日に The Property Condition Disclosure Act が施行され、その第 14 条によって、Property Condition Disclosure Statement(48 の設問に Yes, No もしくは Unknown と回答する)を買い手が契約書に署名する前に提出しない場合は、買い手は売り手から 500 ドルをもらえることとなっている。この施行にあたり、北部ニューヨーク州では素直に開示書を提出させる動きが仲介業者や弁護士にあったが、南部ニューヨーク州では、逆に情報開示書を出して、後日、記載事項につき、意図的な誤りがあったことが証明された場合のリスクを考えるならば、500 ドルは値引きするつもりでいた方がよいと言う弁護士の見解が入り交じるなど、様々な議論を巻き起こしたが、その後は次第に定着し、現在では一般的に取引に際して用いられているようである。
- 一方、カリフォルニア州ではアメリカでは先駆的に情報開示書の提出を州法により義務づけた経緯があり、その他様々な様式を取引にあたっては提示することが義務づけられている。以下は、今回の調査において、スターツ・コーポレーションのロサンゼルス事務所からいただいた各種様式の明細である。西部地域ではこうした文書を用いて取引を行うため、東部地域とは異なり、弁護士の介在が少ないとも考えられる。一方、東部地域ではもともと弁護士が取引に介在したため、州政府からの規制を受け入れなかった可能性がある。
  - ・ Real Estate Transfer Disclosure Statement 様式 (civil code, CAR)
  - ・ Supplemental Statutory and Contractual Disclosures 様式 (CAR)
  - ・ Disclosure Regarding Real Estate Agency Relationship 様式 (civil code, CAR)
  - ・ Seller Property Questionnaire 様式 (CAR)
  - ・ Seller's Affidavit of Non-foreign Status and/or California Withholding Exemption (CAR)
  - ・ Lead-based Paint and Lead-based Paint Hazards Disclosure, Acknowledgement and Addendum for Pre-1978 Housing Sales, Leases, or Rentals 様式 (CAR)
  - ・ Natural Hazard Disclosure Statement 様式 (CAR)

- Water Heater and Smoke Detector Statement of Compliance 様式 (CAR)
- California Residential Purchase Agreement and Joint Escrow Instructions 様式 (CAR)
- Buyer's Inspection Advisory 様式 (CAR)
- Wood Destroying Pest Inspection and Allocation of Cost Addendum 様式 (CAR)
- Servicing Your Listing Before the Sale 様式 (CAR)
- Servicing Your Listing During the Escrow Period 様式 (CAR)
- After the Escrow Has Closed-Documents for Your File 様式 (CAR)
- ワシントン DC でリアルター業を営む佐藤ロミ氏からは次の様式を受領した
  - Seller's Disclosure Statement (Instructions to the Seller for Seller's Disclosure Statement)
  - Seller's Property Condition Statement, for Washington DC
  - Inclusions/Exclusions Attachment to Listing Agreement Disclosure and/or Addendum
  - Lead Paint – Federal Disclosure, Disclosure of Information on Lead-Based Paint and Lead-Based Paint Hazards, with instructions by District Department of the Environment
  - Lead Disclosure Form with Acknowledgement Form
  - Homeowners Association (HOA) Seller Disclosure/Resale Addendum for the District of Columbia
  - DC Disclosure/Confirmation of Dual Representation and/or Designated Representation

**図表Ⅲ1-1-5 カリフォルニア州不動産情報開示書<sup>(18)</sup>**

\*\*\*\*\*

(Real Estate Transfer Disclosure Statement: TDS の和訳)

不動産売買における情報開示書

(カリフォルニア州民法 1102 節 以下参照)

この情報開示書はカリフォルニア州、\_\_\_\_\_郡、\_\_\_\_\_市に所在する、  
 \_\_\_\_\_という不動産物件に関するものである。民法 1102 節に基づいて、  
 \_\_\_\_\_ (日付記入) 時点での当該物件の状態について開示する文書である。この開示書は本件取引の売主やいずれかの当事者を代理するいかなる不動産仲介業者による保証を提供するものではなく、当事者が取得したいと考えるいかなる検査報告書や保証書を代替するものではない。

**I. 他の情報開示書との関連**

この「不動産売買における情報開示書」は民法 1102 節に基づいて作成されるものである。不動産取引の内容によっては (例: (地震活動) 特別調査区域指定、個人住宅の購入代価の先取特権付き)、他の法令によって情報開示が義務付けられていることもある。

代替情報開示: 本件取引に関連して以下の情報開示が行われたりする場合があるが、それは本開示書に発生する当該物件についての開示義務を満たすことを意図している。

売買契約に基づくか、手付金受領により作成された検査報告書

その他の検査報告書または開示書: \_\_\_\_\_

(18) 図表Ⅲ1-1-5 はカリフォルニア州における法定物件情報開示書の和訳である。これは 1999 年改訂版だが、最新版と主要点においてほぼ同じである。

## II. 売主による情報

本開示書は保証書ではないが、売主は購入希望者が記載情報に基づいて当該不動産の購買意思や購買条件を決定する可能性を踏まえて、以下の情報を開示するものである。売主は、本件取引における当事者代理人が本件物件の実際もしくは予定される売却に関連して個人もしくは団体に当開示書の写しを提供する権限を与えるものである。

以下は代理人（もしおれば）ではなく、売主による記述である。この情報は開示を目的として提供されるものであり、売主と買主との間のいかなる契約の一部をも形成するものではない。

売主は不動産に居住していますか  はい  いいえ

A. 当該不動産には、次に印をつけた物品・設備が備わっています（左から右へ）：

- |  |  |  |
|--|--|--|
| <input type="checkbox"/> レンジ               | <input type="checkbox"/> オープン                    | <input type="checkbox"/> 電子レンジ           |
| <input type="checkbox"/> 皿洗い機              | <input type="checkbox"/> ゴミ圧縮機                   | <input type="checkbox"/> ゴミ処理機           |
| <input type="checkbox"/> 洗濯機・乾燥機据付用フックアップ  |  | <input type="checkbox"/> 雨樋              |
| <input type="checkbox"/> 防犯アラーム            | <input type="checkbox"/> 煙探知機                    | <input type="checkbox"/> 火災探知機           |
| <input type="checkbox"/> TV アンテナ           | <input type="checkbox"/> サテライト・ディッシュ             |  |
| <input type="checkbox"/> インターコム（インターフォン）   |  |  |
| <input type="checkbox"/> セントラル・ヒーティング      | <input type="checkbox"/> 中央制御式空調設備               | <input type="checkbox"/> 気化型クーラー         |
| <input type="checkbox"/> 壁・窓取付式エアコン        | <input type="checkbox"/> 散水機                     | <input type="checkbox"/> 公共下水道           |
| <input type="checkbox"/> 浄化槽               | <input type="checkbox"/> 排水ポンプ                   | <input type="checkbox"/> 軟水化装置           |
| <input type="checkbox"/> パティオ・デッキ          | <input type="checkbox"/> 備え付けバーベキュー              | <input type="checkbox"/> バルコニーもしくは東屋     |
| <input type="checkbox"/> サウナ               | <input type="checkbox"/> 湯船                      | <input type="checkbox"/> ロック付き安全カバー*     |
| <input type="checkbox"/> プール               | <input type="checkbox"/> 子供用安全柵*                 | <input type="checkbox"/> ジャクジー           |
| <input type="checkbox"/> ロック付き安全カバー*       | <input type="checkbox"/> 保安ゲート                   | <input type="checkbox"/> 車庫扉自動開閉装置*      |
| <input type="checkbox"/> リモコンの数 _____      |  |  |
| ガレージ: <input type="checkbox"/> 同棟          | <input type="checkbox"/> 別棟                      | <input type="checkbox"/> カーポート           |
| プール・ジャクジーヒーター: <input type="checkbox"/> ガス | <input type="checkbox"/> 電気                      | <input type="checkbox"/> 太陽熱             |
| 湯沸かし器: <input type="checkbox"/> ガス         | <input type="checkbox"/> アンカー式・筋かい式・ストラップ式湯沸かし器* |  |
| 水の供給: <input type="checkbox"/> 公共水道        | <input type="checkbox"/> 井戸                      | <input type="checkbox"/> 民間供給会社、その他_____ |
| ガスの供給: <input type="checkbox"/> 都市ガス       | <input type="checkbox"/> プロパン                    |  |
| <input type="checkbox"/> 網戸                | <input type="checkbox"/> 窓の防犯バー                  | <input type="checkbox"/> 寝室窓の瞬間解放装置*     |
| 換気扇設置場所 _____                              | 220 ボルト接続場所 _____                                | 暖炉設置場所 _____                             |
| <input type="checkbox"/> ガス点火装置 _____      | <input type="checkbox"/> 屋根: 種類: _____           | 築年数: 約 _____年                            |
| <input type="checkbox"/> その他: _____        |  |  |

あなた（売主）の知る限りにおいて、上記のうちで使用不能な状態にあるものがありますか？

はい いいえ 「はい」と答えた場合には、その内容を説明してください（必要であれば、別紙添付）

B. 次のうちで、あなた（売主）の知る限りにおいて、故障や重大な欠陥のあるものがありますか？

はい いいえ 「はい」と答えた場合には、該当項目に印を付けてください。

内壁 天井 床 外壁 断熱材 屋根

窓           ドア           基礎   スラブ（床板）           車寄せ

歩道       フェンス       電気系統           配管・下水・浄化設備

その他の構造部分（記述してください： \_\_\_\_\_）

上記に印を付けた場合には、その内容を説明してください（必要であれば、別紙添付） \_\_\_\_\_

\*車庫扉自動開閉装置およびプールの子供用安全柵は、各々保健安全法の第13編3条12.5章（19890節から開始）の自動反転装置に関する安全基準および第104編10条5章の2.5項（115920節から開始）のプール安全基準に準拠していないことがある。湯沸かし器の据付けは保健安全法第19211節が定める方法のアンカーもしくは筋かいもしくはストラップではないことがある。窓の防犯バーはカルフォルニア州建築基準法1995年版に準拠した瞬間解放装置が付けられていないことがある。

C.あなた（売主）は以下の状況が存在しているかどうかご存知ですか

01. アスベスト、ホルムアルデヒド、ラドンガス、鉛ベース塗料、燃料・化学薬品貯蔵タンク、汚染土、汚染水を初めとする、環境に危険を及ぼす可能性のある当該不動産上の物質、資材、製品など

はい いいえ

02. 壁、フェンス、車寄せなど、隣接する地主と共有し、その使用や管理責任が当該不動産に及ぶ可能性のある当該不動産上の構築物

はい いいえ

03. 当該不動産におけるあなたの利害に影響を及ぼす可能性のある地役権、不法拡張、その他類似事項

はい いいえ

04. 許可なしに行われた増築、構造変更、その他の修理変更 はい いいえ

05. 建築基準法に準拠していない増築、構造変更、その他の修理変更 はい いいえ

06. 不動産の一部または全体における盛り土（転圧その他を含む） はい いいえ

07. 何らかの原因による沈下、地崩れ、地滑り、その他の地盤関連問題 はい いいえ

08. 洪水、浸水、勾配関連の問題 はい いいえ

09. 火災、地震、洪水、地崩れなどによる不動産や構造上の主だった破損 はい いいえ

10. 何らかのゾーニング基準違反、土地利用方法の非準拠、「セットバック」基準違反

はい いいえ

11. 周辺からの騒音問題やその他のめいわく行為 はい いいえ

12. C C & R その他の証書による不動産使用の制限や義務 はい いいえ

13. 当該不動産に何らかの権限を有する住宅所有者組合 はい いいえ

14. 共有部分（プール、テニスコート、歩道、その他他者と共同所有する未分割の利権）

はい いいえ

15. 不動産に関連して発行された不法占拠通告や召喚状 はい いいえ

16. 該不動産または共有部分（プール、テニスコート、歩道、その他他者と共同所有する未分割の利権）の瑕疵あるいは欠陥が争点となっている訴訟を含む、売主が原告または被告で、当該不動産に影響を及ぼすか、及ぼす可能性のある訴訟問題 はい いいえ

上記に印を付けた場合には、その内容を説明してください（必要であれば、別紙添付）

署名時点において、ここに記載する情報が売主の知識の限り、真実で正しいことを証明する。

売主 \_\_\_\_\_ 日付 \_\_\_\_\_  
売主 \_\_\_\_\_ 日付 \_\_\_\_\_

III. 代理人による検査情報開示

(本件取引で代理人が売主を代行する場合のみに記入)

以下署名の者は、物件の状態に関する売り主による上記の情報及び、検査のために入ることが可能な範囲において実施した目視検査にしたがって、以下の所見を記述する。この目視検査は、不動産仲介業者としての適正な能力と経験に基づくものである。

代理人は特に気付いた開示必要事項なし

代理人は次の事項を特記 \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

代理人 (売主代行ブローカー) \_\_\_\_\_ 日付 \_\_\_\_\_

(楷書で記入) (準認ライセンス保有者またはブローカーの署名)

VI. 代理人による検査情報開示

(オファーを受けた代理人が前記代理人と異なる場合のみ記入)

以下署名の者は、検査のために入ることが可能な範囲において実施した目視検査にしたがって、以下の所見を記述する。この目視検査は、不動産仲介業者としての適正な能力と経験に基づくものである。

代理人は特に気付いた開示必要事項なし

代理人は次の事項を特記 \_\_\_\_\_

代理人 (売主代行ブローカー) \_\_\_\_\_ 日付 \_\_\_\_\_

(楷書で記入) (準ライセンス保有者またはブローカーの署名)

V. 買主および売主は、専門家にアドバイスを求めたり、当該物件の検査を依頼したりしても良い。そして、両者間の契約にアドバイス、検査、瑕疵などを配慮した条項を設けることができる。

私/私たちは本開示書の写しを受領したことを確認する。

売主 \_\_\_\_\_ 日付 \_\_\_\_\_ 買主 \_\_\_\_\_ 日付 \_\_\_\_\_

売主 \_\_\_\_\_ 日付 \_\_\_\_\_ 買主 \_\_\_\_\_ 日付 \_\_\_\_\_

代理人 (売主の代行ブローカー) \_\_\_\_\_ 日付 \_\_\_\_\_

(準ライセンス保有者またはブローカーの署名)

代理人 (買主の代行ブローカー) \_\_\_\_\_ 日付 \_\_\_\_\_

(準ライセンス保有者またはブローカーの署名)

民法 1102.3 節は、購入申し出書類の署名後に情報開示書が提示された場合において、買い手が開示後 3 日間以内に売買契約を解除する権利を定めている。契約解除を希望する場合には、その期間内に行わなければならない。

不動産ブローカーとは不動産についてアドバイスする資格を持つ。法律的なアドバイスを必要とする場合には、弁護士に相談のこと。 (不動産情報開示者邦訳完)

\*\*\*\*\*

## 8 | 不動産取引手続法 (RESPA)

- 連邦政府による不動産取引手続法 (Real Estate Settlement Procedure Act: RESPA) は、仲介業者、貸主、住宅モーゲージ・ブローカーなどによる虚偽の陳述、詐欺行為から買主を守ることなどを定めている。この不動産取引手続法の目的は、①主要なサービス料金を前もって提示することにより買主が公正な取引サービスを受けることができるようにする、②取引サービス料金を不必要に高くするロッキ料や紹介料を排除することで買主を保護する、③取引サービス料金を高くするような行為を禁止することで買主の保護を図る、などである。これら買主の保護については不動産取引手続法の第 8 項と第 9 項に次のように明示されている。
- 第 8 項では手数料、ロッキ料など、必要以上の手数料の授与を禁止しており、また第 9 項は連邦政府が関係する住宅ローンの紹介と引き換えに特定の不動産権原保険会社の利用を取引条件とすること (直接的、間接的方法の両方) を禁止している。これら第 8 項及び第 9 項の違反に対する訴訟は、不動産が位置する場所、もしくは違反が申し立てられた場所を管轄する連邦第一審裁判所で、契約後 1 年以内に起こすことができる。そして住宅都市開発省 (Department of Housing and Urban Development)、各州の検事総長、もしくは各州の保険監督官 (State Insurance Commissioner) は、不動産取引手続法第 8 項及び第 9 項の違反を取り締まるため、差し止め請求を契約後 3 年以内で起こすことができる。

## 2—イギリス

### 1 | 取引・手続きの全体像

- イングランドとウェールズにおける住宅取引の過程は、「市場調査期」と「住宅譲渡期」の 2 つの時期に大きく分けることができる。

#### (1) 市場調査期 (Marketing Period)

- 売り手は売却対象の住宅を市場に出す。通常、「不動産仲介業者」(Estate Agent)を介して行う。一方、買い手は希望物件を探すために、不動産仲介業者の顧客リストにエントリーする。住宅の売買において不動産仲介業者を利用することは強制ではない。ただし、利用する場合には、不動産仲介業者は売り手の代理人となる(双方代理ではない)。
- 買い手は希望物件を探す。
- 買い手は購入物件を探し始める時またはそれより前に、住宅ローンに関する照会を行うことが多い。この場合、買い手は「住宅ローンブローカー」(Brokers)あるいは直接に金融機関(Lenders)に連絡をとる。
- 買い手はオファー(購入意思と希望購入価格)を提出するが、それは仲介業者を通じて売り手への書面にて確認される。売り手はそのオファーを受領する。なお、この時点での合意書(Agreement)は正式なものではなく仮合意であり、契約書手交までは売り手・買い手いずれも法的罰則なしに取り下げることができる。
- もし、住宅ローン/担保融資が必要であれば、買い手はこの時点で金融機関に対して正式に申請しなければならない。これに対し、融資を行う金融機関は対象物件の担保評価を行うが、その手数料は買い手が支払わなければならない。
- 買い手は当該物件の住宅調査(Survey)についても準備し、その費用を負担する。ただし、「住宅調査人」(Surveyor)に依頼するかどうかは、買い手の判断による(この住宅調査は担保評価よりも詳細な調査を行う)。

#### (2) 住宅譲渡期 (Conveyance Period)

- 住宅譲渡期とは、上記の住宅売買の仮合意の時点から実際に物件の所有権が譲渡され取引が「完了」する時点までの期間をさす。この期間の手順はかなり複雑であり、通常は「事務弁護士」(solicitor)が介在するが、買い手と売り手には、それぞれ別の事務弁護士が代理人として付かなければならない。場合によっては、「登録住宅譲渡人」(Registered Conveyancer)が事務弁護士の代わりに付くこともあるが、あまり一般的ではない。事務弁護士などを介さずに売買当事者が直接的に取引を行う(Do-it-yourself Conveyance)も可能ではあるが、この方法を使う人はまれである。
- 住宅譲渡期は、さらに次のように2段階に分かれる。

##### ① 仮合意から契約書の手交まで—住宅譲渡・前期

- ・ 仮合意の後でも売買契約書の取り交わしが終わるまでは、買い手・売り手いずれも、その内容を変更できる。この間に、買い手は当該物件に関する可能な限りの情報を探し出してチェックする。
- ・ 買い手側の事務弁護士は売り手の土地に対する所有権などの不動産権原(Title)をまず調べる。非登記の土地(Unregistered land)については、少なくとも過去15年以上にわたって権原の移動を調査する必要がある。既に登記された土地(Registered land)については、調査手続きは比較的簡単で、土地登記局(Land Registry)にある詳細記録を調査すればよい。

- ・土地の調査に当たっては、境界線や通行権を始めとして、土地所有・利用において制約となりうる全ての事項を調査対象とする。
- ・地元自治体には当該物件に影響を及ぼす可能性のある開発計画図や建物関連事項の資料が整備されている。例えば、近隣道路の建設計画や自治体として見過ごすことができない建物に関する欠陥のような事項である。
- ・上下水道や電気、ガスなどのユーティリティ接続に関連する事項の調査を行う。
- ・もし住宅ローンが必要な場合には、契約書の手交の前に買い手に対する金融機関からの正式なオファーが必要であり、その条項はすべて買い手にとって納得いくものでなければならない。仮に買い手が適切な住宅ローン融資を得ることができない場合には、この段階で取引が遅延したり、取引自体が破棄されたりすることもある。
- ・この段階で、買い手は建物に対する契約日以降の損害保険をかけねばならない。なぜならば、契約書手交の後、買い手は火事・風水などによるあらゆる損害に対して責任を負うためである。建物に対する損害保険は、あらゆる住宅ローン担保融資の基本的条件である。
- ・買い手が実施した住宅調査報告書がある場合には、それを受領しておかねばならない。その検査結果は契約書手交前の売り手との交渉要件となり、検査結果の内容によっては、取引破棄に至ることもある。
- ・契約書の手交時には、合意事項を確認しなければならない。買い手は手付金(通常、契約金の10%)を売り手に支払わねばならない。

## ②契約書の手交から契約完了までー住宅譲渡・後期

- この段階では、事務弁護士が中心となる実務的な事項が多い。
- ・住宅譲渡図書が準備される。
- ・住宅ローンが必要な場合には、その担保融資に関する合意書が金融機関と結ばれる。この融資合意書が完了すると、住宅ローンは直ちに契約どおり実行される。金融機関の事務弁護士は買い手の弁護士と別であってもよい。
- ・買い手は、明らかにされていない他の担保融資や当該土地に係わる紛争、あるいはその他の土地に関する権原に影響を及ぼす未解決の問題などがいないかをチェックする。
- ・契約完了：土地の所有権が譲渡されることによって、契約が完了する。買い手は契約金額の残金を売り手に支払い、そして売り手は当該物件から退去せねばならない。
- ・契約完了後には、いくつかの事後処理がある。例えば、買い手は契約金額に応じた印紙税を払い、また所有権の変更を土地登記局 (The Land Registry) にて登記する必要がある。

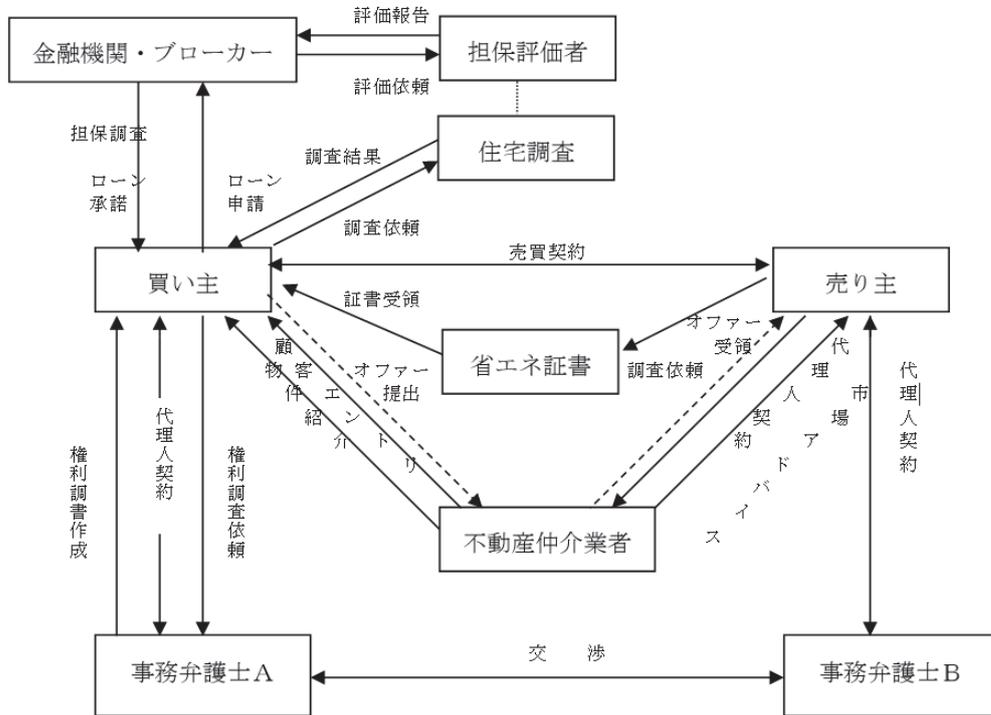
## 2 | 土地登記局 (The Land Registry)

- イングランドやウェールズにおいては、不動産 (Real Property) は物的財産法により、土地およびそれに付着する人工構造物とそれらに付帯する諸権利 (保有権、管理権、享受権、売却・譲渡権など) は一束として扱うことが規定されている。すなわち、建物は土地に附属するものであり、独立した不動産としては扱われないため、土地のみを登記することになる。
- すべての土地取引について買い手は土地登記局 (The Land Registry) に登記する義務がある。しかしかつては一部の地域では登記の義務がなかったために、全体の 80%しか登記されていなかったが、現状ではほぼ 100%近くの物件の登記が行われている。土地登記により、売り手の土地に対する権原の照会が容易になるとともに、土地譲渡を簡単にすることができる。土地登記局には電子化されたデータベースがあり、一般の紹介や調査にも対応すべく公開されている。

### 3 | 住宅取引の流れ

- イギリスには、不動産仲介業者に資格や登録制度がないが、不動産取引に際しては、多くの専門家が役割分担を行い契約成立の安全と円滑化を確保する(図表Ⅲ1-2-1)。不動産売買では原則として売り主と買い主に各々不動産仲介業者が付くが、住宅取引の場合は取引価格がオフィスや店舗などとは相対的に低いため、1社が売り主と買い主を仲介することが一般的である。不動産仲介業者は売り主につき、売り主から仲介手数料を得る。
- 買い手と売り手の双方に個別に事務弁護士(Solicitor)が付いて取引の安全を確保する。
- 2004年新住宅法にて住宅情報パック(Home Information Pack: HIP)制度が2006年6月に公布され、2007年6月から全面施行となったが、最終的に2010年5月に、省エネ証書取得義務を除いて制度は停止されるに至った。このため図表Ⅲ1-2-1には省エネ証書の流れだけを記載している。HIPの導入経緯については、不動産流通近代化センターが実施した「英国のHIP制度・住宅購入プロセスに関する調査報告書」平成20年3月に詳しい。
- HIPは停止され、今後は省エネ証書規定を除いて廃止される見通しであるが、元々イギリスには資格を持つ不動産仲介業者はおらず、不動産仲介業者による物件や取引の重要事項説明等の情報提供制度はなかったこともあり、買い主が自らサーベイヤー(Surveyor)を起用し、購入したい住宅の検査・評価を実施してもらい、自ら安全を確保する仕組みになっていた。HIPが停止している現状では、住宅取引は従来の流れに戻ってきている。したがって、HIP導入以前との違いは、省エネ証書が取引時には必要になっていることである。

図表Ⅲ1-2-1 イングランドとウェールズにおける住宅取引の仕組み



(注) ・不動産仲介業者は誰でも営業できるが、売り手側の代理人である。

- ・住宅譲渡人は、まだ一般的には普及していない。
- ・金融機関には、これまで住宅金融組合が多く民間銀行は少なかった。
- ・住宅調査人は、売り手の依頼により価格評価を行うことがある。

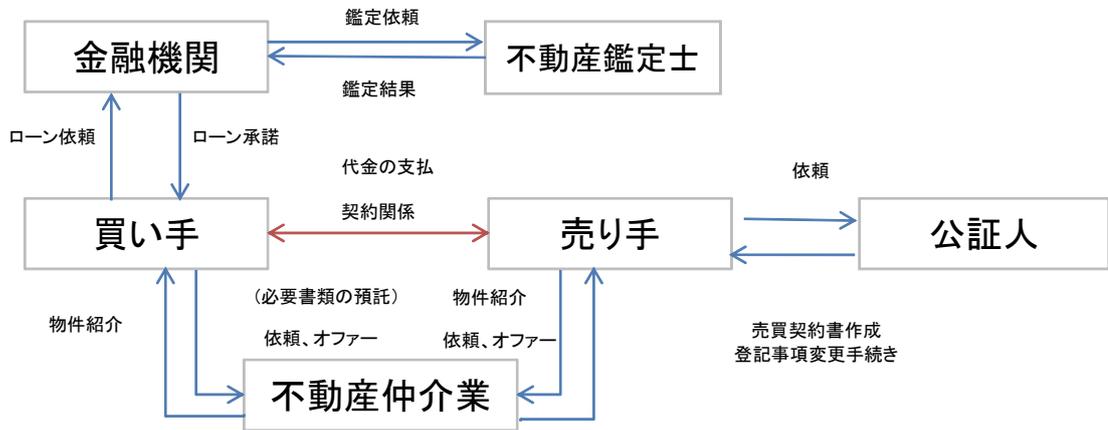
(資料) ニッセイ基礎研究所で作成

### 3—ドイツ

#### 1 | 取引・手続きの全体像

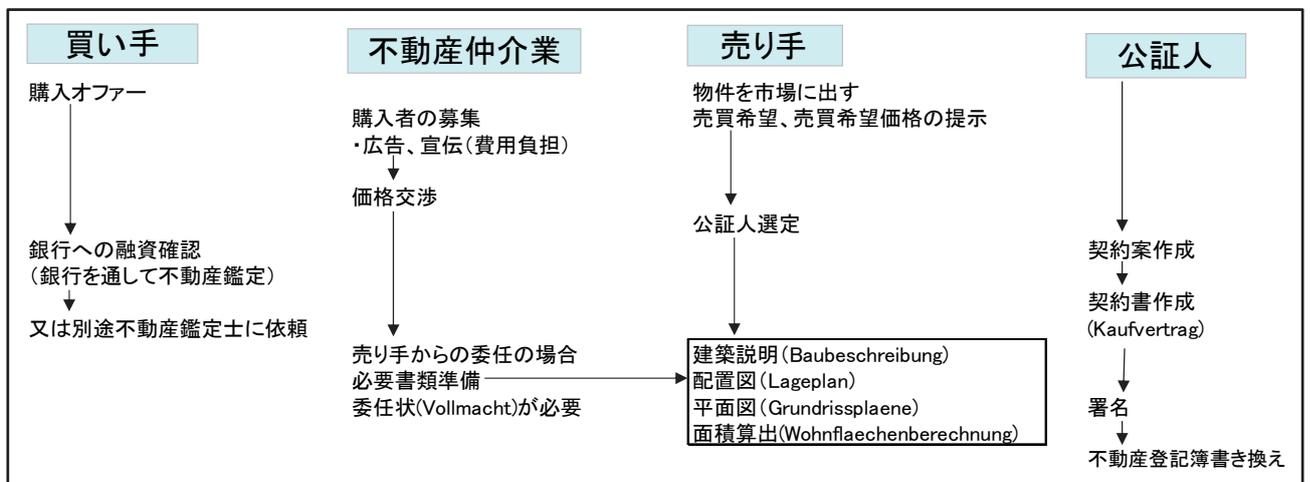
- ドイツの不動産取引の特徴は、売り手が公証人に売買契約書の作成を依頼し、公証人の手数料は売り手が支払うことである。不動産鑑定士は買い手が依頼する場合もあるが、金融機関からの依頼による場合が多い。取引に必要な書類は顧客が手配するか、不動産仲介業者が売り手の代理で手配する(図表Ⅲ1-3-1)。
- 不動産仲介業者は買い手のオファーと売り手の物件希望価格とを調整・価格交渉し、交渉がまとまれば買い手は銀行融資などの確認を行い(必要に応じて不動産鑑定士に査定依頼)、売り手は公証人を選定し、契約書作成に入り、不動産仲介業者は売り手と共に必要な書類を揃え、公証人による契約手続きに入る。公証人を介在して買い手と売り手は契約を調印し、代金の支払いとともに、公証人は必要な移転や担保設定登記の手続きを完了する。

図表Ⅲ1-3-1 ドイツにおける住宅取引の仕組み



(資料) スターツ・コーポレーション、デュッセルドルフ作成。

図表Ⅲ1-3-2 住宅取引における各当事者の役割



(資料) スターツ・コーポレーション、デュッセルドルフ作成。

## 2 | 公証手続き

- ドイツにおける不動産取引と英米との大きな相違点は、英米の取引は民間取引当事者の権利を重視しており公証人等は介在せず、権原契約等は公証人に代わって弁護士やエスクロー・権原保険制度を用いて仲介業者が行っている。これに対しドイツでは、権原契約等の締結には公証人の公証手続きを制度的に必要としていることから、英米とドイツの不動産仲介業の役割は大きく異なっている<sup>(19)</sup>。ドイツの仲介業の役割はまさに売り手と買い手をつなげる仲介業に特化している。このため、欧米の仲介業と比べ、相対的に業務負担は少ないだけ、顧客へのアドバイスやコンサルティング業務を、仲介料の範囲で実施可能な状況にあるものと考えられる。
- ドイツの不動産取引をより法的側面からみると、まず、不動産とはドイツ民法典によって、あらゆる種類の建物が不動産の一部と見なされているが、所有権の移転に関する法的手続きにおいて建物は重要ではなく、土地取引が重要な要素となる。土地に付随する建物等だけを購入することはできず、必ず土地と共に建物を購入する必要がある<sup>(20)</sup>。不動産とは土地だけ、または土地と建物の一体物を意味している。
- 民法典 313 条によると、不動産取引においては、不動産の所有権を譲渡もしくは獲得する義務を負わせる公証文書の契約書が必要であり、民法典 873 により、所有権の譲渡に際しては、権利変更の開始に関する契約当事者の同意が必要となる。土地登記簿の譲渡宣言となる合意は、民法典 952 に基づいて、原則として公証人の立ち会いの元で行われなければならない。譲渡の仮登記と購入金額の支払いの後、公証人は土地登記簿の所有権の書き換えを命ずることとなる。民法典 892 に従い、土地登記簿第一部のあらゆる登記は公信力を有している。

---

(19) Edited by Tobias Just – Wolfgang Maeng(2012) “Understanding German Real Estate Market” Springer

(20) 大成出版社「欧米の不動産業事情」1993 年

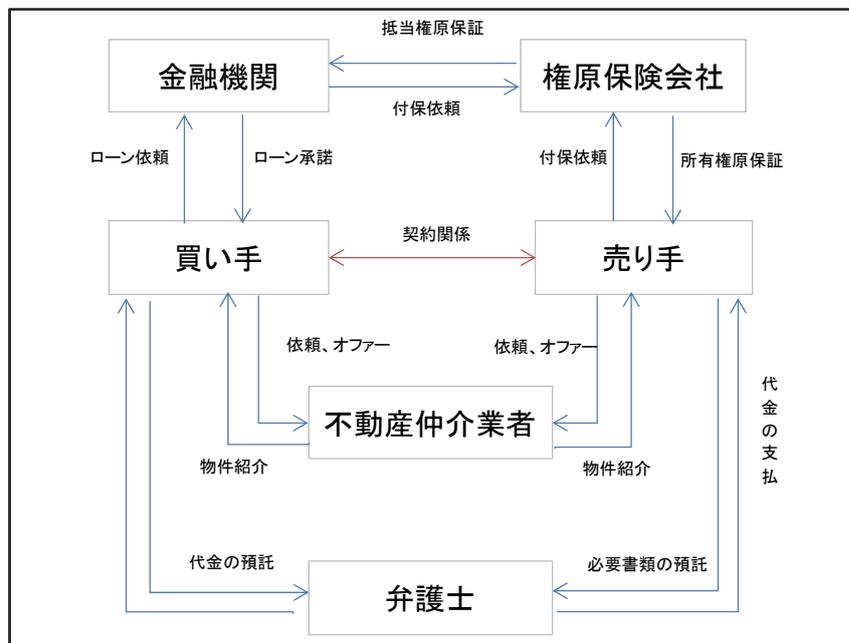
## 4—シンガポール

### 1 | 取引・手続きの全体像

#### (1) 売買の場合

- 売主は、不動産仲介業者と仲介契約を締結した上で、物件を市場に出す。仲介契約は住宅の場合、Estate Agency Agreement for the Sale of Residential Property と呼ばれる。
- 買主は、気に入った物件について Offer to Purchase という書類を作成して、自分の不動産仲介業者を経由して売主側に提示する。その際、売買価格の 1% を手付金として一緒に預託する。
- これを受けて、売主は、Option to Purchase という書類を作成して、買主に提出する。買主は、契約条件に満足する場合には、14 日以内にこの書類に署名して売主側に提出すると同時に、売買価格の 9% 分の支払いを行う。
- この 14 日の間に、買主は、弁護士を指定して、自分が支払った金銭・小切手を預かってもらう。弁護士は権利関係等を調査するとともに、銀行ローンを紹介したりして決済資金調達を確定する。
- 仮に 14 日以内に契約を履行しないことを決めた場合でも、支払い済の手付金 1% は返還されない。
- 弁護士は、売買契約締結に当たり、買主に対し、権利関係等法律事項を中心に重要事項説明を行う。残金の 90% は最終決済前までに支払わなければならないが、これら支払についても弁護士が処理する。つまり、シンガポールでは弁護士が重要事項説明に関する宅地建物取引主任者の業務とエスクローの業務も果たしているわけである。なお、英国の植民地であったことから由来するが、弁護士には barrister (法廷弁護士) と solicitor (事務弁護士) の 2 種類あり、不動産取引に当たって登場するのは後者である。弁護士費用は売買価格の 0.1% 未満が相場とされる (住宅の賃貸の場合は定額が多い)。

図表Ⅲ 1-4-1 シンガポールにおける住宅取引の仕組み



(資料) スターツ・コーポレーション、シンガポール作成。

- 買主が Option to Purchase に署名した後、弁護士が売買契約書を作成して両当事者が署名し、残金を支払い、登記手続きを済ませるという手順を踏むが、買主が Option to Purchase に署名してから、すべての契約行為が完了するまでの期間は、概ね 12 週間とされる。

- 権利関係等法律事項以外の物件調査は、住宅については行われずのが通常であり、現況引渡しは基本とされる。
- 不動産鑑定については、HDB(シンガポールの公団)の場合には売却前に行うのが一般的であるが、民間物件(Private Condominium)においては行うか否か、その時期等については非常に曖昧である。
- 土地の権原がリースホールドであっても、売買に当たり借地料の支払いが別途発生することはない。

## (2) 賃貸の場合

- 住宅(コンドミニアム)、オフィス、店舗、工場、倉庫といった物件の種類に関わらず、契約の手続は基本的に同じである。
- 賃借希望者が不動産仲介業者(実際にはセールスパーソン)に物件の紹介を依頼すると、入居希望日の1ヶ月前くらいから内覧することができる。
- 内覧して気に入った物件がある場合には、当日又は数日以内に賃借人としての要望を記載した Letter of Intent という文書を家主側に提出する。
- 家主側はこれに対して貸主側の条件を記載した Letter of Offer を作成し、「この条件でなら貸しましょう」と申し出てくる。一般的に、賃貸契約の条件等はこの Letter of Offer が基礎となる。
- 賃借希望者がこの内容に概ね納得して借りようという意思を固めた場合、Letter of Offer に署名し、保証金(家賃1ヶ月分)とパスポートの写し(外国人の場合)など必要書類を提出し、家賃、入居日、家具などの詳細な契約条件を交渉する。シンガポールでは貸し手市場であることから、物件を押さえておくために、正式の契約前に保証金を入れておく必要があるわけである。
- 契約条件に関する交渉がまとまれば、賃借人は、家賃1ヶ月分と印紙代を用意して賃貸契約書(Tenancy Agreement)と家具備品リスト(Inventory List)に署名し、鍵を受け取る。
- 住宅(コンドミニアム)の賃貸借の場合、テレビ、冷蔵庫、洗濯機、クーラー、ベッド、ソファといった必需品は家主が調達してあつらえるのが一般的であり、賃借人は「テレビはブラウン管ではなく液晶にして欲しい」と言った要望をすることができる。その代わりに、クーラーの点検を3ヶ月ごとに行う義務が賃借人にあり(実際にはメンテナンス業者に委託する)、仮に故障した場合、賃借人が点検義務を果たしていなければ、修繕費用を負担しなければならないという契約条項を入れるのが通例である。
- 原状回復は、家具備品リストに記載されている物がきちんとあるかどうかの問題となることが多い。

## 2 | 取引に関わる文書・契約書

- 不動産仲介業者は、仲介に当たり、顧客と不動産仲介契約を締結することが義務付けられているが、CEAは、シンガポール国内の住宅の仲介に適用するものとして、標準不動産仲介契約(the Standard Estate Agency Agreement)を作成して公表している。
- 標準不動産仲介契約の類型は、次のとおりである。両手仲介はなく、片手仲介であるため、売主、買主、貸し手、借り手それぞれの顧客との間の標準契約が定められている。また、一般と専属専任の2つの方式があり、日本の専属媒介契約に当たるものはない。
  - ・ Estate Agency Agreement for the Sale of Residential Property (一般住宅売却仲介契約)
  - ・ Estate Agency Agreement for the Purchase of Residential Property (一般住宅購入仲介契約)
  - ・ Estate Agency Agreement for the Lease of Residential Property by a Landlord (一般住宅賃貸借仲介契約 [家主])
  - ・ Estate Agency Agreement for the Lease of Residential Property by a Tenant (一般住宅賃

貸借仲介契約 [賃借人])

- Exclusive Estate Agency Agreement for the Sale of Residential Property (専属専任住宅売却仲介契約)
- Exclusive Estate Agency Agreement for the Purchase of Residential Property (専属専任住宅購入仲介契約)
- Exclusive Estate Agency Agreement for the Lease of Residential Property by a Landlord (専属専任住宅賃貸借仲介契約 [家主])
- Exclusive Estate Agency Agreement for the Lease of Residential Property by a Tenant (専属専任住宅賃貸借仲介契約 [賃借人])

### 3 | 苦情処理制度

- 公認不動産仲介業者又は公認セールスパーソンの行為に対する苦情は、誰でも不動産仲介業者評議会 (Council for Estate Agencies: CEA) の評議員に対し提出することができる。評議員は、その苦情を CEA に付託することになっている。また、評議員は、公認不動産仲介業者又は公認セールスパーソンの行為に関する如何なる情報も自ら CEA に付託することができる。CEA は、苦情又は情報を受理した後、調査を行うべき事案であると判断する場合には、調査官に調査させることができる。
- CEA は、調査官が提出した報告書及び勧告を検討し、当該事案を懲罰委員会に付託することができる。事案が懲罰委員会に付託するほどのものでないと判断される場合であって、必要と認める場合には、CEA は、公認不動産仲介業者又は公認セールスパーソンに対し助言文書を発出することができる。この文書は、許可及び登録に対し何ら影響を及ぼさない。
- CEA は、20 名以内のメンバーによる懲罰査問会を任命することができる。メンバーは、CEA の評議員及びそれ以外の者により構成されるが、懲罰査問会の会長 (Head of the Disciplinary Panel) は、評議員の中から任命される。懲罰査問会の会長は、前記により懲罰委員会に付託された事案を形式的に審問するために、懲罰査問会のメンバーの中から懲罰委員会を任命することができる。懲罰委員会は、少なくとも 3 名のメンバーを含むものとする。懲罰査問会の会長が適切であると判断する場合、懲罰委員会は、1 件又は複数の事案に関し、又は指定された期間の間任命される。

### 4 | 紛争解決手段

- 不動産仲介契約 (その存在、有効性又は期間に関する疑義を含む) に関して発生する顧客と不動産仲介業者の間のいかなる紛争も、最初は次の方法により解決が図られる。
- 調停: 当事者は、特約がない限り、CEA により定められた調停スキームの下での調停手続きに従う。不動産仲介業者は、売り手に対し、調停を選択するか否かを尋ねることができる。もし、売り手が返答しない場合又は質問に対し 3 週間以内に選択しない場合には、調停を選択しないものとみなされる。
- 仲裁: 紛争が顕著な場合 (つまり、売り手が調停を選択しないことに決定した場合あるいは、紛争が調停によって解決されない場合)、紛争は仲裁に移行する。仲裁は、特約がない限り、CEA により定められた裁定スキームの下で行われる。
- 不動産仲介業者は、売り手が仲裁による紛争解決を選択するか否かを尋ねることができる。もし、売り手が返答しない場合又は質問に対し 3 週間以内に選択しない場合には、仲裁を選択しないものとみなされ、当事者は、仲裁手続きに移行しない。

## 5 | 調停及び仲裁の概要

- CEA の調停及び仲裁スキームの要点は次のとおりである。

目的： 消費者と不動産仲介業者の間の紛争を解決するために効率的で迅速な手段を提供。

対象： 不動産仲介業者の業務の提供から生じる、あるいはそれに関連する紛争を対象とするが、居住用不動産の取引に限定され、かつ、事前に消費者が不動産仲介業者との間で調停及び仲裁スキームの利用に合意している場合に限られる。

手続き：

- ・ 消費者が調停又は仲裁の開始を希望する場合
  - － 消費者との間で紛争を抱えている不動産仲介業者やセールスパーソンは、調停又は仲裁手続きに参加する。これに反する場合には、不動産仲介業者法に触れる。
  - － 消費者が調停又は仲裁手続きを実施する機関を選択する。
  - － 当事者は、このスキームの下での調停手続きを 1 回に限り行うことができ、消費者は、調停手続きを経ることなく、直ちに仲裁手続きに入ることを選択できる。
- ・ 不動産仲介業者が調停又は仲裁の開始を希望する場合
  - － 不動産仲介業者は、消費者に対して調停と仲裁のいずれを望むか尋ねることができる。もし、消費者が 3 週間以内に回答しない場合、調停及び仲裁手続きを希望しないとみなされ、不動産仲介業者は消費者に対し法的手続きを行うことができる。

費用： 調停費用は不動産仲介業者と消費者が折半して負担する。仲裁は、不動産仲介業者が最低 50%、消費者が最大 50%負担する。実際の負担割合は仲裁人が決定する。仲裁人は、消費者のクレームが些細なものである場合、感情的なものである場合又は手続きの乱用である場合には、仲裁費用の 100%を支払うよう消費者に命じることができる。法的処理費用は、各当事者が負担。

## 5—台湾

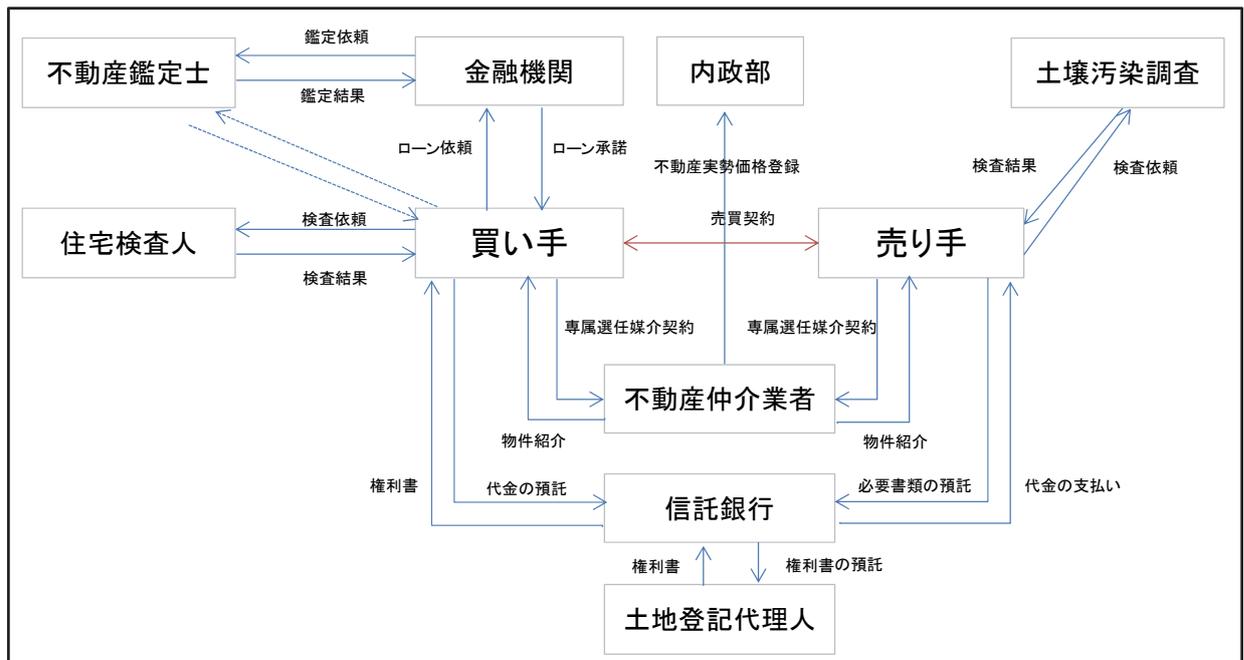
### 1 | 取引・手続きの全体像<sup>(21)</sup>

- 台湾では持ち家比率が高く(台北市で 90%弱)、賃貸市場はあまり大きくない。売買契約の一般的な例を挙げると、売主は、日本でいう専属専任媒介契約で売却依頼し、買主は、買付書を差入れオファーする。売買契約成立時に、契約金の一部(売買価格の 10%)を授受し、更にその後、売主が移転登記に必要な書類を地政士に引渡し、地政士が作成した登記及び税務申請書類に署名・押印し、契約金の一部(売買価格の 10%)を授受する。残金決済前に、売主は増価税、買主は契約税を納付、契約金の一部(売買価格の 10%)を授受し、所有権移転登記完了後、残金決済、物件引渡しを行う。
- 信託銀行を介さず、直接、地政士(土地登記代理人)に預託されるのが一般的。しかし、契約締結後、権利証の引渡しと代金の支払いが同時に行われず、権利証を引き渡しから代金の支払いが完了するまでに時間がかかることから、日系企業の取引では、契約履行を保証してくれる信託銀行を介すことが多い。

### 2 | 取引の流れ

- 取引の流れは次の通り。
  - ①購入： 物件紹介の依頼を仲介業者に入れる。気に入った物件に買付書という書類を作成して、入札を行う。手付金の目安は売買総額の 1%。手付金の有効期間は、一般的に約 30 日間である。
  - ②売却： 専属専任媒介契約書を交わして物件を市場に出す。
  - ③売買契約： 双方契約合意後、買主は契約金(斡旋料を含む)の一部を支払う。この際に支払う契約金の目安は、売買総額の 10%。所要時間は約 1 週間。
  - ④登記書類の準備・申請： 地政士が作成した登記及び税務申請書類に署名捺印し、買主は契約金の一部を支払う。この際に支払う契約金の目安は、売買総額の 10%。所要時間は 10~15 日。

図表Ⅲ 1-5-1 台湾における住宅取引の仕組み



(資料) スターツ・コーポレーション台湾作成。

(21) 台湾の住宅取引の仕組みについては、スターツ・コーポレーション台湾からの情報に基づいて作成。

- ⑤増値税の納付： 売主は増値税、買主は契約税を支払う。その際、買主は契約金の一部を支払う。この際に支払う契約金の目安は、売買総額の10%。所要時間は3～5日。
- ⑥権利書の移転完了・引き渡し： 所有権移転完了後、買主は残金の決済を行い、売主は物件の引き渡しを行う。

### 3 | 苦情処理

- 台湾において、不動産取引に係る紛争が生じ、紛争が消費紛争に属する場合、消費者保護法の規定に従い、裁判所に消費訴訟を提訴するほか、次の機関団体に申立てることができることとなっている。①企業経営者、②消費者保護団体、③企業経営者の営業所所在地、消費関係発生地(消費契約の締結地、履行地を含む)の直轄市・県(市)政府消費者サービスセンター。
- 上記方法により申立てた後妥当な処理を受けない場合、消費者は直轄市・県(市)政府消費者保護委員会に申立てまたは直轄市・県(市)政府消費紛争調停委員会に調停を申請することができる。消費者保護官に申立てた後妥当な処理を受けない場合、直轄市・県(市)政府消費紛争調停委員会に調停を申請することができる。
- 消費紛争に属しない場合は、消費者保護法規定に従い申立てることができない。しかし、管轄区域の郷鎮市公所調停委員会に調停を申請することができる。

図表Ⅲ1-5-2 2009年の台北市不動産売買紛争トップ10

紛争原因	件数	総数に占める比率 (%)
1 重要事項の隠蔽	69	16.08%
2 売却委託または売買契約の終了	57	13.29%
3 家屋漏水問題	34	7.93%
4 施工瑕疵	33	7.69%
5 対象物件のローン問題	26	6.06%
6 面積の不足	25	5.83%
7 契約審査閲覧権	21	4.90%
8 塩素イオン検査	19	4.43%
9 引渡しの遅延	18	4.20%
10 手付金の返還	15	3.50%

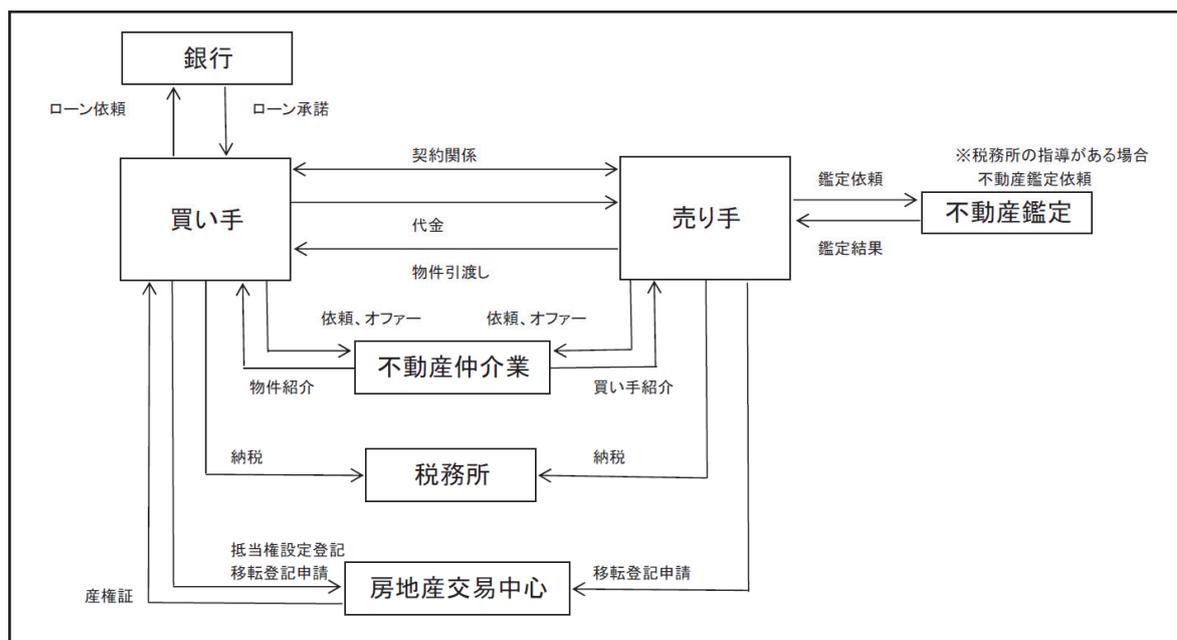
(資料) 台北市ホームページ。

## 6—中国（上海）<sup>(22)</sup>

### 1 | 住宅取引の仕組み

- 上海の住宅取引の仕組みは、日本の取引に似ている。取引は仲介会社を通じて行うのが一般的。しかし、買主が融資を利用する場合、日本のように移転登記申請と同時決済はできない。この点は中国における不動産取引制度の重要課題と考えられる。

図表Ⅲ1-6-1 中国(上海)における住宅取引の仕組み

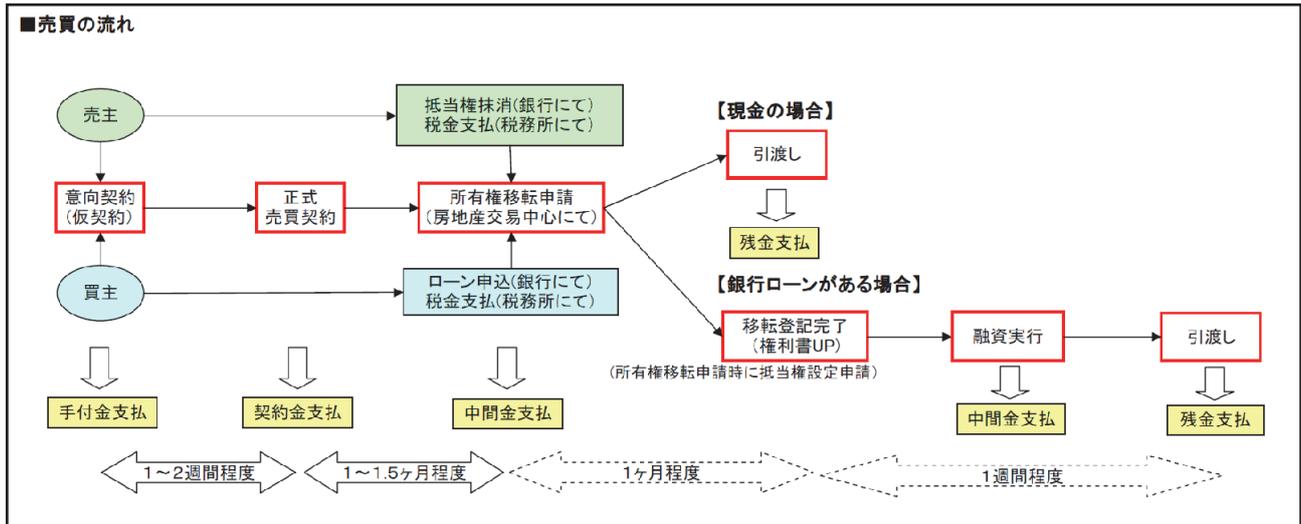


(資料) スターツ・コーポレーション上海作成。

- 取引の流れは次の通りである(図表Ⅲ1-6-1 及び図表Ⅲ1-6-2)。
  - ① 買主は売主に意向金(数万元)とともに購入意向書を提出。
  - ② 売主が同意した場合、意向書に署名、意向金を手付金として受領。
  - ③ 売買契約を締結、契約金支払い(金額は売買条件による。90%程度払う場合もある)。
  - ④ 買主が融資を利用する場合、銀行に融資の申請。融資がおりず、代金を準備できない場合解約となり、一般的には売買価格の20%を違約金として相手方に支払い解約となる。
  - ⑤ 買主・売主双方が支払うべき税金を税務所にて確認、それぞれ納税。
  - ⑥ 買主・売主双方が納税したと同時にあるいは納税後に物件所在の区の房地產交易中心にて移転登記手続き、中間金支払い。
  - ⑦ 買主が現金支払いの場合は移転登記申請と同時に物件引渡し・残金決済を行う。
  - ⑧ 買主が融資を利用する場合、移転登記申請と同時に銀行の抵当権設定登記申請を行う。
  - ⑨ 抵当権が設定された買主名義の産権証が完成した後、一週間程度で売主の銀行口座に融資が実行・送金される。
  - ⑩ 融資金額の入金を確認後、物件引渡しおよび残金決済を行う。

(22) 中国(上海)の住宅取引の仕組みについては、スターツ・コーポレーション上海からの情報に基づき作成。

図表Ⅲ1-6-2 中国(上海)における住宅取引の流れ



(資料) スターツ・コーポレーション上海作成。

- 都市不動産転売管理規定により、実際の不動産の転売に際しては、下記の手順で手続を行うよう定められている点に注意する必要がある(7条)。
  - ①不動産転売の当事者が書面で転売契約を締結する。
  - ②不動産転売当事者が転売契約を締結してから 90 日以内に不動産権利証、当事者の合法的な証明書、転売契約等の関連する文書を持って不動産を管理する行政部門に申請を提出し、併せて成約価格を報告する。
  - ③不動産管理部門は提供された関連文書に対して審査を行い、併せて7日以内に申請を受理するかどうかを書面で回答し、7日以内に書面での回答がない場合は、受理が同意されたものとみなされる。
  - ④不動産管理部門は申告された成約価格を審査し、併せて必要に応じて転売された不動産について現地調査を行い評価する。
  - ⑤不動産転売の当事者は規定に従って関連する税金を支払う。
  - ⑥不動産管理部門は建物権利の登記手続を行い、不動産権利証書を発行する。

## 2 | 取引に関わる文書・契約書

- 不動産取引事業者が締結した売買契約書(不動産取引サービス契約)は、不動産取引事業者の印鑑を押印し、かつ当該業務に従事した一名の不動産取引主任者または二名の不動産取引主任補助者の署名がなされなければならない(弁法第 20 条)<sup>(23)</sup>。
- 不動産に係る説明書等： 不動産取引事業者と委託者が不動産の売却、賃貸に関する取引サービス契約を締結する場合、売却、賃貸を委託された不動産及びその権利証書、委託者の身分証明書等の関連資料を実際に確認し、併せて不動産の状況についての説明書を作成しなければならない。委託者の書面による同意を得たのち、初めて当該不動産の物件情報を対外的に公表することができる。
- 不動産取引事業者と委託者が、不動産購入、賃借に関する取引サービス契約を締結する際には、委託者の身分証明等の関連資料を確認しなければならない(弁法第 22 条)

(23) 福島直樹(2011)「中国の不動産仲介制度の概要」RETIO. 2011. 7 NO.82 に基づき記載。

- 不動産転売契約は下記の主要な内容を含む必要があるとされている(8条)。
  - ①双方当事者の氏名または名称、住所
  - ②不動産権利証の名称と番号
  - ③不動産の所在地、面積、四囲の境界
  - ④土地の画地番号、土地権利取得の方式と年限
  - ⑤不動産の用途または使用性質
  - ⑥成約価格と支払方式
  - ⑦不動産を使用に供する時期
  - ⑧違約責任
  - ⑨双方が約定したその他の事項

### 3 | 注意を要する不動産制度・慣行:

- 前述の通り、買主が融資を利用する場合、日本のように移転登記申請と同時決済はできない。
- 市中銀行の担保評価額(貸出限度額)の査定算出基準: 基本的には相場価格を評価額とするが、ヒアリングした中国銀行では鑑定会社に依頼すること。返済金額が家庭内収入の 50%以下なら融資。公務員・教師・軍人などは返済割合が高くなっても融資可能とのこと。
- 土地の使用権(借地権)の残存年数が少なくなるにあたって売買金額の市場の考え方: 同程度の物件でも残存年数が少ない方が安くなる。
- 築年数に関わる建物資産価値の推移について: 償却年数は 20 年以上何年でも可。自分で決定できる。最長で土地使用年数まで。価格の 5%前後(これも自分で決定できる)を差し引いた残りを償却年数で割り、毎年その額を償却する。
- 日本人が上海で不動産の使用権を購入できる条件: 個人の場合 1 年以上中国に居住している者。企業の場合現地法人もしくは支店。
- 送金方法について: 日本人が中国不動産を購入する場合は銀行経由で送金。日本人が中国不動産を売却する場合購入時に海外から中国に送金した際の送金控えがないと中国から海外送金できない。中国人が日本の不動産を購入する場合で個人の場合、一人当たり 1 年間にUS \$ 5 万まで。企業の場合は外貨管理局へ申請を出し、承認されれば送金可能。
- 法律改定のリスク・頻度などの留意点: 価格の急激な上昇・あるいは急速な冷え込みの際に購入規制の強化・緩和が起こりやすい。日本と比較すると改定の頻度は高く、急に決定・実施され、実務が追い付かないケースがある。

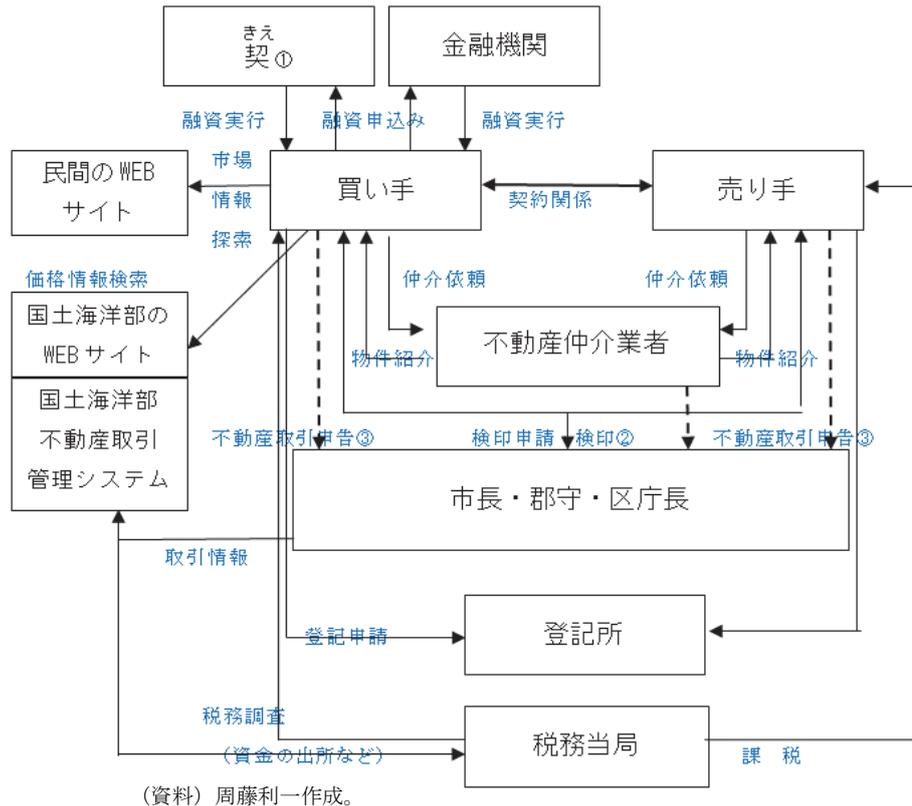
# 7—韓国

## 1 | 住宅取引の仕組み

### (1) 取引の流れ

- ①売り手は、不動産仲介業者に売却の仲介を依頼する。
- ②買い手は、民間のWEBサイトで市況に関する情報を入手したり、国土海洋部のWEBサイトで価格情報を入手したりして、希望物件に関する立地、価格等の条件を決めて、不動産仲介業者に購入の仲介を依頼する（次頁に続く）。

図表Ⅲ1-7-1 韓国における住宅取引の仕組み



(資料) 周藤利一作成。

### 【補足説明】

- ①「契(キェ)」とは、日本の「講」に類似する私債市場。
- ②契約を原因として所有権移転登記を申請するときは、次の各号の事項が記載された契約書に検印申請人を表示して不動産の所在地を管轄する市長(区が設置されている市にあっては、区庁長)、郡守(以下「市長等」という)又はその権限の委任を受ける者の検印を受けて管轄登記所に提出しなければならない(不動産登記特別措置法第3条第1項)。
  - 一 当事者
  - 二 目的不動産
  - 三 契約年月日
  - 四 代金及びその支払日付等支払に関する事項又は評価額及びその差額の精算に関する事項
  - 五 不動産仲介業者があるときは、不動産仲介業者
  - 六 契約の条件又は期限があるときは、その条件又は期限
- ③取引当事者(買主及び売主をいう)は、次の各号のいずれかに該当する不動産又は不動産を取得することができる権利に関する売買契約を締結したときは、不動産等の実際の取引価格等の事項を、取引契約の締結日から60日以内に、売買対象不動産(権利に関する売買契約にあっては、その権利の対象である不動産)の所在地を管轄する市長、郡守又は区庁長に、共同で申告しなければならない。ただし、取引当事者のうち一方が申告を拒否する場合には、相手方が単独で申告することができる(公認仲介士の業務及び不動産取引申告に関する法律第26条第1項)。
  - 一 土地又は建築物
  - 二 「都市及び住居環境整備法」第48条の規定による管理処分計画の認可により取得した、入居者として選定された地位
  - 三 「住宅法」第16条の規定による事業計画承認を受けて建設及び供給する住宅の入居者として選定された地位
 ただし、仲介業者が取引契約書を作成して交付したときは、上記にかかわらず、当該仲介業者が上記の申告をしなければならない(公認仲介士の業務及び不動産取引申告に関する法律第26条第2項)。
 

なお、仲介業者が契約当事者から受領した契約金等の預託勧告制度と契約金の事前受領制度があり、これに関する主体として、金融機関、保険会社などがあるが、煩雑になるので、上記表には表示していない。

- ③仲介契約・不動産取引情報網： 不動産取引業者は、仲介の依頼を受けると、一般仲介契約（「公認仲介士の業務及び不動産取引申告に関する法律」第 22 条。以下「業法」という）又は専属仲介契約（業法第 23 条）を締結し、不動産取引情報網を利用して売り物件の検索や買い手の探索を行う（業法第 24 条）。
- ④重要事項説明： 仲介業者は、仲介の依頼を受けた場合には、仲介が完成する前に、次の各号の事項を確認し、これを当該仲介対象物に関する権利を取得しようとする仲介依頼人に誠実かつ正確に説明して、土地台帳、登記事項証明書等説明の根拠資料を提示しなければならない（業法第 25 条）。
- 一 当該仲介対象物の状態、立地及び権利関係
  - 二 法令の規定による取引又は利用制限事項
  - 三 その他大統領令で定める事項
- ⑤取引契約書の作成等： 仲介業者は、仲介対象物に関して仲介が完成したときは、取引契約書を作成して取引当事者に交付して、一定期間、その写しを保管しなければならない（業法第 26 条）。
- ⑥不動産取引の申告： 取引当事者（買主及び売主をいう。以下同じ。）は、次の各号のいずれかに該当する不動産又は不動産を取得することができる権利に関する売買契約を締結したときは、不動産等の実際の取引価格等の事項を、取引契約の締結日から 60 日以内に、売買対象不動産(権利に関する売買契約にあつては、その権利の対象である不動産)の所在地を管轄する市長、郡守又は区庁長に、共同で申告しなければならない。ただし、取引当事者のうち一方が申告を拒否する場合には、相手方が単独で申告することができる（業法第 26 条第 1 項）。
- 一 土地又は建築物
  - 二 「都市及び住居環境整備法」第 48 条の規定による管理処分計画の認可により取得した、入居者として選定された地位
  - 三 「住宅法」第 16 条の規定による事業計画承認を受けて建設及び供給する住宅の入居者として選定された地位
- ただし、仲介業者が取引契約書を作成して交付したときは、上記にかかわらず、当該仲介業者が上記の申告をしなければならない（業法第 26 条第 2 項）。
- ⑦不動産取引申告価格の検証： 市長・郡守又は区庁長は、不動産取引の申告を受理したときは、国土海洋部長官が構築して運営する不動産取引価格検証体系を用いて、その適正性を検証しなければならない（業法第 27 条第 2 項）。
- ⑧税務当局への通報： 市長・郡守又は区庁長は、検証結果を、当該不動産の所在地を管轄する税務官署の長に通報しなければならない。通報を受けた税務官署の長は、当該申告事項を国税又は地方税賦課のための課税資料として活用することができる（業法第 27 条第 3 項）。
- ⑨契約書の検印： 契約を原因として所有権移転登記を申請するときは、次の各号の事項が記載された契約書に検印申請人を表示して不動産の所在地を管轄する市長（区が設置されている市にあつては、区庁長）、郡守（以下「市長等」という）又はその権限の委任を受ける者の検印を受けて管轄登記所に提出しなければならない（不動産登記特別措置法第 3 条第 1 項）。
- 一 当事者
  - 二 目的不動産
  - 三 契約年月日
  - 四 代金及びその支払日付等支払に関する事項又は評価額及びその差額の精算に関する事項
  - 五 不動産仲介業者がいるときは、不動産仲介業者

六 契約の条件又は期限があるときは、その条件又は期限

⑩所有権移転登記等申請義務： 不動産の所有権移転を内容とする契約を締結した者は、取引が終了した日から 60 日以内に所有権移転登記を申請しなければならない(不動産登記特別措置法第 2 条第 1 項)。

## 2 | 取引に関わる文書・契約書及び関連制度

- 韓国の仲介契約の類型としては、一般仲介契約と専属仲介契約が存在する。

### (1) 一般仲介契約

- 仲介依頼人は、仲介依頼内容を明確にするため必要な場合には、仲介業者に対し、次の各号の事項を記載した一般仲介契約書の作成を要請することができる(法第 22 条)。
  - ・ 仲介対象物の位置及び規模
  - ・ 取引予定価格
  - ・ 取引予定価格に対し、法の規定により定めた仲介手数料
  - ・ その他仲介業者と仲介依頼人が遵守しなければならない事項

### (2) 専属仲介契約

- 仲介依頼人は、仲介対象物の仲介を依頼するに当たり、特定の仲介業者を定め、その仲介業者に対し、当該仲介対象物を仲介するようにする契約(専属仲介契約)を締結することができる(法第 23 条第 1 項)。専属仲介契約の有効期間は、3 月とする。ただし、当事者間に異なる約定がある場合には、その約定による(法施行令第 20 条第 1 項)。
- 仲介業者は、専属仲介契約を締結したときは、日本の指定流通機構に相当する「不動産取引情報網」又は日刊新聞に当該仲介対象物に関する情報を公開しなければならない。ただし、仲介依頼人が非公開を要請する場合には公開してはならない(法第 23 条第 3 項)。日刊新聞への公開を規定していることと依頼人が希望する場合には公開できないとする規定が日本と異なる。
- 専属仲介契約を締結した仲介業者が公開しなければならない仲介対象物に関する情報の内容は、次のとおりである(法施行令第 20 条第 2 項)。
  - ・ 仲介対象物の種類、所在地、地目及び面積、建築物の用途、構造及び建築年度等、仲介対象物を特定するために必要な事項
  - ・ 壁面及び内装の状態
  - ・ 水道、電気、ガス、消防、熱供給、昇降機設備、汚水、廃水、ごみ処理施設等の状態
  - ・ 道路及び公共交通手段との連携性、市場、学校等との近接性、地形等の立地条件、日照、騒音、振動等の環境条件
  - ・ 所有権、傳賃(チョンセ)権(チョンセと呼ばれる韓国固有の不動産賃借権であり、更新のない定期借家権である)、抵当権、地上権及び賃借権等仲介対象物の権利関係に関する事項。ただし、各権利者の住所、姓名等人的事項に関する情報は、公開してはならない。
  - ・ 公法上の利用制限及び取引規制に関する事項
  - ・ 仲介対象物の取引契約金額及び公示地価。ただし、賃貸借の場合には、公示地価を公開しないことができる。

### (3) 仲介契約の締結

#### ① 仲介対象物の確認・説明

- 仲介業者は、仲介の依頼を受けた場合には、仲介が完成する前に、次の事項を確認し、これを当該仲介対象物に関する権利を取得しようとする仲介依頼人に誠実かつ正確に説明して、土地台帳、登記簿

謄本等説明の根拠資料を提示しなければならない(法第 25 条第 1 項、法施行令第 21 条第 1 項)。「確認・説明事項」と呼ばれるもので、日本の「重要事項」に当たる。

- ・ 当該仲介対象物の状態、立地及び権利関係
  - ・ 法令の規定による取引又は利用制限事項
  - ・ 仲介対象物の種類、所在地、地番、地目、面積、用途、構造及び建築年度等、仲介対象物に関する基本的な事項
  - ・ 所有権、傳賃権、抵当権、地上権及び賃借権等仲介対象物の権利関係に関する事項
  - ・ 取引予定金額、仲介手数料及び実費の金額とその算出内訳
  - ・ 土地利用計画、公法上の利用制限及び取引規制に関する事項
  - ・ 水道、電気、ガス、消防、熱供給、昇降機、排水等、施設物の状態
  - ・ 壁面及び内装の状態
  - ・ 日照、騒音、振動等の環境条件
  - ・ 道路及び公共交通手段との連携性、市場、学校等との近接性等の立地条件
  - ・ 仲介対象物に対する権利を取得することに伴い負担しなければならない租税の種類及び税率
- 仲介業者は、仲介が完成して取引契約書を作成するときは、確認・説明事項を書面に作成して、取引当事者に交付して、3 年間その写しを保管しなければならない(法第 25 条第 3 項、法施行令第 21 条第 3 項)。

## ②契約書の作成・交付

- 仲介業者は、仲介対象物に関して仲介が完成したときは、取引契約書を作成して取引当事者に交付して、5 年間、その写しを保管しなければならない(法第 26 条第 1 項、法施行令第 22 条第 2 項)。
- 取引契約書には、次の各号の事項を記載しなければならない(法施行令第 22 条第 1 項)。
  - ・ 取引当事者の人的事項
  - ・ 物件の表示
  - ・ 契約日
  - ・ 取引金額、契約金額及びその支払い日時等支払いに関する事項
  - ・ 物件の引渡し日時
  - ・ 権利移転の内容
  - ・ 契約の条件又は期限がある場合には、その条件又は期限
  - ・ 仲介対象物確認・説明書の交付日時
  - ・ その他の約定内容

## ③契約金等の返還債務履行の保証

- 仲介業者は、取引の安全を保証するため必要と認める場合には、取引契約の履行が完了するときまでに、契約金、中途金又は残金を、仲介業者、金融機関、保険会社、信託業者、郵便局、仲介業者の損害賠償責任を保証するために共済事業を行う者(業界団体である韓国公認仲介士協会が実施)又は不動産取引契約の履行保証業務を遂行する専門会社の名義で、金融機関、共済事業者又は信託業者に預け置くよう、取引当事者に対し勧告することができる(法第 31 条第 1 項、法施行令第 27 条第 1 項)。韓国版エスクロー制度である。
- 契約金等を預け置いた場合、売主、賃貸人等、契約金等を受領することができる権利を有する者は、当該契約を解除したときに契約金等の返還を保証する内容の金融機関又は保証保険会社が発行する保証書を契約金等の預置名義者に交付して、契約金等をあらかじめ受領することができる(法第 31 条第 2 項)。

### 3 | 損害賠償責任

#### (1) 損害賠償責任の要件

- 仲介業者は、仲介行為を行うに当たり、故意又は過失により取引当事者に対し財産上の損害を発生させたときは、その損害を賠償すべき責任を負う(法第 30 条第 1 項)。
- 仲介業者は、自己の仲介事務所を他人の仲介行為の場所として提供することにより、取引当事者に対し財産上の損害を発生させたときは、その損害を賠償すべき責任を負う(法第 30 条第 2 項)。

#### (2) 保証保険への加入等

- 仲介業者は、業務を開始する前に、損害賠償責任を保証するため、次の金額の保証保険又は共済(韓国公認仲介士協会の場合、1 億ウォンの保証に対する共済料は 25 万ウォン)に加入し、又は供託をしなければならない(法第 30 条第 3 項、法施行令第 24 条第 1 項)。供託した供託金は、仲介業者が廃業又は死亡した日から 3 年以内は回収できない(法第 30 条第 4 項)。
  - ・ 法人である仲介業者は 1 億ウォン以上。ただし、支部事務所を置く場合には、支部事務所毎に 5 千万ウォン以上を追加して設定しなければならない。
  - ・ 個人の仲介業者は 5 千万ウォン以上

#### (3) 損害賠償責任の保証に関する説明・支払

- 仲介業者は、仲介が完成したときは、取引当事者に対し、損害賠償責任の保証に関する次の事項を説明して、関係証書の写しを交付し、又は関係文書に関する電子文書を提供しなければならない(法第 30 条第 5 項)。
  - ・ 保証金額
  - ・ 保証保険会社、共済事業を行う者又は供託機関及びその所在地
  - ・ 保証期間
- 仲介依頼人が損害賠償金として保証保険金、共済金又は供託金の支払いを受領しようとする場合には、その仲介依頼人と仲介業者間の損害賠償合意書、和解調書又は確定した裁判所の判決文の写しその他これらに準じる効力を有する書類を添付して、保証機関に対し、損害賠償金の支払いを請求しなければならない(法施行令第 26 条第 1 項)。仲介業者は、保証保険金、共済金又は供託金により損害賠償をしたときは、15 日以内に、再び保証保険又は共済に加入し、又は供託をしなければならない(法施行令第 26 条第 2 項)。

### 4 | 契約金等の返還債務履行の保証

#### (1) 制度の趣旨

- 不動産取引契約の無効、取消、解除等により、売主、賃貸人等の依頼人が受領した取引代金を直ちに返還しなければならないにもかかわらず、これを返還しない場合や、仲介対象物の権利関係がリスクを有しているために取引契約の完全な履行の可否が不透明な場合に、買主、賃借人等の依頼人に発生し得る被害を事前に防止するため、アメリカのエスクロー制度に類似する契約金等の返還債務履行の保証制度が 2000 年 1 月 28 日の法改正により導入され、同年 7 月 29 日から導入されている。
- アメリカのエスクロー制度は専門的で独立した不動産取引の履行代行業であるが、韓国の契約金等返還債務履行の保証制度は、仲介業者が取引の安全のために、取引代金の預託を勧告するものであって、法律の規定は勧告的性格の規定に過ぎず、また、専門性を有する業務として認められたものではなく、取引当事者の取引契約の履行のための本格的な制度というにはいまだ不十分なものであるとの指摘もなされている。
- この制度は、契約金等の預託勧告制度と契約金の事前受領制度に大きく分けることができる。

## (2) 契約金等の預託勧告制度

- 預託名義人：仲介業者は、取引の安全を保証するために必要と認める場合には、取引契約の履行が完了するときまで契約金、中途金又は残金(以下「契約金等」という)を仲介業者等次に掲げる者の名義で預託するよう、取引当事者に勧告することができる(公認仲介士の業務及び不動産取引申告に関する法律第 31 条第 1 項、同法施行令第 27 条第 1 項)。
  - ・ 仲介業者
  - ・ 金融機関
  - ・ 保険会社
  - ・ 信託会社
  - ・ 郵便局
  - ・ 共済事業を行う者(韓国公認仲介士協会)
  - ・ 不動産取引契約の履行を保証するために契約金等及び契約関連書類を管理する業務を遂行する専門会社
- 預託機関：契約金等の預託先となる預託機関は、次のとおりである(施行令第 27 条第 1 項)。
  - ・ 金融機関
  - ・ 信託会社
  - ・ 共済事業を行う者
- 預託要件：預託の要件は、取引の安全の必要性と取引当事者の預託合意である。この制度が取引の安全のために必要と認められる場合に勧告し得るとい性格のものであって、取引当事者はその勧告に従う義務はないからである。
- 預託期間：預託を勧告することができる期間は、取引契約が締結されたときから取引契約の履行が完了するときまでである。取引契約の履行完了とは、残金の支払と登記の完了が全て終了することをいう。
- 預託金額：契約金、中途金、残金のいずれも預託することができる。
- 預託事項約定義務：仲介業者は、取引当事者が契約金等を仲介業者の名義で預託機関に預託することを依頼した場合には、契約の履行の完了又は契約の解除等の事由による契約金等の引出に対する取引当事者の同意の方法、契約金等の管理、引出、返還手続等の返還債務履行保証に要する実費その他契約の安全のために必要な事項を約定しなければならない(施行令第 27 条第 2 項)。
- 預託管理上の義務：仲介業者は、取引契約に関する契約金等を自己の名義で金融機関等に預託する場合、自己資金の預金等と分離して管理することができるようにしなければならない、預託された契約金等は取引当事者の同意なしに引き出してはならない(施行令第 27 条第 3 項)。
- 預託金保証のための保証設定義務：仲介業者は、契約金等を自己の名義で預託機関に預託する場合には、当該契約金等を取引当事者に支払うべきことを保証するため、預託対象となる契約金等に該当する金額を保証する保証保険又は共済に加入し、又は供託となければならず、取引当事者に関係証書の写しを交付し、又は関係証書に関する電子文書を提供しなければならない(施行令第 27 条第 4 項)。

## (3) 契約金等の事前受領制度

- 契約金等を預託した場合、売主、賃貸人等、契約金等を受領することができる権利を有する者は、当該契約を解除したときに契約金等の返還を保証する内容の金融機関又は保証保険会社が発行した保証書を契約金等の預託名義人に交付して、契約金等をあらかじめ受領することができる(法第 31 条第 2 項)。
- 預託金の事前回収者：契約金等をあらかじめ受領することができる者は、売主、賃貸人等である。ここで、契約金等をあらかじめ受領することができる者とは、本来、契約金等の預託をしなかったならば、契約金

等を受領していた者のことである。従って、買主、賃借人等の権利取得を仲介業者に依頼した者は、取引代金の事前回収者ではない。

- 保証書発給金融機関: 返還保証の保証書を発行することができる機関は、金融機関又は保証保険会社であるが、契約金等を預託する機関とその返還を保証する保証書の発給機関は異なる。
- 返還保証書の交付: 売主等が契約金等を受領するためには、保証機関の保証書の発給を受けて、契約金の預託名義人にこれを交付して、契約金等を受領しなければならない。金融機関又は保証保険会社の保証書は、取引契約の無効、取消、解除等の失効に備えた返還の保証を確認する内容のものであって、契約が解除された場合の返還の日時、返還の金額、返還の相手方等が明示されていなければならない。

## 5 | 苦情処理

①国土海洋部： 不動産取引申告コールセンター 電話 1588-0149

②国税庁： 相談室 電話 126(局番なし)

③大韓法律救助公団： 電話 132(局番なし)

④ソウル市庁： 住宅賃貸借相談室 電話 02-731-6720・6721

⑤ソウル市庁： 店舗（建物）賃貸借相談室 電話 02-6321-4290

⑥韓国公認仲介士協会

不法仲介行為申告センター： <http://www.kar.or.kr/plegaladvice/advicelist.asp?part=1>

## 02 不動産仲介業者と市場関係者

- 以下では、不動産仲介業者を中心に各国における市場関係者について概説する。

### 1—アメリカ

#### 1 | 不動産仲介業者

- 住宅取引や住宅投資の手続きは通常、不動産仲介業者 (Real Estate Agent, Real Estate Broker 等) を通じて行われる。しかし仲介業者を通さずに住宅を購入・売却する人も少なくはない。ただし、その場合、当事者は細心の注意を払いながら交渉し、すべての契約書類は不動産関係の法律の専門知識を持った弁護士に依頼して作成してもらうことが一般的である。特に東部や中部、南部地域では、弁護士が代理人としてすべてを行う場合もある。
- アメリカにおけるすべての不動産仲介業者は、営業する州での免許を取得しなければならない。例えばニューヨーク州では州の不動産法 12A 条で、当事者の代理人として働き報酬を得る不動産仲介業者 (Real Estate Broker) とは、不動産の売却 (競売や交換を含む)、購入や賃貸、取引の交渉を試みる (競売や交換を含む)、不動産や関連する権利の取引及び賃貸の交渉、不動産賃貸料を徴収もしくは不動産利用のための賃料を申し出て交渉、別途銀行法で定めた住宅抵当ローン以外の抵当ローンを申し出て交渉する者とされている。
- 我が国においては、「売買若しくは交換又は賃借の代理若しくは媒介をする行為で業として行うもの」は宅建業法の制約を受けるが、ニューヨーク州では「代理人として働き報酬を得る」場合しかライセンスの取得を義務づけられていない点に留意する必要がある。したがって、反復する取引・仲介でも自らが所有し特に報酬を得ない場合はライセンスを必要としない。
- アメリカでは不動産仲介業者の仲介手数料は規制されておらず契約によるが、平均 6% 程度を売り主側から受け取り、買い主は通常目にみえる負担はしない。売り主側の仲介業者は、買い主を見つけるために協力費 (co-op fee) というような名目で仲介料を半分ずつシェアする慣習がある。買い手側の立場にたつて物件を探し売り手と交渉する Buyer's Agent の手数料は買い主負担が原則であるものの、実際は売り主からの手数料の半分を相殺するという形も多い。固定費用や時間給での契約もあるが、買い主として別途新たに手数料を負担することは少ないようである。相殺した場合、売り主に対しては買い主の仲介業者と仲介料をシェアしたことが明確に報告される。

#### 2 | 住宅検査人 (Home Inspector) と検査情報

- 住宅取引の際多くの当事者は、建設業者もしくはその他の専門家、住宅検査官 (Home Inspector) による検査を受けている。住宅検査官による検査報告書は強制義務ではないものの普及しており、住宅の状

態を詳しく記録する上で重要な手段の一つとなっている。全米住宅検査官協会(American Society of Home Inspectors)やカリフォルニア不動産検査協会(California Real Estate Inspection Association: CREA)などは、この職業を代表する業界団体である。

- 一回の検査料は約 200~700 ドル位である。費用は増加するが、必要に応じてより詳細あるいは限定的な検査を依頼することもできる。事例では 1939 年築、木造 2 階建て、床面積は 230 m<sup>2</sup>の物件の検査で 450 ドル。検査時間は 3 時間で、プールが付いているため 35 ドルの追加検査料が付組まれている。報告書は CREA の書式にて評価されている。
- 住宅検査は売主にとっても有益である。住宅の検査によって物件の情報開示という法的義務が満たされることや、不動産の市場性を高めること、さらに必要な修理費用を見込んだ価格設定ができるといった利点がある。このような住宅検査により売主は、住宅を売りに出す前に修理するか、あるいは修理をせずにその費用を見込んで買主と販売価格の交渉をするか、という判断を下すことになる。また売主の中には、情報開示を怠ったという申し立てに対する警戒から、専門家の検査と報告書を依頼する者もいる。
- 前述のように住宅検査人による北米最大の業界団体である ASHI(カナダを含む北米規模)や規模では次に続く CREIA(カリフォルニア州単位)があり、住宅検査人の倫理規定や標準検査規定を定めるとともに、質的向上を目指した各種トレーニングコースなどを設けている。ASHI と CREIA は共に 1976 年に設立された。
- 標準検査規定の原型となっているのは、住宅・都市開発省(Department of Housing and Urban Development HUD)の検査規定などであり、その政策基盤としては持家購入者保護プログラム(Home Buyer Protection Program)がある。同プログラムによって、HUD のモーゲージ保険の適用を受ける住宅融資であり、かつ 1999 年 8 月 1 日以降に実施された取引については、Home Inspection Form を HUD に提出することが融資銀行に対して義務付けられている。融資の借り換えやリバースモーゲージの場合はこの Home Inspection Form の提出義務はないが、代わりに Home Owner Summary Form という持家所有者に関する情報の提出が要求されている(この保護プログラムは消費者保護法の不動産版である RESPA: Real Estate Settlement Procedures Act の一環として設けられたもの)。
- なお、シロアリの検査は州においては、制度的に義務付けられている場合があるが、多くの場合は購入する住宅に抵当権を設定する銀行や抵当融資会社によって要求される。このシロアリ検査は住宅検査人の役割ではなく、別途専門業者がいる。ただし、住宅検査人がシロアリ検査会社を下請けとして使い、パッケージサービスを提供している場合もある。

### 3 | 不動産鑑定士(Real Estate Appraiser)

- 居住用不動産などへの不動産投資を行うにあたり、投資家は購入する物件の適正市場価格(Fair Market Value)を確認するために、不動産鑑定士(Appraiser)を利用することがある。また、金融機関は抵当融資のための物件評価額を求めるために不動産鑑定士とのネットワークを活用している。
- 不動産鑑定士になるためには、各州において免許や資格が必要となる。各州で不動産鑑定士になるためには、全国レベルで設定されている教育や経験の基準を満たし、且つ総合的な試験に合格しなければならない。
- 不動産鑑定士は全米共通の職務上の倫理や専門的な基準を設定している Uniform Standards of Professional Appraisal Practice(USPAP)に従わなければならない。住宅物件などの評価にあたっては、全米住宅ローン協会ともいべきファニーメイ(Fannie Mae, Federal National Mortgage Association: FNMA)が策定した Uniform Residential Appraisal Report(URAR)のフォームを用いることになっている。鑑定協会(Appraisal Institute: AI)や全米不動産鑑定士協会(National

Association of Real Estate Appraisers: NAREA)はこの職業団体を代表する組織である。

- 不動産鑑定士の基本的な役割は、不動産取引に必要とされる市場価値の見積もりを専門家の意見として提供することである。不動産鑑定士のための標準テキストとしては、The Appraisal of Real Estate、Appraising Residential Properties などがあり、その他にも The Appraisal Journal や The Real Estate Appraiser & Analyst のような定期刊行物がある。
- 不動産の市場価格は、周囲の環境が非常に似通っている場合、特に共同建て購入や分筆を行う場合の評価においては、課税当局 (Property Assessors) と登記所 (Clerk & Recorder's Office) の二つの情報ソースをデータベース化し、一般に公開されている類似物件情報によって知ることができる。費用としては1回、1件あたり 10 ドル程度である。インターネットを通じてオンラインで依頼可能な簡易鑑定も普及しており、最も安価なパッケージで設置費用 10 ドル弱、無制限利用の月極費用 20 ドル弱である。
- 個々の住宅はそれぞれユニークな特徴を持ち、また中古住宅には周辺環境や歴史的な付加価値が含まれている場合があるため、簡易鑑定による市場価値の見積もりは鑑定の世界ではあくまでも参考値として位置づけられているが、実際のところ、取引価格や課税価格が地域別にほぼ公開されているアメリカでは、一般住宅のモーゲージ融資の決定などにあたっては、このような簡易鑑定による価格評価でほぼ間違いはなく、大手の金融機関でも広く用いられている。

## 2—イギリス

### 1 | 不動産仲介業者 (Estate Agents)

- 不動産仲介業者は売り手の代理人である。売り手による不動産仲介業者の利用は必ずしも必要ではないが、現実的にはほとんどの売り手が不動産仲介業者を利用している。なぜなら優秀な仲介業者であれば、当該物件の的確な市場価格を判断し最適の市場対応策を構築できるからである。不動産仲介業者の手数料は、一般的に最終売却価格の 1.5~3.5% の範囲となっている。ただし、現地調査にて、王立公認調査人協会 (Royal Institution of Chartered Surveyors: RICS) に対して実施したヒアリングでは、現在の住宅販売の手数料は 1.5%、賃貸の場合は 10~15% とのことである。
- 住宅を求める買い手は、この不動産仲介業者の顧客リストにエントリーし、希望にかなう物件を通知してもらうことになる。仲介業者のだす広告価格は市場の反応を探る。次に仲介業者は売り手が何をすべきかをアドバイスする。なお、専属代理人 (Sole Agency)、共同代理人 (Joint Agency) あるいは複数代理人 (Mutual Agency) のいずれとするかは、依頼する売り手の判断による。
- 不動産仲介業者になるための国や地方政府による資格試験や規制等はないが、1979 年不動産業法 (Estate Agents Act 1979) や 1991 年不動産虚偽告知法 (Estate Agents Provision of Information Regulation 1991) などによって、不動産仲介業者は誰であるのか、不動産仲介業者になり得ないもの (禁治産者や公正取引委員会から取引停止を命じられている等) という定義から始まり、消費者に対する情報提供のあり方 (上記の専属代理人であることの説明や業務の内容、利益の相反となり得る場合の説明、オファーや交渉の進め方などを含む)、報酬の要件と額などの事前説明などの規制が行われている。具体的には次のような条項がある。
  - ・不動産仲介業者は、依頼者との委任契約締結前の説明義務がある。内容は報酬請求権発生の要件、報酬の額または算定方法、報酬以外に依頼者が負担すべき費用の明細および発生要件と額または算定方法 (79 年法第 18 条)。
  - ・利害相反物件については、相手方に利害関係の内容及び程度を告知した後でなければ売買ま

たは賃貸の交渉をしてはならない（79 年法第 21 条）。

- ・不動産の性状に関する重大事実に関し虚偽説明をした場合は、それを回避するために十分な注意を払ったことを立証しない限り刑事罰が科される（91 年法第 1 条、第 2 条）。
- 1998 年 1 月以降、NAEA、RICS、NAVA 等の業界団体に所属するすべての会員は、行動倫理規程（Code of Practice）により規制されることになった。その目的は会員の背任行為の削減であるが、具体的な倫理規定は以下の通りである。
  - ・不動産仲介業者は、仕事を獲得せんがために意図的な資産価値の評価をしてはならない。
  - ・不動産仲介業者は、自分の提案する財務サービス（住宅ローンなど）を買い手が拒否することをもって、その買い手を差別してはならない。
  - ・不動産仲介業者は、交渉中に当該物件の鍵を買い手に渡してはならない。自ら住宅監視を実施しなければならない（これは美名に隠れた犯罪を防止するためである）。
- 不動産仲介業者の中には「公認住宅調査人」(Chartered Surveyors)や、不動産鑑定士を軸として、多様な調査専門家を擁する「王立公認調査人協会」(Royal Institution of Chartered Surveyors: RICS)や「評価・競売人協会」(National Association of Valuers and Auctioneers: NAVA)などの会員資格をもつ仲介業者もいる。一般に、その資格審査規準は全国不動産仲介業協会 (NAEA) よりも厳しいものであったが、最近では NAVA が NAEA と共同の NFOPP を設立し、資格制度の向上を図ったことと、政府内事業関係においてフェローの役割を期待する場合の呼称として、RICS と NAEA のフェローを同格に扱う方向となった経緯があり、全般的に不動産仲介業社の質的水準が大きく向上したことが自他共に認められつつある。

## 2 | 住宅調査人 (Surveyor)

- 調査人 (Surveyor) は住宅調査 (Residential Survey) を行うが、調査人は鑑定を含め、広い範囲の調査機能をもっており、その一つとして住宅調査を実施している。住宅調査に当っては、建物の現況だけでなく修理方法・修理費用や管理費の内容にも注意を払い、フラットの場合にはリース契約や管理会社の最近の経理報告などにも目を通すことが求められる。詳細な契約条項の解釈や判断は事務弁護士の仕事ではあるが、住宅調査人は契約条項の解釈を誤らせないような調査を実施する責務がある。また、住宅調査人は近隣地区の実査結果を考慮しつつ未実査地区への判断も含めて、必要であれば、将来の住宅調査について推薦書を作成する。
- 調査人は、調査能力水準を維持することをその目的とする専門家協会に所属している。例えば、王立公認住宅調査協会 (Royal Institute of Chartered Surveyors: RICS) では、レッドブック (Red Book) という遵守すべき実施要綱を定めている。RICS の規程では、調査人の資格は 5 年間の試験と 2 年間の実務経験により取得することができる。RICS は紛争と補償を処理する機能を持っているが、これはすべての公認住宅調査人に適用され、被害に遇った顧客は裁判所に訴えなくても紛争が解決することを意味する (裁判外紛争処理機能)。
- 調査人は調査が十分でないことに対する損害賠償請求をカバーする保険に入らなければならない。これによって顧客と調査人の両者間に信頼感を生むことができ、調査の難しい住宅に対しても住宅調査人は心置きなく調査を行うことができる。調査を依頼した顧客も、仮に調査が十分でなく債務不履行になっても金銭的な補償があることで安心できる。
- 住宅調査の費用は 150~700 ポンドまで様々であるが、RICS によると、実際に調査を頼んでくる顧客は、住宅取引数の 25% 程度である。

### 3 | 事務弁護士 (Solicitor)

- 一般的に戸建住宅の譲渡は簡単に済ませることができるが、フラットなどのリースホールド物件では複雑とすることがある。また、制限的契約条項(例えば、「土地の上に変更を加えてはならない」とか)や地役権(通行権や日照権など)のような予期しない「罠」が潜んでいることもある。
- それゆえ、ほとんどの売り手と買い手は、それぞれ事務弁護士に住宅譲渡の手続きを依頼する。その報酬は売買価格の1%が上限である。
- 英国において事務弁護士は、統制が完全に行き届いた数少ない専門家集団の一つである。倫理規定を維持する責務をもつその専門家集団は「弁護士協会」(the Law Society)である。そこには厳しいルールがあり、例えば、顧客の会計の取扱いに関する規定がある。また、結果として経済的な損害はなかったとしても、非常に貧弱なサービスしか受けることのできなかった顧客は、「事務弁護士監督事務所」(the Office for Supervision of Solicitors)に苦情を訴えることができる。この事務所は報奨の返還やある程度の補償を事務弁護士に命令することができる。さらに、顧客が弁護士の住宅譲渡事務の不十分な履行により経済的な損害を被り、その損害賠償を求めた場合には、裁判に訴えなければならないが、弁護士協会には他の事務弁護士の案件について審査する事務弁護士名簿があり、無料の相談を受けることができる。

## 3—ドイツ

### 1 | 不動産仲介業者 (Immobilienmakler, Immobilienberater)

- 不動産仲介業者としての権利と義務については、民法典の 652 条から 655 条の他、ドイツ産業法 (GewO) やドイツ仲介業及び商業開発事業者条例 (MaBV)、ドイツ賃貸不動産法 (WoVG) などに規定されている。これらでは、公証人以外は不動産仲介業を営むことが可能であり、もし取引に成功したなら、専門家ではない個人であっても仲介料を受領することができる(ただし、弁護士は不動産の売買はできない)。このため消費者からみると、仲介業者としての専門性は何ら担保されておらず、かつては不合理な営業活動を行う仲介業者による問題や紛争が生じた経緯があり、業界の質的向上のために、ドイツ不動産連合 (IVD) が最初に会員に対する資格認定を行うようになった経緯がある。さらに、不動産仲介業者がプロフェッショナルとしての技能開発を常時継続しているかをテストする、欧州 DIN EN15733 規格が 2010 年 4 月からドイツでも効力を発することとなり、DIA Consulting AG が最初の資格証明をとった経緯がある。
- なお、不動産仲介業者として、当該業務を中心においてビジネスを行っている場合は、市町村の営業局に仲介業者として登録し、営業許可を得る必要がある。これは信頼性と資産状態の証明を必要とする営業法 34c 条に基づくものである。これは経済的な側面をみただけであり、ビジネスとして不動産仲介業者の質的水準をみたものではないため、前述のような問題が生じたわけである。不動産仲介業を主たるビジネスとしていない事業者であれば、不動産仲介業に関する営業許可をとる必要はない。
- 不動産協会 (IVD イーホーデー) によると、不動産仲介業者が行う業務の手数料は、取引価格の 3~6% であり、付加価値税 19% 込みとなるため、実際には 3.57%~7.14% となる。大体平均で 3.5~3.7% 位とのこと。大都市だと 7.7% もらうこともあり、田舎では 3% しかもらわないことがある。賃貸住宅の手数料は、大都市圏に立地していることもあり、借りる側が払うのが一般的である。最大で 2 ヶ月分のネット家賃を支払う。
- ドイツでは買い手あるいは売り手のどちらが手数料を支払うかについては法律で決まっているわけでは

ない。大都市圏では買い手側が支払うのが一般的である。2013年の総選挙において、ドイツでは買い手側が支払うのが普通だが、それをやめて、売り手側にも手数料を払うことをIVDは主張しロビー活動中である。現状では、両手の扱いは州によって異なり、Bayern州やBaden-Württemberg州では、買い手から3%、売り手から3%を徴収する。ベルリンでは買い手負担である。

- 不動産仲介業を営む Engel&Volkers 社(ベルリン)によると、売り手に物件を改修して売ることがアドバイスした場合でも売り手からの手数料はとれない。売れたら買い手からとるのがベルリンの慣習。売り手からお金をとるのが理屈だが、早く高く売れる方がよく、同じ目的のために動いているので、今のところはそうにして売り手からもらうつもりはないという。

## 2 | 公証人(Notar)

- ドイツでは公証人とは不動産法や会社法、家族・相続プランニングなどの高度な法的領域専門とする弁護士が担当しており、アメリカなどの公証人と同じような契約書類等の署名に対して公証手続きを行うものの、公証人のバックグラウンドには大きな違いがある。弁護士は常に依頼者の側に立つが、公証人はあくまでも中立的立場を守るのが原則である。したがって、一般に公証人は社会的な地位が高く人々から尊敬される立場にある。一般的に公証人は弁護士としては訴訟には関わらないが、いくつかの州では弁護士と法廷弁護士の両者を揃えている場合がある。ドイツには約 9,000 の民間公証人がいるが、Baden-Württemberg は例外であり、政府組織内から派遣された役員が公証人を務めている。州によっても公証人制度等はやや異なることがあり、ビジネス毎に該当州における制度を確認する必要がある。
- 不動産取引における公証人の役割は、契約後の将来における法的問題の発生をできるだけ軽減できるように、取引、契約の段階で、公的機能を発揮させて、適切で安全な契約を実現することにある。その役割は次のような範疇となる。
  - ・ 売買契約書起草、草案作成、送付
  - ・ 売買契約認証
  - ・ 契約署名の証明
  - ・ 不動産移転税等、公的機関からの必要書類手配
  - ・ 売り手の住宅ローン確認、削除
  - ・ 購入費用支払い期限設定
  - ・ 所有権移転についての登録(手続き指示)
- 最初の公証料は既存住宅の場合は購入価格の約 1.5%である。本報告書第2章のドイツの制度で紹介した公証人 Dr. Klein & Co., AG のシミュレーターは買い手負担分を計算しているが、347,826 ユーロの新築住宅の場合は登記手数料は、不動産取得税(Gründerwerbsteuer)を除くと、公証人の手数料総額は売上税(付加価値税込み)で 5,159.74 ユーロとなり、これは住宅価格の約 1.48%となる。260,870 ユーロの既存住宅の場合は 3,019.84 ユーロで 1.16%となる。

## 3 | その他

- 不動産鑑定士費用は金融機関との関係では購入価格の約 1%である。銀行から依頼された不動産鑑定士ではない場合は、別途各不動産鑑定士に確認を要する。
- 不動産管理会社への管理料は、集合住宅、マンションの場合、購入価格の 0.2%である。

## 4—シンガポール

### 1 | 不動産仲介業者 (Estate Agent)

- 不動産仲介業評議会 (Council for Estate Agencies: CEA、以下「CEA」と略称) は、「不動産仲介業者法 2010 年」に基づき設置された機関であり、不動産仲介業者及びセールスパーソンに関する監督その他この法律を執行するために必要な業務を行うシンガポール政府の国家開発省 (the Ministry of National Development) 傘下の組織である。CEA は、議長を含む 5~15 名のメンバーにより構成され、メンバーは国家開発省の大臣が任命する。CEA の機能及び職務は、次のとおりである。業界に対する監督だけでなく、消費者教育も権限に含まれている点が特徴的である。
  - ①この法律に基づく許可及び登録の制度を管理すること
  - ②不動産仲介業者及びセールスパーソンの業務を規制及び監督すること
  - ③不動産仲介業者及びセールスパーソンの間の整合性及び能力を向上させるとともに、これらの者の地位を維持又は向上させること
  - ④この法律に基づく許可及び登録のための試験及び専門的能力の開発フレームワークを管理すること
  - ⑤不動産仲介業者及びセールスパーソンの業務、倫理及び行動基準を開発すること
  - ⑥反則及び不動産仲介業務における不当・違法行為に関する調査及び懲戒手続を実施すること
  - ⑦不動産取引を慎重かつ適正に行うために必要な知識を消費者に身に付けさせる方策を開発すること
  - ⑧他の法令により評議会の機能又は職務として付与された事項を実行すること
- シンガポールの不動産仲介業者は Estate Agent と称し、不動産仲介業者法 2010 年と CEA による規制を受けている。同法は、シンガポール及びシンガポール外に位置する不動産に関する不動産仲介業者の業務に対して適用される。不動産仲介業者は、同法の規定に基づき、不動産仲介業者の許可を受けない限り、①何人も、不動産仲介業者として不動産仲介業務を行い、又はその旨を公告、通知若しくは発言し、又は不動産仲介業務をしようとしてはならず、②不動産仲介業者として行動してはならず、③如何なる方法であるかを問わず、支払その他の報酬 (金銭その他を問わない) の有無を問わず、不動産仲介業者として不動産仲介業務を引き受けることができる旨を公然としてはならない。不動産仲介業者の許可期間は、法律上 3 年を超えない範囲内で評議会が定める期間と規定されており、3 年である。
- これに反した者は、3 年以下の懲役刑若しくは 75,000 ドル以下の罰金又は両方の刑に処され、違反を継続する場合には、有罪判決後違反が継続する間、毎日一日につき 7,500 ドル以下の罰金に処される。また、支払われた手数料、コミッション又は報酬は、法的手続により回収することはできない。
- 不動産仲介業者法 2010 年では、「顧客」(client) とは、自己又は他人の利益のために、不動産仲介業者から又は直接セールスパーソンからサービスを受け、又は利用するあらゆる者を意味する。「不動産仲介契約」(Estate Agency Agreement) とは、不動産仲介業者と顧客との間で、顧客のために不動産仲介業者が行うべき業務の内容及び対象に関し、当分の間、合意した内容を具体化した 1 部又は複数の文書を意味する。「不動産仲介業務」(Estate Agency Work) とは、次に掲げるものであって、顧客のための業務の一環として行われたあらゆる業務又は料金 (業務の一環であるか否かを問わない) の期待のために、若しくはその期待の中で行われたあらゆる業務を意味する。
  - ①不動産の処分又は取得を希望する第三者を顧客に紹介すること又は顧客による不動産の処分又は取得のための交渉をすることに関し行われる業務

②不動産の処分又は取得を希望する第三者の顧客への紹介の後又は顧客による不動産の処分又は取得のための交渉の後に、その処分又は取得に関し、場合によっては顧客による不動産の処分又は取得に関し、行われる業務。ここで「不動産」とは、シンガポール又は他のどこかに位置しており、法律により認知されている土地を意味し、建物及びその部分（竣工しているか、建設中か、建設予定であるかを問わない）並びに土地に対する将来の利益を含む。

- シンガポールでは日本で言うところの片手仲介が行われており、両手仲介は見られない。シンガポールでは仲介手数料の規制はない。しかし、市場の透明化が進んでいるため、一定水準に収斂しており、売買の場合の仲介手数料は物件価格の1%、賃貸の場合は家賃の1ヶ月分（ただし、賃借人は原則として負担しない）というのが現在の相場である。

## 2 | セールスパークソン (Salesperson)

- 不動産仲介業務に従事する個人をセールスパークソン (Salesperson) と称する。CEA にセールスパークソンとして登録された者を公認セールスパークソン (Registered Salesperson) と称する。2012 年時点で 31,769 名が登録を受けている。
  - ①公認セールスパークソンでない者は、許可を受けた不動産仲介業者のためにセールスパークソンとなり、又はセールスパークソンとして行動してはならず、セールスパークソンを名乗ってはならない。
  - ②公認セールスパークソンでない者は、セールスパークソンとして雇用又は任命を受けてはならず、セールスパークソン又はこの法律の規定により不動産仲介業者の許可を保有しなければならない者のためにセールスパークソンとして行動してはならない。
  - ③不動産仲介業者は、登録されたセールスパークソンでない者をセールスパークソンとして任命し、共同経営者とし、雇用し、又は雇用を継続してはならない。
- セールスパークソンの形態は、不動産仲介業者に雇用されて勤務する場合と、不動産仲介業者との個別契約（委託契約又は役務契約）に基づき勤務する場合の二つがある。いずれの場合も、複数の不動産仲介業者と同時に契約を結ぶこと、つまり、兼務はできない。
- セールスパークソンは、日本の宅地建物取引主任者に相当するが、日本と異なる点は、
  - ①重要事項説明を行うのが、日本では宅地建物取引主任者だが、シンガポールでは弁護士であること。
  - ②日本では宅地建物取引主任者でない営業担当者が取引過程の相当部分に関与するのに対し、シンガポールでは不動産仲介業者が行うべき業務のすべてを1人のセールスパークソンが担当することである。

## 3 | 執行役員 (Key Executive Officer: KEO)

- 不動産仲介業者は、執行役員 (Key Executive Officer、以下「KEO」と略称) を任命して、不動産仲介業者の業務の適切な管理及び包括的な運営並びにセールスパークソンの監督に責任をもって当たらせなければならない。次に掲げる者は、KEO になることができない。
  - ①他の不動産仲介業者のセールスパークソン若しくは重要な執行役員である者又は他の不動産仲介業者としての許可を受けている者
  - ②貸金業者の許可を受けている者、貸金業者の従業員、取締役又はパートナーである者
- KEO は、CEA が定める資格及び要件を満たさなければならない。KEO は、合理的な時間において常に評議会及びセールスパークソンと連絡可能でなければならない。

- シンガポールのような国際化された経済社会においては、法人としての不動産仲介業者を指導・監督しようとしても、経営責任者がシンガポールに在住しているとは限らず、結局は形式的な指導・監督にとどまり、実効を挙げられないおそれがある。また、多数のセールスパーソンの行動を行政庁が一人一人直接コントロールすることも効率的ではない。そこで、不動産仲介業者ごとに1名任命されるKEOを直接コントロールの対象とすることにより指導・監督を有効に行おうとする仕組みであり、シンガポールの国情に適合した制度であると言えるが、効率的な指導・監督の仕組みとして日本にとってもその発想が参考になるのではないだろうか。
- 不動産仲介業者の許可を有する者を公認不動産仲介業者(Licensed Estate Agent)と称する。2012年時点で1,493業者が許可を受けている。

## 5—台湾

### 1 | 不動産取引事業者(經紀業)

- 不動産取引従業者とは、不動産取引業者に雇用される不動産取引主任者と不動産取引営業員をいう。不動産取引主任者の職務は仲介又は販売代理業務を行うことであり、不動産取引営業員の職務は、不動産取引主任者に協力し、仲介又は販売代理業務を行うことである。
- 不動産取引業者の報酬基準については、不動産經紀業管理条例(以下「条例」という)第19条に基づき、内政部が「不動産仲介業報酬計算標準規定」を設けている。報酬の限度額は、売買の場合、成約価格の6%となっているが、慣習では売主が4%、買主が1~2%となっている場合が多い。一方、賃貸借の場合の限度額は賃料の1.5倍となっているが、慣習では貸主1~1.5か月、借主ゼロとなっていることが多い。また、不動産取引業者又は不動産取引従業者は、差額(実際取引価格と委託販売価格の差)又はその他報酬を受領してはならない(条例第19条)とされている。

#### (1) 不動産取引主任者(經紀人)

- 日本の宅建主任者に相当する者である。不動産取引主任者試験に合格し、不動産取引主任者証書を有するものは、不動産取引主任者と称することが認められている(条例第13条第1項)。
- 試験実施機関は、国の機関である考試院考選部が12月中旬に実施している。試験科目は、中国語、民法概要、不動産鑑定評価概要 土地法及び土地関係税法概要、不動産取引業関係法概要となっており、各科目90分(記述式と選択式)で、1日半かけて実施される。2010年の受験者は10,180人で、合格者497人となっており、これまでの合格者は14,334人である。試験に合格し、1年以上の不動産取引営業員実務経験を有する者は、直轄市、県(市)に対し、不動産取引主任者証書を請求することができる(条例第14条第1項)。この不動産取引主任者書の有効期限は4年であり、期限満了時、不動産取引主任者は、中央主管機関が認可する機構・団体において30時間以上の専門的訓練を終了した旨の証明書を添付し、直轄市・県(市)で更新手続きをしなければならない(条例第15条第1項)不動産取引主任者の設置人数については、営業所に最低1人おこななければならないとされている。また、営業所において不動産取引営業員が20人毎に、不動産取引主任者を最低1人おこななければならないとされている(以上条例第11条)。
- 不動産取引主任者の役割: 不動産の売買・交換・賃借又は販売代理において、不動産取引業者に委託し、仲介又は販売代理を行う場合、不動産取引業者は下記の文書に不動産取引主任者の署名・押印

をさせなければならない(条例第 22 条)。

- ・不動産の賃貸、売買委託契約書
- ・不動産の賃借、購入買付書
- ・手付金の領収書
- ・不動産の広告原稿
- ・不動産説明書
- ・不動産賃貸借、売買契約書

## (2)不動産取引営業員(經紀営業員)

- 不動産取引営業員は、不動産取引主任者に協力し、仲介又は販売代理業務を行う者である。中央主管機関又は認定機構、団体が開催する不動産取引営業員訓練に合格又は不動産取引主任者試験に合格し、かつ、中央主管機関指定機構、団体に登録し不動産取引営業員証明者証を有するものは、不動産取引営業員として活動することができる。この営業員訓練は 30 時間以上を要し、証明書有効期限を4年となっている。満期終了時、不動産取引営業員は 20 時間以上の訓練を終了する証明書を添付し、中央主管機関、指定機構・団体に新たに登録をしなければならない(条例第 13 条第2項、3項)。2011 年(8月時点)において不動産取引営業員は、10 万 3,522 人存在する。

## 2 | 土地登記代理人(地政士)

- 不動産取引に関与するその他の専門士としては、「地政士」という日本の司法書士・土地家屋調査士・税理士(土地登記税務のみ)を兼ねた土地登記代理人がいる。役割は、土地登記申請、土地測量、土地登記関連税務事項申請、土地登記関連公証・認証事項申請等の代理事務であるが、土地関連業務のみで商業登記等は扱わない。
- 地政士の歴史は 1895 年まで遡ることができ、当時は日本の台湾総督府の統治の下で、司法書士を名乗っていたが、1952 年、台湾省土地代書人管理規則が施行され、土地代書人に名称を変更した。更に、土地法第 37 条の 1 に土地登記專業代理人の法律上の根拠を定めた上で、1981 年、土地登記專業代理人規則が施行され、土地登記專業代理人に名称変更した。2001 年、再度名称を地政士へと変更。
- 地政士の役割:①土地登記代理申請、②土地測量代理、③土地登記と関連する税務事項の代理申請、④土地登記と関連する公証、認証事項の代理申請、⑤土地法に規定した提出事項の代理申請、⑥不動産契約や協議の代理、⑦不動産契約や協議の検証、⑧代理業務のほか地政業務と関連ある事項。

## 6—中国（上海）

### 1 | 不動産関連法規と不動産仲介業

#### (1) 不動産関連法規

- 中央政府の法律等は、①法(国家の法律で全国人民代表大会が制定)、②条例(国務院が制定)、③弁法(国務院の部が制定)、④規定(国務院の部が制定し③より手続きが簡略)がある。不動産に関連する「土地登記弁法」、「建物登記弁法」、「不動産取引管理弁法」は③の弁法、「都市不動産仲介サービス規定」、「都市不動産転売管理規定」は④の規定に該当する<sup>(24)</sup>。
- 土地は、都市部では国家所有であり、農村部では集団所有となっており、土地に関する権利としては土地所有権が認められている。一方、建物は完全所有権が認められ、建物登記弁法に諸規定が定められている。土地登記弁法によると、農業用途以外の建築物の敷地となりうる土地は、払い下げ土地所有権(国所有で都市部の民間企業等が年数制限をもって使用)、割当土地所有権(国所有で都市部の公共利用目的等のため使用)、集団建設用地所有権(集団所有で農民等が使用)に分けられる。
- 不動産売買においては、払い下げ土地所有権(住宅用地は 70 年)と建物所有権とが一体でセットとして取引される。分譲住宅の場合、①市場価格で不動産開発・分譲業者から販売される一般分譲住宅、②公的セクターが社宅、寮として建てた住宅を、居住者に払い下げた分譲後公有住宅、③庶民層が安価な価格で購入できる経済適用住宅に分けられるが、転売市場に流通するのは上記①及び②である。
- 不動産取引に関する業務については、不動産コンサルティング、不動産の価格評価、不動産仲介を規制する都市不動産仲介サービス管理規定が 1996 年に制定された。しかしながら、狭義の仲介業務を行う不動産取引事業者による詐欺行為や購入代金の持ち逃げ等が横行していることから、今般、不動産取引管理弁法が制定された。不動産取引事業者弁法第3条において、不動産取引業務は、①売買・交換・賃借の代理、②売買・交換・賃借の媒介と規定されている。また、中国で不動産取引業務の許可を得ることができるのは、「独立した法人資格のある団体」である。これに該当するものは、①公司(有限公司(株主は 50 人まで)と株式有限公司(有限公司より大規模)、②LLP(リミテッドパートナーシップ企業)、③個人単独資本がある。

#### (2) 不動産仲介業

- 不動産仲介業者にあたる不動産取引業者が業務を行うにあたっては、後述のように年1回の試験に合格しライセンスを所有している必要がある。その業務遂行にあたっては、不動産取引サービス契約、報酬、説明書、取引資金、説明義務等について様々な規制がなされている。

#### ①委託者との不動産取引サービス契約

- 不動産取引事業者は、委託を受けて不動産情報を提供し、現地で物件を見て、契約書を代理作成するなどの取引サービスを行なう場合、委託者との間に書面で不動産取引サービス契約を締結しなければならない(弁法第 16 条)。そして、不動産取引サービス契約は次の内容を含まなければならない。

(a) 不動産取引サービス双方当事者の姓名（名称）、住所等の情報と業務に従事する不動産取引主任従業者の情報

(24) これ以下、中国の不動産仲介制度については、福島直樹(2011)「中国の不動産仲介制度の概要」RETIO. 2011. 7 NO.82 に基づき記載。

- (b)不動産取引サービスの項目、内容、要求水準と達成のレベル
- (c)サービス報酬とその支払い方法
- (d)契約当事者の権利と義務
- (e)違約責任と紛争の解決方法
- 建設(不動産) 主管部門または不動産取引業界団体は不動産取引サービス契約見本文書を制定し、当事者の利用に供することができる。

## ②報酬

- 不動産取引サービスは報酬額明示制度に基づき実施する。不動産取引事業者は価格に関する法律法規、規定を遵守し、経営場所の目立つ位置に不動産取引サービス項目、サービス内容、報酬標準と関連する取引事例の不動産価格報を明示しなければならないとされている。
- 不動産取引事業者は、表示していない費用はいかなる金額も収受してはならず、虚偽または誤解を与えるような表示内容と価格決定方式を使用して詐害行為を行ってはならない。また、一項目のサービスが複数の項目と報酬標準に分解できる場合は、各個別の項目の報酬標準を明示しなければならない、混合した価格表示やひとまとめにした価格表示を行ってはならない(以上弁法第 18 条)。
- 報酬基準は、売買代理の場合は取引価格の 0.5%~2.5%、賃貸借代理は、0.5~1ヶ月が限度とされている(売買媒介の場合は、買い手と売り手各々に対し、取引価格の1%程度である)。

## 2 | 不動産交易中心不動産取引センター

- 日本の法務局のような組織で、上海市の各区にそれぞれ一か所ずつある。税務所併設のところもある。日本の司法書士のようなシステムはない。

## 3 | 税務所

- 上海市の各区にあり、売主・買主が必要な税金を納めないと移転登記申請ができない。

## 4 | 不動産鑑定士

- 税務所が譲渡益課税計算の際に売主に不動産鑑定を義務付ける場合がある。

# 7—韓国

## 1 | 不動産仲介業者について

- 従前の仲介業は許可制であったが、規制緩和政策の一環として 1999 年 7 月より登録制が採用されている。登録をした者を仲介業者といい、仲介業者は適法に仲介業を営むことができる権利を取得することとなる。即ち、仲介業を営もうとする者は、仲介事務所(法人にあっては、主たる仲介事務所をいう)を置こうとする地域を管轄する市長、郡守又は区庁長(これらを「登録官庁」という)に仲介事務所の開設登録をしなければならない(法第 9 条第 1 項)。
- なお、市長、郡守又は区庁長とは、日本の市町村に当たる基礎自治体の長である。日本と異なり、郡が自治体になっている。区は特別市や広域市など大規模な市に置かれている。
- 公認仲介士(所属公認仲介士を除く)及び法人以外の者は、仲介事務所の開設登録を申請することができない(法第 9 条第 2 項)。

## 2 | 公認仲介士

- 公認仲介士とは、法による公認仲介士資格を取得した者をいう(法第 2 条第二号)。公認仲介士になろうとする者は、特別市長、広域市長又は道知事が施行する公認仲介士資格試験に合格しなければならない(法第 4 条第 1 項)。実際の試験実施事務は、韓国産業人力公団が他の国家資格も含めて一元的に実施している。なお、公認仲介士の資格が取り消された後 3 年が経過しない者は、公認仲介士になることができない(法第 6 条)。
- なお、特別市長、広域市長又は道知事とは、日本の都道府県に当たる広域自治体の長である。特別市はソウルのみ、広域市は釜山など 6 市、道は京畿道など 9 つある。

## 3 | 仲介業者の基本倫理と業務制限

### (1) 仲介業者等の基本倫理

- 仲介業者及び所属公認仲介士は、専門職業人としての品位を維持して、信義誠実をもって公正に仲介に関する業務を遂行しなければならない(法第 29 条第 1 項)。
- また、仲介業者等は、この法及び他の法令に特別な規定がある場合を除き、その業務上知ることとなった秘密を漏洩してはならない。仲介業者等がその業務を離れた後もまた同じ(法第 29 条第 2 項)。

### (2) 仲介業者の兼業制限

- 法人である仲介業者は、他の法律の規定による場合を除き、仲介業及び次に掲げる業務のほか、他の業務を合わせて行うことができない(法第 14 条第 1 項、法施行令第 17 条第 1 項・第 2 項)。
  - ・ 商業用建築物及び住宅の賃貸管理等不動産の管理代行
  - ・ 不動産の利用、開発及び取引に関する相談
  - ・ 仲介業者を対象とした仲介業の経営技法及び経営情報の提供
  - ・ 次のいずれかに該当する住宅及び店舗の分譲代行
    - － 「住宅法」による事業計画承認対象でない住宅
    - － 「住宅法」による事業計画承認対象の住宅であって、入居者募集結果、申請者の数が供給する住宅の数に達しない場合、その達しない分の住宅
    - － 「建築物の分譲に関する法律」による分譲申告対象でない店舗
    - － 「建築物の分譲に関する法律」による分譲申告対象の店舗であって、被分譲者募集結果、申請者の数が供給する店舗の数に達しない場合、その達しない分の店舗
  - ・ その他仲介業に付随する業務であって仲介依頼人の依頼による内装業者・引越業者の紹介等、住居移転に付随する業務の斡旋
  - ・ 競売及び公売対象不動産に関する権利分析、斡旋及び申請代理
- 上記のうち最後の業務は、「民事執行法」による競売及び「国税徴収法」その他の法令による公売対象不動産に対する権利分析及び取得の斡旋並びに買取申請又は入札申請の代理を仲介業者が行うことができるものである(法第 14 条第 2 項)。そして、仲介業者が競売対象不動産の買取申請又は申請の代理を行おうとするときは、大法院(日本の最高裁判所に相当)の規則「公認仲介士の買取申請代理人登録等に関する規則」等で定める要件を備えて法院(日本の地方裁判所に相当)に登録をして、その監督を受けなければならない(法第 14 条第 3 項)。

### (3) 仲介業者の禁止行為

- 仲介業者は、次の各号の行為を行ってはならない(法第 33 条)。

- ・ 仲介対象物の売買を業として行う行為
  - ・ 仲介事務所の開設登録をせずに仲介業を営む者であることを知りつつ、その者を通じて仲介を依頼し、又はその者に自己の名義を利用させる行為
  - ・ 謝礼、贈与その他名目の如何を問わず法定の手数料又は実費を超過して金品を受領する行為
  - ・ 当該仲介対象物の取引上の重要事項に関し、虚偽の言行その他の方法により、仲介依頼人の判断を誤らせる行為
  - ・ 関係法令で譲渡、斡旋等が禁止された不動産の分譲、賃貸等に関する証書等の売買、交換等を仲介し、又はその売買を業とする行為
  - ・ 仲介依頼人と直接取引をする行為及び双方を代理する行為
  - ・ 脱税等関係法令の違反を目的として、所有権保存登記又は移転登記をしない不動産又は関係法令の規定により転売等権利の変動が制限された不動産の売買を仲介する等、不動産投機を助長する行為
- また、仲介業者は、他人に自己の姓名若しくは商号を使用して仲介業務を行わせ、又は自己の仲介士事務所登録証を譲渡若しくは貸与する行為を行ってはならない(法第 19 条第 1 項)。何人も、他人の姓名若しくは商号を使用して仲介業務を行い、又は他人の仲介士事務所登録証の譲渡若しくは貸与を受けて使用してはならない(法第 19 条第 2 項)。

## 4 | 仲介手数料

### (1) 仲介手数料の授受

- 仲介業者は、仲介業務に関し、仲介依頼人から所定の手数料を受領する。ただし、仲介業者の故意又は過失により仲介依頼人間の取引行為が無効、取消又は解除された場合は、この限りでない(法第 32 条第 1 項)。
- 仲介業者は、仲介依頼人から仲介対象物の権利関係等の確認又は契約金等の返還債務履行の保証に要する実費を受領することができる(法第 32 条第 2 項)。前者はデューデリジエンスに当たる業務であるが、これらの実費請求権を法定している点が日本と異なる。

### (2) 仲介手数料と実費の限度

- 仲介手数料を仲介依頼人双方からそれぞれ受領することができる点は日本と同一であり、その一方から受領することができる限度は、住宅及びその敷地の仲介手数料については特別市、広域市及び道の条例で定める。そして、その上限は、売買及び交換の場合は取引金額の 1,000 分の 9 以内、賃貸借等の場合は取引金額の 1,000 分の 8 以内とする(法第 32 条第 3 項、法施行規則第 20 条第 1 項)。
- 住宅以外の場合は取引金額の 1,000 分の 9 以内で仲介依頼人と仲介業者が協議して決定する(法施行規則第 20 条第 4 項)。仲介業者は、住宅以外の仲介対象物について、この範囲内で実際に自己の受領しようとする仲介手数料の上限料率を仲介事務所登録証の仲介手数料・実費の料率及び限度額表に明示しなければならず、これを超過して仲介手数料を受領してはならない(法施行規則第 20 条第 7 項)。
- 実費の限度は、仲介対象物の権利関係の確認又は契約金等の返還債務履行保証に要した費用とし、仲介業者が領収証等を添付して、売買、賃貸その他権利を移転しようとする仲介依頼人に請求することができる(法施行規則第 20 条第 2 項)。

### (3) 取引金額の計算

- 取引金額の計算は、次のとおり(法施行規則第 20 条第 5 項)。
  - ・ 賃貸借のうち、保証金以外に借賃がある場合には、月単位の借賃額に 100 を乗じた金額を保

証金に合算した金額を取引金額とする。ただし、この方法により合算した金額が5千万ウォン未満の場合には、月単位の借賃額に、70を乗じた金額と保証金を合算した金額を、取引金額とする。

- ・ 交換契約の場合には、交換対象の仲介対象物のうち取引金額が大きい仲介対象物の価額を取引金額とする。
- ・ 同一の仲介対象物に対し、同一の当事者間に売買を含む2以上の取引が同一の機会に行われる場合には、売買契約に関する取引金額のみを適用する。

#### (4) 手数料に関する条例の適用

- 仲介対象物の所在地と仲介事務所の所在地が異なる場合には、仲介業者は、仲介事務所の所在地を管轄する特別市、広域市及び道の条例で定める基準に従い、手数料及び実費を受領しなければならない(法施行規則第20条第3項)。





## **IV－不動産流通団体等と 資格・研修制度**



# 01 代表的な不動産流通団体等

## 1—アメリカ

- アメリカには、ニューヨークに特化した Real Estate Board of New York: REBNY(会員数は約 1.2 万人) など、各地域を代表する不動産業界団体組織が数多くあるが、全国レベルでは、1908 年 5 月 12 日に創設された全米リアルター協会 (National Association of Realtors: NAR) が、不動産仲介業者の団体の中では最大規模を誇る (<http://www.realtor.org/>)。会員総数は 100 万人<sup>(25)</sup>を超えると言われている。NAR の会員は排他的に登録名であるリアルター (REALTOR®) と名乗ることができる。
- NAR はシカゴに本拠を置き、全米 54 州及びその他のアメリカ領土に地域協会を配し、約 1,400 の地区協会や委員会を設けている。団体は全国の会員を中心に組織されている。2013 年の経営メンバーは、以下のリンクにある (<http://www.realtor.org/about-nar/national-leadership/leadership-team>)。
- NAR は倫理規定 (<http://www.realtor.org/governance/governing-documents/the-code-of-ethics>) を設け、すべての会員はこれに基づき行動するように規定している。倫理規定は①クライアントや顧客に対する義務、(Duties to Clients and Customers Articles 1-9)、②公共に対する義務 (Duties to the Public Articles 10-14)、③会員であるリアルターへの義務 (Duties to REALTORS® Articles 15-17) という 3 部から構成されており、公共に対する配慮、仲介業としては特有の会員に対する配慮までを含む、意識レベルの高い倫理規定となっている。
- 2012 年と 2013 年の年会費は 120 ドル/人で、その他、活動メンバーやアソシエイト会員に対しては、特別査定により 35 ドルが加算される。新規会員にも 35 ドルが追加される。
- 主たるビジョンは簡潔に「会員がより収益を上げ、成功を遂げることを支援する」とあるが、NAR の活動目的としては「全米の不動産オーナーのために、NAR は、会員内で専門的な技能開発や調査のための施設や機会を提供し、情報の交換を行い、さらに、公共と政府に対しては、自由な企業システムと不動産を所有する権利を守るべく活動する」とある。
- 関係団体は次の通りである。
  - ・認定商業投資人協会 (Certified Commercial Investment Member: CCIM)
  - ・不動産仲介管理主事評議会 (Council of Real Estate Brokerage Manager: CRB)
  - ・居住用不動産専門家評議会 (Council of Residential Specialist: CRS)
  - ・不動産カウンセラー (Counselor of Real Estate: CRE)
  - ・不動産管理協会 (Institute of Real Estate Management: IREM)

(25) US Census 2007 年調査によると、Real Estate Agents and Brokers の総事業者数は 90 万、うち自営は 79 万である。この業界の 87.8% が自営であるのに対し、売上では自営は業界全体の 27.2% (314 億ドル、業界合計で 1,158 億ドル) しかあげていない。NAR のメンバー数が 100 万人を超えるということは、この業界 90 万事業者の他に、不動産業界全体の 271 万事業者からも多数の会員がいるということになる。因みに不動産業界全体の売上は 6,683 億ドルで、うち自営業は 85.8% を占める。不動産業界全体の売上は 6,683 億ドルである。

- ・不動産買手側仲介業者評議会 (Real Estate Buyer's Agent Council: REBAC)
- ・土地利用リアルター研究所 (REALTORS® Land Institute)
- ・業務&産業リアルター協会 (Society of Industrial and Office REALTORS®: SIOR)
- ・女性リアルター協会 (Women's Council of REALTORS®: WCR)

## 2—イギリス

### 1 | イギリス不動産連盟 (British Property Federation: BPF)

- イギリス最大の不動産業界団体はイギリス不動産連盟 (British Property Federation: BPF) で、不動産業界大手の利益を代表する組織である。しかし、BPF は基本的にはディベロッパー、商業用賃貸投資不動産事業者であり、一般の住宅の仲介業務や中小不動産取引を取り扱う事業者団体ではない。

### 2 | 不動産仲介業協会 National Association of Estate Agent: NAEA)

- 開発投資や大規模賃貸不動産事業ではなく、住宅や商業用不動産の仲介取引業務に関しては、全国不動産仲介業協会 (National Association of Estate Agent: NAEA) が最大手である。
- NAEA の会員数は 13,500 を超えており、2002 年 3 月に NAEA 及び賃貸住宅協会 (Association of Residential Letting Agency: ARLA)、商業・ビジネス仲介業協会 (Institution of Commercial & Business Agents: ICBA)、全国評価・競売人協会 (National Association of Valuers and Auctioneers: NAVA) と共同して不動産プロフェッショナル全国連合 (National Federation of Property Professionals: NFOPP) を設立したことによって、同協会のネットワークはさらに拡大している。NFOPP は、居住用と商業用、オークションの領域などについて、各参加団体による共同運営による様々な研修制度を提供し、人材育成と業界の質的向上を目指している。特に専門性の高い NAVA と研修制度運営を統合したことにより、NAEA 会員の質的向上が期待され、既に政府関係政策委員会等において、NAEA の研修制度におけるフェロー資格と、後述の RICS のフェロー資格は同格とみなす決定が行われている。

### 3 | 王立公認調査人協会 (Royal Institution of Chartered Surveyors: RICS)

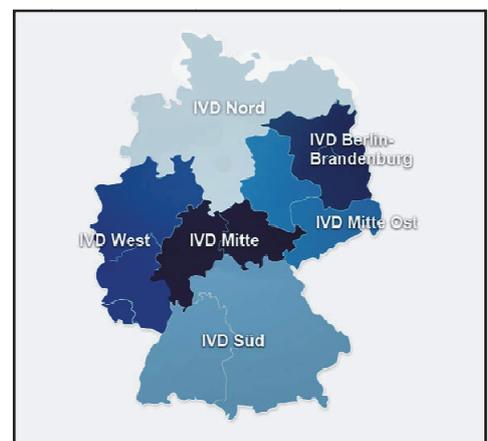
- 王立公認調査人協会 (Royal Institution of Chartered Surveyors: RICS) はイギリスにおいて 200 年の歴史を誇る、鑑定を中心とする不動産プロフェッショナルの団体であり、イギリスや世界における不動産コンサルタントの多くが、RICS の会員であり、RICS の研修を受けた人材となっている。不動産鑑定士が中心であるが、アメリカの類似協会とは異なり、幅広く不動産市場をとらえ、政策提言も行っている。現在の会員数は約 17 万人を超えており、その 24% が海外からの会員である。RICS の会員になるためには大学における不動産関連の学位が必要である。大学に対しても RICS は支援しており、学生の頃から不動産学を学んでもらい、卒業後 RICS の会員となれるようなプログラムを組んでいる。さらに会員になってからは、最低年間 20 時間の継続専門開発プログラム (Continuing Professional Development: CPD) を必須としており、常に先端の知識と専門性をもった人材を市場に投じることができるようにしている。もちろん、すべての会員が所定の学位を得ているわけではなく、業界に対して長期にわたり貢献してきた経験ある人材も RICS に迎え入れている。

### 3—ドイツ

- ドイツ不動産協会 (Immobilienverband Deutschland: IVD) は従前の団体組織である Ring Deutscher Makler (RDM) と Verband Deutscher Makler (VDM) が合体し、2004年4月25日に創設され、現在は約 6,000 の事業者会員が加わっている。不動産仲介業者、管理会社、鑑定士、不動産融資サービス業、建設会社、その他の専門家が会員となり、お互いに情報交換を行い、主に EUU や連邦政府等に対する業界としてのロビー活動を行い、①会員企業の経済的な成功・利益の確保、②不動産業の質的向上による社会的評価の確立、会員事業者に対する倫理規定の遵守、情報やサービスの提供を行うことが主な役割である。戦略を策定し、それにしたがって活動している。
- IVD の会員事業者は年間約 12 万件、約 200 億ユーロの不動産取引を行っており、ドイツ不動産業界の多くを占める活動を行っている。IVD の会員である 1,500 の管理会社は、約 120 万戸の住宅管理を行っている。その管理戸数は、ドイツ全体のフリーホールド・フラットの 20% を占める。IVD は不動産鑑定業も数多く参加しており、ドイツの厳格な不動産鑑定ルールにしたがって、オーナー資産の健全性を保ち、総じて価値の維持と上昇に貢献している<sup>(26)</sup>。IVD へのインタビューによると、そもそもドイツは居住用資産の場合、賃貸借法が厳格であり、家賃収入の安定が達成されていることから、物件価値が下がることはあまりない。一方、不動産価格は歴史的に安定して上昇してきたことから、EU 他国の水準に比べると、やや安価な印象があり、不安定な株式投資に対するオルタナティブ投資として、最近、急激にドイツ不動産に対する投資が増えている。ドイツでは過去 25 年間、住宅価格は上昇傾向にあり、全国だと、9%、10 都市平均だと 13% という水準で無理なく着実に上昇している。ベルリンやハンブルグ、ミュンヘンなどの大都市の上昇率は少し高目であり、ベルリン中心部だと 25 年間に 18% の上昇となっている。
- IVD は社団法人の形態をとっている。IVD 不動産協会は、6つの地方協会を統合した連邦レベルの協会である。  
<http://www.ivd.net/der-bundesverband/der-ivd/politische-interessenvertretung.html>
- IVD の会員資格を得るには、IVD 規定第2条に記載される不動産関連業務に携わる者、不動産仲介業者は、営業条例第34c条のもと営業許可を得ている必要がある。不動産仲介業者としての公的資格はなく誰でも営業許可を取得すれば不動産仲介業者になれるが、業界の質的向上のために、IVD 会員となるために次のような条件を設けている。

図表IV1-3-1 6つの地域 IVD による  
連邦ベースの不動産協会

- ・ (専門教育や試験を通しての) 専門性の証明
- ・ 資産損害賠償責任保険契約の締結
- ・ 入会申込書
- ・ 専門業者などからの推薦状
- ・ 主要事業として不動産業を営む者  
(必須ではない)



(26) IVD の組織案内より。

## 4—シンガポール

- 不動産仲介業者法 2010 年は、全ての不動産仲介業者及びセールスパーソンに対し、不動産仲介業者評議会 (CEA) の許可 (License) 及び登録 (Register) を義務付けている。
- これに対し、不動産仲介業者及びセールスパーソンの団体の設立や加入に関しては、何ら規制を行っていない。したがって、次に紹介する団体への会員加入は任意である。
- なお、これら団体は、後述するように、不動産仲介業者法 2010 年や CEA が定める研修等の事業を行っているが、このことは法律が直接、団体を規律しているわけではなく、CEA が定める研修実施団体の要件を満たしていることを示すに過ぎず、実際、他の教育研修機関も同様の研修を行っている点に留意する必要がある。

### 1 | 不動産仲介業協会 (The Institute of Estate Agents: IEA)

#### (1) 設立経緯及び目的

- 不動産仲介業協会 (The Institute of Estate Agents: IEA) は、1998 年 10 月 5 日、シンガポールの 3 つの不動産仲介業者団体、シンガポール・リアルター協会 (Association of Singapore Realtors: ASR)、シンガポール不動産仲介業者協会 (Association of Singapore Real Estate Agents: ASREA)、シンガポール調査・鑑定・認定流通業協会連合会 (Society of Singapore Institute of Surveyors and Valuers Accredited Estate Agents: SOCREA) が統合して発足した。
- IEA の目的は、不動産仲介業者の利益の保護と増進、不動産仲介業者の業務に従事する個人の利益の保護である。IEA は、シンガポールの全ての不動産仲介業者を代表することを目指している。不動産の売却、購入、賃貸に関する業務に従事する個人は、IEA 会員である不動産仲介業者に雇用されることを勧奨する。
- IEA は、設立メンバーのビジョンに忠実である。IEA の活動は、CEA の認定プログラムを実施しているほか、最近では、国立技術認定制度 (National Skills Recognition System: NSRS) も実施している。さらに、住宅エージェント共通試験 (Common Examination of House Agents: CEHA) や、会員のレベルアップのための継続専門能力開発コース (Continuing Professional Development: CPD) も実施している。
- IEA は、さらに、CEA による承認の拡大を積極的に求めている。

#### (2) 会員制度

- 会員の分類は、次のとおりである。
- Fellow Member (参与会員) : 35 歳以上の個人であって、3 年以上 IEA の投票権を有する会員であり、8 年以上不動産業の管理的職位の経験又はそれに相当するライセンスを所持している者。
- 会員の種類は次の通り。
  - ・ Accredited Ordinary Member (認定通常会員) :  
21 歳以上の個人であって、CEA のライセンスを得た不動産仲介業者又は CEA に登録したセールスパーソンであり、3 年以上不動産業の管理的職位の経験がある者。
  - ・ Ordinary Member (通常会員) :  
21 歳以上の個人であって、CEA に登録したセールスパーソン。

- Associate Member（協力会員）：  
21歳以上の個人であって、CEAに一時的に登録したセールスパークソン。
- Affiliate Member（系列会員）：  
21歳以上の個人であって、営業していない不動産仲介業者又は外国の不動産業ライセンス所持者。
- Student Member（学生会員）：  
17歳以上の個人であって、セールスパークソン・コースを履修中の者。
- 2012年の会費は、下表のとおりである。

図表IV1-4-1 IEAの会費(2012)

Membership Fees as of 2012 onwards										
Categories	Entrance Fee	Prorated Annual Subscription Fee				Contributions & Dues	Total Annual Fees inclusive of 7% GST			
		1st Qtr (Jan - Mar)	2nd Qtr (Mar - Jun)	3rd Qtr (Jul - Sep)	4th Qtr (Oct - Dec)		1st Qtr (Jan - Mar)	2nd Qtr (Mar - Jun)	3rd Qtr (Jul - Sep)	4th Qtr (Oct - Dec)
Fellow	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 150.00	\$ 100.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 481.50	\$ 428.00	\$ 374.50	\$ 321.00
Accredited Ordinary	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 112.50	\$ 75.00	\$ 37.50	\$ 50.00	\$ 374.50	\$ 334.40	\$ 294.25	\$ 254.15
Ordinary	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 75.00	\$ 50.00	\$ 25.00	\$ 50.00	\$ 267.50	\$ 240.75	\$ 214.00	\$ 187.25
Associate	\$ 70.00	\$ 70.00	\$ 52.50	\$ 35.00	\$ 17.50	\$ 50.00	\$ 203.30	\$ 184.60	\$ 165.85	\$ 147.15
Affiliate	\$ 70.00	\$ 70.00	\$ 52.50	\$ 35.00	\$ 17.50	\$ 50.00	\$ 203.30	\$ 184.60	\$ 165.85	\$ 147.15
Student	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 37.50	\$ 25.00	\$ 12.50	\$ 50.00	\$ 160.50	\$ 147.15	\$ 133.75	\$ 120.40

## 2 | シンガポール認定仲介業協会(Singapore Accredited Estate Agencies:SAEA)

### (1) 設立経緯及び目的

- シンガポール認定仲介業協会(Singapore Accredited Estate Agencies:SAEA)は、当時の Lim Hwee Hua 財務・交通大臣から2005年11月に認可を受けて発足した。この認可は、専門的な団体や機関が所定の基準を満たしていることを認定するという原則を実効あらしめるために確立された手続であり、その認定手続は、諸基準の設立、評価基準の開発、研修、実績と諸基準の履行のモニタリングという基準を満たしていることが要件である。
- 2007年、SAEAは、認可団体としての役割をより有効に果たすため、公益団体になり、翌年の4月に、不動産に関する基礎的な能力を客観的に評価するための「セールスパークソン共通試験(CES)」について検討した。
- SAEAは、シンガポールで最大の不動産団体であり、400を超える不動産仲介業者と9000人のセールスパークソンが加盟している。また、2010年11月時点で、25,000人以上がCESを取っている。
- SAEAの諮問委員会は、9つの大手不動産企業(CB Richard Ellis、Dennis Wee Group、DTZ、ERA、HSR、Huttons Asia、Knight Frank、Orange Tee、Propnex)のトップと、シンガポール検査人&評価人協会(SISV)とAssociation of Singapore Estate Agencies (ASEA)の代表者により構成される。
- SAEAは、また、不動産業の専門性のより一層の発展のために、シンガポール検査人&評価人協会(SISV)と共同で“the Enhanced Accreditation Scheme”を実施した。これは、不動産業の発展と職業専門性の強化のためのSISVとの覚書に基づくものである。
- 不動産仲介業者法2010年による新制度の下で、SAEAは、加盟業者・セールスパークソンの専門性及び生産性を向上させるために、教育及び訓練を含む産業の発展を促進する役割を果たす。

## (2) 会員制度

- SAEA の会員資格は、企業会員（不動産仲介業者）及び個人会員（セールスパークソン）である。

### ① SAEA 個人会員資格

- CEA の許可を受け登録したセールスパークソンのための会員資格である。
- 個人会員は、SAEA の CPD 活動の利用、業界の最新情報の入手、SAEA の行事などに関し、個人割引価格で提供を受けることができる。
- 会費は、初年度が 60 ドル（シンガポールドル。以下同じ。）で次年度以降は 40 ドルである。

### ② SAEA 法人会員資格

- CEA の許可を受け登録した業者のための会員資格である。
- 法人会員は、SAEA の CPD 活動の利用、SAEA の行事などに関し、法人割引価格で提供を受けることができる。また、法人会員の幹部（Key Executive Officer: KEO）は、SAEA KEO フォーラム及び懇談会への特別の招待を受けることができる。
- 会費は次の通りである。

図表IV1-4-2 SAEA の会費

企業規模	当初 2 年間	更新（2 年ごと）
セールスパークソン 1～20 名	150 ドル	80 ドル
21～50 名	350 ドル	170 ドル
51～100 名	550 ドル	270 ドル
101 名～500 名	860 ドル	430 ドル
501 名以上	1,100 ドル	540 ドル

## (3) 苦情処理

- SAEA の重要な業務は、より密接かつ協力的な不動産業界の構築である。不動産仲介業者あるいはセールスパークソンが不幸にして同業者と紛争を起こし、様々な解決を試みたものの行き詰まっているような場合、SAEA に援助を求めることができる。SAEA は、専門的な関与を提供する。
- Email アドレスは、[feedback@saea.org.sg](mailto:feedback@saea.org.sg)。
- SAEA では、紛争解決に関する会員の CEA に対するアカウントビリティを向上させるために、会員企業（個人企業、組合、セールスパークソン 50 人未満の企業）やセールスパークソンに対して寄せられる苦情に関して、アドバイザー・サービスを提供している。

## 5—台湾

- 台北市不動産仲介經紀商業同業公會は、台北市信義区基隆路に事務所を置く不動産取引業組合である。1988年設立され、会員は台北市内の不動産仲介会社約800社から成る。事務局員は2名である。上位団体は「中華民國不動産仲介經紀商業同業公會全國總合會」(中華民國不動産取引業組合全国連合会)となる。
- 理事長、副理事長(9名)、理事(26名)、主任委員(9名)はいずれも不動産会社代表者で構成される。その他、市議員、弁護士等が顧問に就任している。役員の任期3年である。法務研究・教育訓練・国際交流・財務等9つの委員会が、実質的な法人事業を分担している。1998年全日本不動産協会東京都本部と姉妹会提携。
- 日本とアメリカの制度を参考とし、日本の宅地建物取引業法にあたる法令として、「不動産經紀業管理条例」が1999年に制定された経緯がある。
- 台湾の不動産取引事業者(經紀業)の従業者には、「不動産取引主任者」(經紀人)と「不動産取引営業員」(經紀営業員)がいる。このうち不動産取引主任者は日本の宅地建物取引主任者に相当し、不動産取引主任者試験に合格し、1年以上の不動産取引営業員実務経験を有する者は直轄市、県等に不動産取引主任者証書の交付を請求できる。不動産取引主任者は営業所に最低1人、不動産取引営業員20人毎に1人を置かなければならず、不動産説明書、不動産売買・賃貸借契約書のほか、不動産売買・賃貸委託契約書、買付書等にも不動産取引主任者が署名・押印する。
- 不動産取引主任者証書の有効期限は4年で、内政部、中央主管機関が認可する団体において30時間(1日10時間×3日)の専門的訓練を修了すると更新ができる。この研修機関として認可を受けるには、当局の教育知識、組織、財務内容等の審査を受けねばならない。当会も認可を受けているが、認可団体は46社に上り、競争が激しく採算が合わないため、2013年は開催の予定がない。業界団体よりも、もっぱら専門学校のような民間教育機関が実施しているのが実情である。
- 受領資料:
  - ・ 同会パンフレット
  - ・ 不動産売買委託契約書(雛形)
  - ・ 不動産説明書必記載及不得記載事項(記載すべき事項、記載してはならない事項一覧)
  - ・ 不動産經紀業管理条例・相関法規解釈彙編(台北市地政局編)
  - ・ 良心房仲的告白—李同榮的房產趨勢關鍵報告—(台湾の不動産取引の趨勢・制度変遷)

図表IV1-5-1 台湾・業界団体の概要

業界団体名	台湾省不動産仲介經紀業商業同業公會 (台湾省不動産取引組合)
加盟団体数	18
登録人員数	120(代表登録者数)
設立年 (設立経緯も)	1991年7月4日
組織形態や行政関与	組織形態:台湾各地(直轄・院轄市を除く)の不動産取引業組合により組織され、各会から代表者を推薦する。 行政関与:中華民国内政部の管轄のもとにある。
入会条件、会費	各県、市(直轄・院轄市を除く)の仲介經紀商業同業公會(不動産取引組合)であれば、入会は可能。 但し、本会が解散する場合を除き、自主退会することは不可。 入会費:NT\$7000 例年会費:NT\$30,000 会員代表登録費:NT\$3,000
会員中心メンバー	不動産仲介業者が中心メンバー。 その他建築業者、不動産管理業者などが参加している。
事業内容	国内外の不動産仲介業務の関連調査、統計、連絡等々を担当する。 不動産関連法案について、会員のフィードバックを政府に反映し、関連修正案を提供すること。 また、不動産取引業関連の証書更新講習、発給等々一連の業務を行う。
資産規模	未公開
HP URL	<a href="http://www.twreality.com.tw/">http://www.twreality.com.tw/</a>

業界団体名	中華民國不動産經紀人協會(中華民國不動産取引主任者会)
加盟団体数	個人名義で入会することが条件であるため、団体数推計はできない。
登録人員数	82
設立年 (設立経緯も)	2000年3月31日
組織形態や行政関与	不動産取引主任者資格を有する者による組織され、中華民国内政部の管轄のもとにある。
入会条件、会費	不動産取引主任者資格を有する者で、申請時に理事会の審査を受け、会費を支払う上で入会は可能。 入会費:NT\$1,000 年会費:NT\$2,000
会員中心メンバー	不動産仲介業者が中心メンバー。 その他不動産管理業、または個人名義で参加している。
事業内容	不動産取引主任者に関する講習の編成、実施または不動産業界の関連調査業務を行う。 不動産取引主任者の意見を政府に反映し、また、実務において貢献のある者に表彰、厚生関連の提案、推進を担う。
資産規模	未公開
HP URL	<a href="http://www.realtor.org.tw/a/">http://www.realtor.org.tw/a/</a>

業界団体名	中華民國不動産估價師公會全國聯合會 (中華民國不動産鑑定士組合全國連合会)
加盟団体数	5
登録人員数	286
設立年 (設立経緯も)	2005年3月12日
組織形態や行政関与	不動産鑑定士資格を有する者による組織され、中華民国内政部の管轄のもとにある。
入会条件、会費	各県、市(直轄・院轄市を含む)の不動産估價師公會(不動産鑑定士組合)であれば、入会は可能かつ義務付けされる。 但し、本会が解散または退会処分を命じる場合を除き、自主退会は不可とする。 入会費:NT\$60,000 会費:一人NT\$400/月、三カ月に一回支払う
会員中心メンバー	会員構成は不動産鑑定士に限定する。
事業内容	不動産鑑定技術の考察、編成、及び法令改正のアドバイスを行う。 関連業務、会員間の紛争、保障事項について立案し、実行する。 不動産鑑定講習を開き、政府や民間からの依頼調査を行う。 また、不動産鑑定に関するあらゆる紛争の仲裁役を担当する。
資産規模	未公開
HP URL	<a href="http://www.rocreaa.org.tw/reaa/">http://www.rocreaa.org.tw/reaa/</a>

業界団体名	中華民國不動産仲介經紀業商業同業公會全國聯合會(中華民國不動産取引業組合全國連合会)
加盟団体数	22
登録人員数	117(代表登録者数)
設立年 (設立経緯も)	1994年1月25日に中華民國房屋仲介商業同業公會全國聯合會として成立し、1999年2月3日「不動産經紀業管理条例」の実施に合わせて、団体名を正式に『中華民國不動産仲介經紀商業同業公會全國聯合會』に変更する。
組織形態や行政関与	組織形態:台湾各地の不動産取引業組合により組織され、各会から代表者を推薦する。 行政関与:中華民国内政部の管轄の下にある。
入会条件、会費	各県、市(直轄・院轄市を含む)の仲介經紀商業同業公會(不動産取引組合)であれば入会可。 ただし、本会が解散又は退会処分を命じる場合を除き、自主退会は不可とする。 入会費:NT\$100,000 例年会費:NT\$100,000 会員代表登録費:NT\$5,000
会員中心メンバー	不動産仲介業者が中心メンバー。 その他建築業者、不動産管理業者などが参加。
事業内容	台湾各地の不動産取引業組合を統括し、該当業界に関する法律、制度の提案を提出する。 また、関連業務・市場調査もしくは政府や個人団体の依頼を受け、不動産調査を行う。 人材育成、各国の不動産業と連絡を取り合い、交流をはかる。
資産規模	未公開
HP URL	<a href="http://www.taiwanhouse.org.tw/a/">http://www.taiwanhouse.org.tw/a/</a>

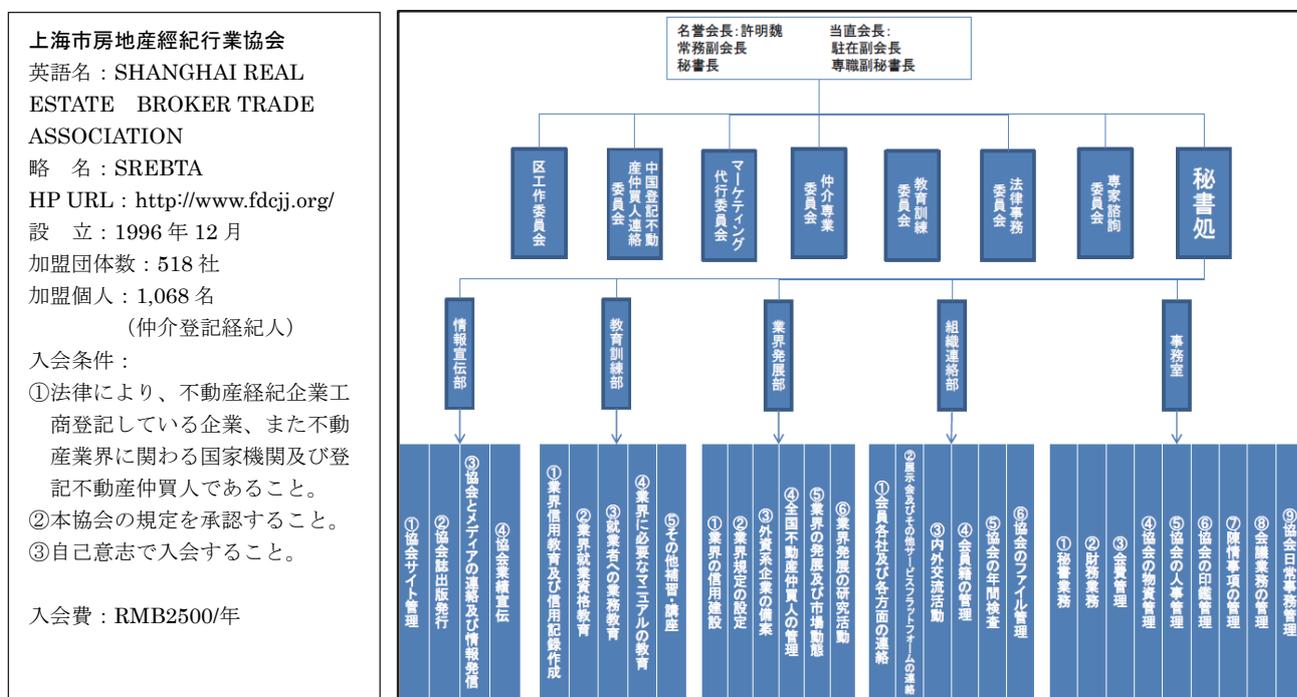
業界団体名	社團法人台灣不動産投資協會 Taiwan CCIM Association。(社團法人台灣不動産投資協會)
加盟団体数	個人名義で参加のため、団体数は不詳。
登録人員数	108
設立年 (設立経緯も)	2011年1月11日
組織形態や行政関与	全米不動産投資家協会(CCIM Institute)の台湾分会で、参加するにはまず証書を取得しなければならない。
入会条件、会費	全米不動産投資家協会認定会員:証書を取得し、満年齢20歳以上であれば入会可能。 全米不動産投資家協会候補者会員:満年齢20歳以上、証書を取得していない者であれば入会可能。 スポンサー会員:団体もしくは個人名義での参加者。 外国籍会員:証書を取得し、入会申請が当会の理事会による審査を受け、入会許可が出され、会費を支払ったら認定会員になる。 入会費:NT\$5,000 年会費:認定会員NT\$12,000(アメリカ本年会費US\$195を含む) 候補会員NT\$6,000
会員中心メンバー	不動産仲介業者が中心メンバー。 その他建築業者、不動産管理業、不動産投資家が参加する。
事業内容	全米不動産投資家協会認定証書を取得しようとするメンバーをサポートし、関連講習を編成・提供する。 また、台湾にて当認定を広め、会員間の交流をはかり、当会のミッションを達成する。
資産規模	未公開
HP URL	<a href="http://www.ccimtaiwan.com.tw/index.php">http://www.ccimtaiwan.com.tw/index.php</a>

(資料) スターツ・コーポレーション台湾による。

## 6—中国（上海）

- 上海市房地產經紀行業協會の事務所は、上海房地產交易中心（地方登記所）ビル内にある。同協会は、1996年に設立された、上海における房地產經紀人（日本の宅地建物取引主任者に当たる）、房地產經紀行業（宅建業者）の地方団体である。
- 協会の主要業務は、会員間コミュニケーション企画、業界の信用度向上のシステム作り、取引ルールの策定、政府指示による会員への教育機関。独自の資格制度の企画・運営、教育である。また、仲介営業員に対しての資格証の発行、事業者への教育、優秀事業者への奨励を行っている。協会誌を発行している。
- 協会が現在力を入れていることは、業界の信用システムの構築である。そのために、ブラックリストを作ったり、逆に優良な業者に対しては、優良な仲介店舗のプレートを付与したり（これまで105店舗）、優良な不動産開発現場にプレートを付与したり（これまで68現場）している。
- 房地產經紀（不動産仲介）資格は国家と地方の2種類ある。国家が発給する資格に関する試験は毎年行われている。上海市の資格については現在試験を実施していない。その理由について明確な説明はなかったが、需給調整を図っているように感じられた。
- 購入情報（買い希望）と物件情報は基本的にインターネットのサイト入力、閲覧開示出力が必要で、資格がないと当然にサイトに入れない仕組み。（両手の商売が成立しづらい）
- コンサルティングは、不動産業の延長で行っているところもあるがフィーは低い（決まりなし）。
- ユーザーは仲介手数料の支払いを逃れるため、業者飛ばしや自己発見の直取引も行う。コンサルティングフィーも減免要求があり、受領が難しい。

図表IV1-6-1 上海・仲介業界団体の概要



(資料) スターツ・コーポレーション上海による。

図表IV1-6-2 上海・不動産鑑定士業界団体の概要

**上海市房地產估價師協會**

名称：上海市房地產估價師協會

英語名：SHANGHAI REAL ESTATE APPRAISERS ASSOCIATION

短縮名：SREAA

設立：1997年1月16日

HP URL：<http://www.valuer.org.cn/>

構成：上海市にある登記している不動産（土地含み）国家機構、または不動産鑑定に従事する登記不動産鑑定師、土地鑑定師。

管轄部署：上海市住房保障和房屋管理局

指導部門：上海市住房保障和房屋管理局、上海市规划和国土資源管理局

登記期間：上海市社会团体管理局

入会：上海市に登記執業している不動産検定師、土地鑑定師及び鑑定機構について、本教会の入会することを義務とする。協会の理事会の批准により、執業会員証及び執業会員鑑定師に専用印鑑を作製される。

(資料) スターツ・コーポレーション上海による。

## 7—韓国

- 韓国の不動産取引業務の一層の充実健全化を図るためには、取引業務従事者の育成が重要であり、韓国公認仲介士協会に求められる期待や役割は大きい。

図表IV1-7-1 韓国公認仲介協会の概要

業界団体名	韓国公認仲介士協会 (Korea Association of Realtors)
加盟団体数	なし
登録人員数	約 84,000 (2012 年末現在)
設立年 (わかれば設立経緯も)	2007 年 11 月 従前の 2 つの組織の統合により、不動産仲介業の唯一の団体として発足
組織形態や行政関与	<p>[組織]</p> <p>(本部)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 会長、副会長、理事会</li> <li>・ 事務総長 [以下 事務職員 59 名]</li> <li>・ 総務部 (総務課、経理課) 8 名</li> <li>・ 企画部 (企画課、会員管理課) 7 名</li> <li>・ 共済事業部 (共済課、補償課、求償課) 8 名</li> <li>・ 広報電算部 (広報課、電算課) 8 名</li> <li>・ 不動産相談室 5 名</li> <li>・ 不動産研究所 (研究課、開発事業課) 7 名</li> <li>・ 教育研修部 6 名</li> <li>・ 監査室 4 名</li> <li>・ 秘書室 3 名</li> <li>・ 電話交換手 3 名</li> </ul> <p>(支部)</p> <p>16 支部</p> <p>[行政関与]</p> <p>「公認仲介士の業務及び不動産取引申告に関する法律」</p> <p><b>第 41 条 (協会の設立)</b> 仲介業者である公認仲介士は、その資質の向上及び品位の維持並びに仲介業に関する制度の改善及び運用に関する業務を効率的に遂行するため、公認仲介士協会を設立することができる。</p> <p><b>2</b> 協会は法人とする。</p> <p><b>3</b> 協会は、会員 300 人以上が発起人となり、定款を作成して、創立総会の議決を経て、国土海洋部長官の認可を受け、その主たる事務所の所在地において設立登記を行うことにより成立する。</p> <p><b>4</b> 協会は、ソウル特別市に主たる事務所を置き、定款で定めるところにより、特別市、広域市及び道に支部を、市、郡及び区に支会を置くことができる。</p> <p>※所管は、国土海洋部不動産産業課</p>
入会条件、会費	公認仲介士であること
会員中心メンバー	
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 広報 (月刊「韓国不動産ニュース」、HP)</li> <li>・ 損害賠償責任保障制度の運営 (共済事業)</li> <li>・ 不動産相談室</li> <li>・ 不動産政策研究所</li> <li>・ 教育研修</li> </ul>
資産規模	232.5 億ウォン (2011 年 12 月 31 日時点)
HP URL	<a href="http://www.kar.or.kr/">http://www.kar.or.kr/</a>

## 02 不動産流通業の資格・研修制度

### 1—アメリカ

#### 1 | ライセンス取得・開業の要件

##### (1) ニューヨークの場合

- 不動産仲介業者としては、次のような種類がある。連邦及び州が問題を出し、合格しなければライセンスは取得できない。連邦共通及び州(130問中80問が連邦、50問が州)の問題で、各セクションの正答率70%以上で合格となる。
  - ・ Broker License (不動産事業免許—個人) Brokerage に替わるので、不動産会社で Associate Broker、Sales Person のスポンサーとなり、彼らを管理するライセンス。
  - ・ Associate Broker License (不動産事業免許—個人) Licensed Broker の下に所属することも、個人でも働くことができるライセンス。
  - ・ Sales Person License (不動産営業免許) —個人。Licensed Broker の下で業務を行うことができるライセンス。Licensed Broker をスポンサーとする必要がある。
- 資格試験以外の要件は次の通り。
  - ・ Associate Broker : 受験資格は20歳以上。米国市民または永住し米国内で働く許可を得ていること。License School にて120時間受講し、修了試験にパスすること。2年以上の Sales Person として働き、その経験値として、3,500ポイント以上を所持していること。
  - ・ Sales Person : 受験資格は18歳以上。米国市民または永住、米国内で働く許可を得ていること。License School にて75時間受講し、修了試験にパスすること。
- 資格取得のための費用: License School は Broker で約\$350~、Sales Person で\$400~(いずれも学校により異なる)。学校の試験費用は\$15。ライセンス費用は Broker で\$150、Sales Person は\$50。
- 更新は、Broker と Sales Person 共に2年毎に必要。22.5時間の継続教育を完了し、更新費用として Broker で\$150、Sales Person は\$50の負担が必要。
- 開業のための要件は、商号と住所を州に提出し、承認を受けること。

##### (2) カリフォルニア及びハワイの場合

- 不動産仲介業者としては、次のような種類がある。連邦及び州が問題を出し、合格しなければライセンスは取得できない。連邦及び州(130問中80問が連邦、50問が州)の問題で、不動産営業者(Sales Person)は各セクション70%以上、不動産事業者(Broker)は各セクション75%以上で合格となる。

- Brokerage License (不動産業法人免許—法人)
- Broker License (不動産事業免許—個人)
- Sales Person License (不動産営業免許—個人)
- 資格試験以外の要件は次の通り。講習費用は Broker で\$95、Sales Person は\$60(ハワイの場合はいずれも\$63)。ライセンス費用は Broker で\$300、Sales Person は\$245(ハワイの場合はいずれも\$25)。
  - Broker : 受験資格は 18 歳以上。試験日に米国市民・永住又は米国内で働く許可を得ていること。社会保険番号を持っていること。全米リアルター協会 (National Association of Realtors: NAR) が認可した Pre-license School (オンラインも有) に 80 時間通い終了証を得ること。過去 5 年間のうち 3 年間は Sales person としてフルタイム勤務していること。
  - Sales Person : 試験日に 18 歳以上であること。試験日に米国市民・永住又は米国内で働く許可を得ているもの。社会保険番号を持っていること。NAR の認可した Pre-license School (オンラインも有) に 60 時間通い終了証を得ること。
- 資格更新のためには、2 年に 1 回、指定された継続教育 45 時間(ハワイの場合は 20 時間)を完了する必要がある。更新費用は Broker で\$300、Sales Person で\$245(ハワイの場合はいずれも\$25)。各学校により異なるが Sales Person のための講習費用は約\$500。Broker は約\$1,000 が一般的。
- 開業の要件は、商号と住所の登録用紙にカルフォルニア州・ハワイ州でビジネス登録した証明 (Good Standing) をつけること。

図表IV2-1-1 On-line ではアメリカトップの Career Web School による Sales Person 用講習案内  
(ニューヨーク) 75 時間、\$198~\$299 (カリフォルニア) 135 時間、\$99~\$239

## 2 | 人材育成、能力開発の仕組み

### (1) 全米リアルター協会 (National Association of Realtors: NAR)

- NAR はシカゴ本拠を中心に様々な公称資格と認定プログラムを開発し、全米の支部やウェブを通じて提供し、人材育成、能力開発、スキル向上、業者の質的向上を図っている。
  - ① 不動産プロフェッショナルマスタープログラム (REALTOR® University's Master of Real Estate (MRE) Program) : NAR によるリアルター大学 (Realtor University) が実施する不動産学修士課程習得プログラムで、一般会計、商法、市場分析、財務管理、経済理論と応用、経営管理、不動産法、不動産評価、不動産融資と投資資本、マーケティング、高度な不動産体系、持続可能性、

研究課題への取組などから構成されている。費用は非会員の場合は総額で約 3 万ドル、会員は約 2 万ドル。これは現在 NAR がプロモート中のコアプログラムである。以下、幾つかのプログラムを紹介する。

- ②継続教育プログラム(School of Professional Development and Continuing Education) : 右下のメニューから、様々な継続教育プログラムにアクセスできる(図表IV2-1-2)。図表IV2-1-3 は NAR による全プログラム。③以降はその例。

図表IV2-1-2 NAR の継続教育プログラムウェブサイト



## 図表IV2-1-3 NARによる継続教育プログラム

\*\*\*\*\*

- |  |  |
|--|--|
| <p>Accredited Buyer's Representative (ABR®) Designation Course<br/>         A Global Perspective for Association Staff<br/>         Accelerate Training for Managers and Agents<br/>         Advanced Administrative Concepts Course on Professional Standards<br/>         Advanced Market Analysis for Commercial Real Estate<br/>         Advanced REALTOR® Association Management Self-Study Course<br/>         Agricultural Land Brokerage and Marketing<br/>         Analyzing Your Company for Profit<br/>         Asia/Pacific and International Real Estate<br/>         At Home with Diversity<br/>         Before and After Tax Discounted Cash Flow Analysis<br/>         BPOs: The Agent's Role in the Valuation Process<br/>         Building an Exceptional Customer Service Referral Business<br/>         Business Planning and Marketing for the Residential Specialist<br/>         Business Planning for Maximum Results<br/>         Buying and Selling Income Properties (CRS 204)<br/>         Common Interest Developments: Managing Condominium Association Properties (CID201)<br/>         Core Components of Commercial Brokerage<br/>         Counselors of Real Estate<br/>         Creating Reliable Valuations<br/>         Creative Land Planning<br/>         CRS: Client Negotiations: Unlocking Hearts vs. Locking Horns!<br/>         CRS: Creating Value for Your Clients<br/>         CRS: Keep it Simple With Low-Cost Online Marketing<br/>         CRS: Putting Technology to Work for Your Clients<br/>         CRS: Short Sales and Foreclosures: Protecting Your Clients' Interests<br/>         CRS: Video Marketing to Enhance Your Business<br/>         Disposition Analysis for Commercial Real Estate<br/>         Effective Buyer Sales Strategies (CRS 202)<br/>         Effective Negotiating for Real Estate Professionals<br/>         Employer-Assisted Housing<br/>         Essentials of Negotiation<br/>         Ethics for the Real Estate Manager (ETH800)<br/>         Europe and International Real Estate<br/>         Expanding Housing Opportunities<br/>         Fair Housing and Beyond (FHS201)<br/>         Feasibility Analysis for Commercial Real Estate<br/>         Financial Analysis for Commercial Real Estate (CI 101)<br/>         Financial Analysis Tools for Commercial Real Estate<br/>         Financing and Tax Advantages for Agents and Their Clients<br/>         Generation Buy<br/>         Global Programs for Associations<br/>         Global Real Estate: Local Markets<br/>         Global Real Estate: Transaction Tools<br/>         Graduate, REALTOR® Institute (GRI)<br/>         Green 100: Real Estate for a Sustainable Future<br/>         Green 200: The Science of Green Building<br/>         Green 300: Greening Your Real Estate Business<br/>         Green Bundle 100, 200, 300<br/>         Growth Strategies for Real Estate Management Companies<br/>         Guiding the Buyer in the Distressed Property Market (CRS 112)<br/>         HAFA Short Sales - U.S. Treasury, Fannie Mae, and Freddie Mac Programs<br/>         Harnessing the Power: Skills Based Performance Management<br/>         Human Resource Essentials for Real Estate Managers (HRS402)<br/>         Introduction to Real Estate Auction<br/>         Investment Analysis for Commercial Investment Real Estate<br/>         Investment Real Estate Financing and Valuation - Part One<br/>         Investment Real Estate Financing and Valuation - Part Three<br/>         Investment Real Estate Financing and Valuation - Part Two<br/>         Investment Real Estate: Financial Tools<br/>         Land 101: Fundamentals of Land Brokerage<br/>         Land Development<br/>         Land Investment Analysis<br/>         Leadership Excellence<br/>         Leadership for Today's Real Estate Manager (HRS603)<br/>         Listing Strategies for the Residential Specialist (CRS 201)<br/>         Managing Single Family Homes and Small Investment Properties<br/>         Market Analysis for Commercial Real Estate (CI 102)<br/>         Marketing and Leasing: Multifamily Properties (MKL405)</p> | <p>Marketing and Leasing: Retail Properties (MKL404)<br/>         Marketing and Leasing: Office Buildings (MKL406)<br/>         Marketing Strategies that Deliver Results<br/>         Maximize Your Potential...Personally and Professionally (CRS 103)<br/>         NAR's e-PRO® Certification Bundle Day 1 &amp; Day 2<br/>         NAR's e-PRO® Certification Day 1<br/>         NAR's e-PRO® Certification Day 2<br/>         NAR's e-PRO® Certification Day 2 CANADIAN EDITION<br/>         National Association of REALTORS® New Member Code of Ethics Training<br/>         Networking &amp; Referral Systems<br/>         Offering Commercial Services to Your Members<br/>         Position Your Business for Profit<br/>         Practical GPS/GIS Navigation<br/>         Preparing to Negotiate<br/>         Property Hazards Disclosure: Hazards Affecting Properties Your Market<br/>         Property Maintenance and Risk Management (MNT402)<br/>         Real Estate Applications of Time Value of Money Concepts<br/>         Real Estate Financial Analysis Using Excel<br/>         Real Estate is Risky Business!<br/>         Real Estate Marketing Reboot: Innovate &gt; Relate &gt; Differentiate<br/>         REALTORS® Code of Ethics Training (formerly known as the Quadrennial Code of Ethics Training)<br/>         REALTORS® Excelling in Association Leadership (REAL)<br/>         REALTOR® Association Management Self-Study Course<br/>         REALTOR® Safety<br/>         Residential Real Estate Financial Analysis<br/>         Resort and Second-Home Markets (RSPS)<br/>         RPR™: Real-Time Data, Market Knowledge, Informed Consumers<br/>         Sales Leadership that Drives Performance<br/>         Seniors Real Estate Specialist (SRES®) CANADIAN EDITION<br/>         Seniors Real Estate Specialist (SRES®) Designation Course<br/>         Short Sales and Foreclosure Resource (SFR)<br/>         Short Sales and Foreclosures: Protecting Your Clients' Interests<br/>         Site Selection<br/>         Smart Growth for the 21st Century<br/>         Successful Buyer Representation in New-Home Sales<br/>         Successful Buyer Representation in Relocation<br/>         Successful Site Management (RES201)<br/>         Sustainable Real Estate for Commercial Professionals<br/>         Tax Deferred 1031 Exchanges<br/>         Tax Implications of Real Estate<br/>         Tech Tools &amp; Tips for a Successful Business<br/>         Technologies to Advance Your Business (CRS 206)<br/>         Technology and Social Networking Tools for Today's Real Estate Professional<br/>         The Americas and International Real Estate<br/>         The A.R.T. of Recruiting: Attract &amp; Retain Talent<br/>         The Business of U.S. Real Estate<br/>         The Business of Your Business: Formula, Financials, Function &amp; Freedom<br/>         Timberland<br/>         Transitional Land<br/>         Ultimate Group Sponsor Workshop<br/>         Understanding &amp; Leveraging Teams<br/>         User Cost of Occupancy Analysis<br/>         User Decision Analysis for Commercial Real Estate (CI 103)</p> |
|--|--|

\*\*\*\*\*

- ③買手側認定仲介業者 (Accredited Buyer's Representative: ABR®) : 買手側の認定代理人となることは、従来の仲介業とは異なるプロセスが必要となるため、これを習得するプログラムである。2 日間のコアとなる部分をウェブ講習もしくは対面で実施し、さらに 16 の選択科目がある (講習費用は 99 ドル~295 ドル)。
- ④認定土地コンサルタント (Accredited Land Consultant: ALCsm) : 土地利用リアルター研究所 (REALTORS® Land Institute) を通じて行われるプログラムで、様々な土地利用形態における取引に関わる人材を育成する (農地、牧場、遊園地、狩猟地、森林地や未開発地、特別目的利用地などを含む)。Land 101 Fundamentals of Land Brokerage は 12 時間講習で 295 ドル。
- ⑤認定商業投資人 (Certified Commercial Investment Member: CDIMsm) : CCIM は商業不動産の仲介やリーシング、評価や投資分析の専門家の認定資格で、北米には既に 9,000 人の取得者がおり、アジアや欧州にもいる。CCIM Institute を通じて行われるプログラムである。CCIM 自体、グローバルは投資市場に対し、不動産投資講座を設けており、ハワイのホノルルを含む全米主要都市、カナダ、ポーランド、ロシア、台湾の講習を実施している。入会金 595 ドルで基礎コースが受講でき、財務分析 CI 101、市場分析 CI 102、ユーザー・意思決定分析 CI 103、投資分析 CI 104、倫理、交渉術などが学べる。
- ⑥認定国際不動産スペシャリスト (Certified International Property Specialist: CIPS®) : 既存の 50 ヶ国 2,000 会員のネットワークを活用し拡充していくプログラム。

図表IV2-1-4 NARによる国際不動産スペシャリストの教育プログラム

認定された国際的な不動産のスペシャリスト(CIPS®)

(資料) <http://www.learninglibrary.com/AspNetStoreFront70/c-81-certified-international-property-specialist-cips.aspx> を Chrome の自動翻訳で訳したもの。

- ⑥認定不動産管理 (Certified Property Manager: CPM®) : 略
- ⑦認定不動産仲介管理 (Certified Real Estate Brokerage Manager: CRBsm) : 略
- ⑧認定居住物件スペシャリスト (Certified Residential Specialist: CRS) : 略
- ⑨不動産カウンセラー (Counselor of Real Estate: CRE) : 国際的な投資機会に対し卓越した専門性を有するもので、現在世界中に 1,100 しかいない。

## 2—イギリス

### 1 | 全国不動産仲介業協会 (NAEA) による講習・試験制度

- 誰でも不動産仲介業者になることができるが、その多くは特別の資格をもっている訳ではない。国家資格もないため、「全国不動産仲介業協会」(National Association of Estate Agents: NAEA) などのイギリス最大の業界団体では、独自の資格体系と講習・試験制度を設け、次のように、会員として仲介業登録を行い、業界の質的向上を目指している。
  - ・研修メンバー： 不動産仲介会社の雇用人で、不動産プロフェッショナル全国連合 (National Federation of Property Professionals: NFoPP) による研修プログラム「NFoPP 不動産販売技術認定」を受講しようとしているメンバーが対象である。受講期間は2年間とし、資格取得に十分な時間を与えている。入会金は50ポンド、年会費は115ポンドである。
  - ・会員 (メンバー)： NFoPP 不動産販売技術認定もしくは類似した資格を得ており、会員として認められた者が対象である。入会金は50ポンド、年会費は190ポンドである (以下も同じ)。
  - ・公認会員： NFoPP 不動産販売技術認定もしくは類似した資格を得た上、プロフェッショナル免責保障保険に加入し、顧客の資金を預かるために顧客資金保護スキーム (Client Money Protection Scheme) に加入し、NAEA 会計報告 (Accounting Report) を行う場合に限り、公認会員を名乗ることができる。これは法人として起業する場合、代表 (Principals)、パートナー (Partner)、取締役 (Director)、つまり PPD となる場合は必ず取得しなければならない公認資格である。
  - ・特別会員 (フェロー)： NFoPP 居住用不動産仲介業修了証もしくは NFoPP 居住用不動産販売認定書などの資格を得ており、NAEA 公認仲介業者として認められた者で、5年以上の業務経験を持つものは特別会員 (フェロー) を名乗ることができる。
  - ・公認特別会員： 特別会員かつ NAEA の PPD メンバーであることに加え、所属する企業がプロフェッショナル免責保障保険に加入し、顧客の資金を預かるために顧客資金保護スキーム (Client Money Protection Scheme) に加入し、NAEA 会計報告 (Accounting Report) を行う場合に限り、公認特別会員を名乗ることができる。
- すべての NAEA 会員は、継続のためには 1998 年 1 月 1 日以降、継続専門開発プログラム (Continuing Professional Development : CPD) として、毎年最低 12 時間を受講する必要がある。12 時間のうち最低 4 時間は対面講習を受けるものとし、8 時間は関連する講習を自ら行うことでよいが、12 時間の講習を受けたことを、具体的にウェブ入力システムを通じて報告する必要がある。
- より高度な専門家集団の形成を目指して、2002 年 3 月に NAEA 及び賃貸住宅協会 (Association of Residential Letting Agency: ARLA)、商業・ビジネス仲介業協会 (Institution of Commercial & Business Agents: ICBA)、全国評価・競売人協会 (National Association of Valuers and

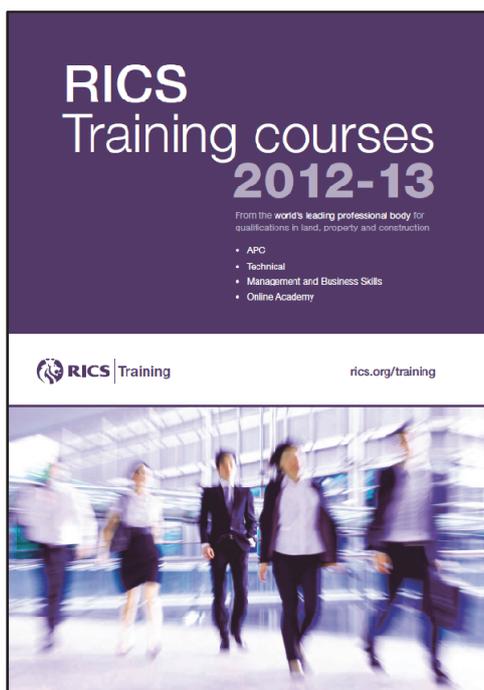
Auctioneers : NAVA) が共同して不動産プロフェッショナル全国連合 (National Federation of Property Professionals: NFOPP) を設立し、研修制度や登録制度の共通化を行っている。NAEA の資格条件にある NFoPP とは、この NFOPP が実施する研修プログラムのことである。NFOPP が実施する研修プログラムには、大まかに次のようなものがある。

- Residential Letting & Property Management:
  - Level-3 Technical Award 教材 220 ポンド、試験 50 ポンド
  - Level-4 Technical Award 教材 699 ポンド、試験 80 ポンド
- Sale of Residential Property :
  - Level-3 Technical Award 教材 220 ポンド、試験 50 ポンド
  - Level-4 Technical Award 教材 699 ポンド、試験 80 ポンド
- Commercial Property Agency
  - Level-3 Technical Award 教材 220 ポンド、試験 50 ポンド
  - Level-4 Technical Award 教材 699 ポンド、試験 80 ポンド
- Real Property Auctioneering
  - Level-3 Technical Award 教材 220 ポンド、試験 50 ポンド

## 2 | 王立公認調査人協会 (RICS) によるプロフェッショナル育成プログラム

- RICS が毎年度非常に多様なトレーニングコースを提供し、人材を育成している。

図表IV2-2-1 RICS による研修コース 2012-13 案内



List of courses	
<b>APC and AssocRICS courses</b>	
Understanding the Assessment of Professional Competence	6
Preparing for the APC Critical Analysis	6
Preparing for the APC Final Assessment	7
Final Assessment Presentation and Interview Masterclass	7
Becoming an APC supervisor or counsellor	9
AssocRICS – preparing your Assessment Documentation	10
Understanding AssocRICS	11
Final Assessment mock interview	11
<b>Technical courses</b>	
The Red Book – compliance, reporting and valuation	14
DCF valuations – a practical introduction to GN7	14
Fundamentals of valuation (commercial)	15
Fundamentals of valuation (residential)	15
Valuation of land for affordable housing	16
Dispute Boards training	17
Public sector asset management	17
Introduction to short residential leases	18
Compulsory purchase – calculating the claim	18
Contamination for valuers and interpretation of GN13/2010	19
Maximising your properties and facilities performance	19
Building pathology for commercial property	20
Conduct Rules, Ethics and Professional Practice	21
The Bribery Act: surveying a new legal landscape	21
RICS Accredited Mediation training	22
Mediation awareness	22
Conflict avoidance, management and dispute resolution procedures	23
Diploma in Arbitration	24
Award in Arbitration	25
Property for non-property professionals	26
Health & safety in the built environment	27
Carbon management	27
Sika Rating foundation course	28
Sika Rating Accredited Assessor training	29
Strategic approach to property development	29
Funding and planning affordable housing	30
Inspection techniques for surveyors	30
Measurement of Land and Property	31
Pre-contract project management development techniques	32
Post-contract project management techniques	32
Contract administration	33
NECs Contracts	33
JCT 2011 contract administration – practical training	34
Managing projects with JCT Minor Works Contracts	34
Cost estimating – a practical course for surveyors	35
Sustainable design and construction in practice	36
Building control legislation and systems for surveyors	36
Fundamentals of managing asbestos	37
BS9998:2008 – fire safety in the design, management and use of buildings	37
Fire risk assessment	38
Award in Adjudication in the Construction Industry	38
Certificate in Adjudication in the Construction Industry	39
Diploma in Adjudication in the Construction Industry	39
Understanding thatched roofs	40
Historic building condition surveys	41
Residential building surveys – a practical workshop	42
Financial viability in planning	42
Urban light – assessing an injury to adjacent properties' natural light	43
Dilapidations – a building surveyor's perspective	44
CPR Dilapidations Protocol	44
Practical course on dilapidations – entry	45
Practical course on dilapidations – advanced	45
<b>Management and Business skills courses</b>	
Certificate in Management	50
Leadership techniques that work in practice	52
Negotiation skills	52
Customer care	53
Change management (leading change for success)	53
Time management	54
Professional presentation skills	55
Chairing executive meetings for results	56
Growing your business through successful business development	56
Creating business opportunities through successful networking	57
Successfully pitching for business	57
Finance fundamentals for property professionals	58
Fundamentals of business planning	59
Practical financial management for property professionals	59
Introduction to corporate finance	60
<b>E-learning courses</b>	
APC Portal Supervisors	64
APC Portal Trainees	64
APC supervisors and counsellors	65
Critical Analysis	65
Final Assessment	66
Introduction to the APC	66
Professional ethics for RICS members	67
BS9998: the concept	67
BS9998: determining the means of escape	68
Managing Fire Safety – Level 3	68
Creating professional presentations	69
Creating win-win negotiations	69
Preparing for a successful interview	70
Approved Document G	70
PRINCE2® foundation	71
PRINCE2® Practitioner Plus	71
Introduction to valuation	72

- RICS による研修プログラムの事例。以下では、不動産仲介業者の業務に直接関係するものだけを一部を紹介する。この他に、不動産コンサルティングには重要な不動産評価や査定、マネージメント、プランニング、プレゼンテーション技術、様々な法律への理解、ファシリティ・マネージメントなど、多数の分野の研修プログラムが対面方式やウェブやネットによるオンライン講習などで提供されている。RICS の会員を維持し、ロゴを利用するためには、これらから毎年最低 20 時間の継続講習を受ける必要がある。

①不動産仲介規準概説 (Real Estate and Brokerage Standard Explained) : 1.5 時間、35 ポンド  
ウェブを通じた講習で、対象は世界の不動産仲介業者 (研修中のものを含む)。講習終了までに、受講者は次の諸点を習得できる。

- ・ RICS による不動産仲介業国際規準の意義と内容 (規準は国や地域事情によって異なるが、ベスト・サービスの実践にかかる対応には世界に通じる原則がある)
- ・ 規準を校正する 12 箇条の原則
- ・ クライアントやパートナーに対して規準を示し活用することの便益
- ・ クライアントに対するサービスに規準を反映し、サービスの質を向上する方法

(講師: Peter Bolton King, RICS Global Residential Director、今回現地調査のヒアリング先)

②短期住宅用賃貸借入門 (Introduction to Short Residential Leases) : 5.5 時間 1 日コース

会員 295 ポンド、非会員 369 ポンド

対面講習で、短期住宅賃貸借制度について基礎から重要な法規までを学ぶ。対象は居住用家主及び借家人法に関わるすべての者。講習終了までに、受講者は次の諸点を習得できる。

- ・ テナントに対し特定の権限を与える理由
- ・ 1988 年住宅法に基づき、保護されている借家権の要件
- ・ 居住用物件の占有権を回復する方法
- ・ 家主がもつ法的な修繕及び安全確保義務の基本内容
- ・ 2004 年住宅法にて導入された新たな義務の解釈と対応

③不動産・施設のパフォーマンス最大化 (Maximizing your Properties and Facility Performance) :

5.5 時間 1 日コース、会員 295 ポンド、非会員 369 ポンド

対面講習を通じて、管理する不動産・施設のパフォーマンスにベンチマークを設定し、適切に管理する方法を学ぶ。講習終了までに、受講者は次の諸点を習得できる。

- ・ 管理する不動産・施設による寄与度の評価方法と評価に基づく組織としての経営戦略策定
- ・ 効率性を管理する方策の枠組みの構築と、現在の不動産・施設がもたらしている便益の査定
- ・ 組織における管理効率を改良するために必要な方策

④不動産以外の専門家に対する不動産入門 (Property for Non-Property Professionals)

5.5 時間 1 日コース、会員 295 ポンド、非会員 369 ポンド

対面講習を通じて、不動産に通じていない従業員を、不動産ビジネスチームの一員として、より効率的に業務につけるように育成する。講習終了までに、受講者は次の諸点を習得できる。

- ・ 不動産市場における主要な主体について
- ・ 不動産を所有し、開発し、価値を得ること
- ・ 賃貸借法の枠組み
- ・ 不動産所有者や占有者、評価や仲介、管理、ファンド・マネジャー、開発に係るアドバイザーの主たる役割や機能
- ・ 今日における不動産の資金調達の主たる課題

### 3—ドイツ

- ドイツ不動産協会 (Immobilienverband Deutschland: IVD) は、不動産プロフェッショナル育成のための様々なプログラムを提供している。

図表IV2-3-1 IVD の人材育成プログラム

人材育成、能力開発プログラムの有無	あり
プログラム名称と内容	<p>①不動産仲介業者向け電話営業の講習プログラム</p> <p>②アセット・マネージメント講習プログラム (2012年10月22日～12月8日) 外国人投資家などに対してドイツの不動産投資イールドやポートフォリオを説明し、ビジネスに結びつける。</p> <p>③不動産仲介業入門 (2012年10月26日～12月14日) 不動産仲介業に必要なすべての知識を網羅した入門編であり、講習を受けることにより、EIA-Certificateに加え、不動産仲介業講習を受けた証明 (IHK) が得られる。</p> <p>④商業用不動産仲介業務基礎知識 (2012年11月24日～12月14日) 商業用不動産を扱う不動産仲介業に必要な基礎知識の講習プログラム。</p>
履修費用	<p>①非会員 295 ユーロ、会員 265 ユーロ</p> <p>②2,950 ユーロ</p> <p>③1,190 ユーロ</p> <p>④1,190 ユーロ</p>
HP URL	<a href="http://www.ivd.net/der-bundesverband/themen-a-z/aus-und-fortbildung/alle.html">http://www.ivd.net/der-bundesverband/themen-a-z/aus-und-fortbildung/alle.html</a>

図表IV2-3-2 IVD 2012 年 半 日 セ ミ ナ ー 案 内

表

## SEMINARPROGRAMM 2012 ivd

2. Halbjahr



**Alle Expertenseminare  
für Immobilienberater,  
Makler, Verwalter und Sachverständige  
auf einen Blick.**

**Marktkennntnis. Erfahrung. Sicherheit. Netzwerk.**



Immobilienverband  
Deutschland IVD  
Bundesverband der  
Immobilienberater, Makler,  
Verwalter und Sachverständigen e.V.



Europäische Immobilien  
Akademie Saarbrücken e.V.  
Fachschule des IVD /  
staatlich anerkannte Ergänzungsschule



Deutsche Immobilien-Akademie  
an der Universität Freiburg GmbH

図表IV2-3-3 IVD West による 2013 年 セ ミ ナ ー 予 定

Seminarkalender 2013 IVD West e.V. <span style="float: right;">ivd</span>					
Nr.	Datum	Zeit	Thema	Referent	Ort
1	Di, 29.01. 2013	14:00 - 18:00 Uhr	Vermögen richtig vererben	Dr. Michael Fromm	Worms
2	Di, 28.02. 2013	10:00 - 17:00 Uhr	Social Media - Management für Immobilienunternehmen	Kathleen Parma	Hilden
3	Do, 07.03. 2013	10:00 - 17:00 Uhr	Grundlagenseminar: Professioneller Aufbau eines Maklerbüros	Stephan Schlocker	Köln
4	Do, 21.03. 2013	10:00 - 17:00 Uhr	Telefontraining	Sascha Bartritzki	Bonn
5	Do, 18.04. 2013	10:00 - 17:00 Uhr	Update Maklerrecht: rechtssichere Provisionsvereinbarungen / Haftungsgefahren für Makler	RA Andre Wrede	Hilden
6	Di, 23.04. 2013	10:00 - 17:00 Uhr	Die Verkaufspsychologie des Immobilienmaklers	Klaus Baumann	Bonn
7	Do, 25.04. 2013	10:00 - 17:00 Uhr	Nachbarstreit u. WEG Reform, Gewerbeniecht	RA Dr. Hans. R. Horst	Köln
9	Di, 07.05. 2013	10:00 - 13:00 Uhr	Modernisierung im Bestand - rechtliche Aspekte der Immobiliensanierung in der Wohnraummiete	RA Hans-Ulrich Niepmann	Bonn
8	Di, 07.05. 2013	14:00 - 18:00 Uhr	Nutzen und Risiko von Wärmedämmmaßnahmen - Dämmen im Altbau mit Vernunft und Augenmaß	Detlef Becker	Bonn
10	Di, 14.05. 2013	14:00 - 18:00 Uhr	Brandschutz im Rahmen der Verwalterpflicht Altbau Rechtsprechung im Mietrecht	RA Stefanie Meyer	Worms
11	Di, 28.05. 2013	09:00 - 14:00 Uhr	ADAC Fahrersicherheitstraining		Weiterstadt
12	Di, 11.06. 2013	10:00 - 17:00 Uhr	Immobilien Einkaufstraining	Werner Schilgens	Köln
13	Di, 18.06. 2013	10:00 - 17:00 Uhr	Wettbewerbsrecht und Anzeigenwerbung	Rudolf Koch	
14	Di, 25.06. 2013	10:00 - 17:00 Uhr	Grundlagen d. Wertermittlung	Stephan Schlocker	Bonn
15	Di, 02.07. 2013	10:00 - 17:00 Uhr	Rhetoriktraining	Michael Ehlers	Worms
16	Do, 11.07. 2013	10:00 - 14:00 Uhr	Homestaging	Brigitte Bennink	Köln
17	Di, 16.07. 2013	14:00 - 18:00 Uhr	Rechtssichere Formulare und Geschäftsbedingungen für Makler	RA Wolfgang Lehner	Worms
18	Do, 05.09. 2013	10:00 - 14:00 Uhr	Fallstricke in Notarverträgen	Notar Konrad Adenauer	Köln
19	Di, 10.09. 2013	10:00 - 17:00 Uhr	Persönlichkeitsentwicklung	Katja Gervus	Hilden
20	Di, 17.09. 2013	14:00 - 18:00 Uhr	Mieterhöhung	RA Peter Geißler	Worms
21	Do, 19.09. 2013	10:00 - 17:00 Uhr	Professionelle Auftragsakquisition-Farming	Prof. Dr. Stephan Kippas	Hilden
22	Do, 26.09. 2013	10:00 - 17:00 Uhr	Neue Geschäftsfelder für Makler und Verwalter	Prof. Dr. Volker Eichener	Schwerte
23	Di, 05.11. 2013	10:00 - 17:00 Uhr	Erfolgreicher Aufbau einer Immobilienverwaltung	Frank Klingner	Köln
24	Di, 26.11. 2013	10:00 - 17:00 Uhr	Der Immobilienmakler als Coach seiner Mitarbeiter	Raymond Wilbois	Worms

Veranstalter: DIESE GmbH, Postfach 27 06 04, 50512 Köln, Tel.Nr.: 0221/9529820; Fax: 0221/9529829

	für Mitglieder		Nicht-Mitglieder	
		incl. MwSt.		incl. MwSt.
Kosten für				
Tagesseminare	195,00 €	232,05 €	275,00 €	327,50 €
Folgeteilnehmer	170,00 €	202,30 €	250,00 €	297,50 €
Halbtagesseminare	85,00 €	101,15 €	130,00 €	154,75 €

(資料) IVD

- IVD が行う図表IV2-3-1～2-3-3 のような講習プログラムの提供と運営に加え、ドイツの大学では従来の修士に相当するディプローム(Diplom 人文科学系や社会科学系)とマギスター (Magister Artium 自然科学、工学、経済学、教育学、並びに体育学)が 2010 年に廃止され、英米のような(Bachelor: 学士相当)とそれに続くマスター (Master: 修士相当)からなる新しいシステムが導入されている。この一環として、不動産学会を中心に、2008 年にシュタインバイス工科大学(カレッジ)に不動産学センター (Center for Real Estate Studies : CRES、Steinbeis-Hochschule Berlin, Deutsche Immobilien-Adademie)が設置され、IVD とお互いに独立しつつも、強い連携を結び、社会人教育、継続教育として不動産仲介業者の質的向上を図り、修士号をとらせることによって市場に権威をもった不動産アドバイザーを創出しようとしている。このセンターは研究機関としても機能しており、IVD から調査研究をセンターが受託して実施している。
- 不動産学センターによる創設のメッセージには、「不動産市場はますます複雑化し、経済との関係や金融市場との関係などにおいて、不動産部門は重要な役割を果たしている。このような背景から、不動産部門における適格要件やビジネスの特性は大きく変化しつつあり、市場の発展と不動産ビジネスの成功のためには、より専門的かつ実用的、高水準の知識を得るためのプログラム履修が欠かせない。CRES はここに不動産学センターを開設し、国家が承認した学士と修士学位プログラムを提供することとした」とある。
- 現状、CRES の学生総数は 6,000 人で、不動産関係分野では、学士・修士で合わせて 200 人ほどがいる。カリキュラムには、経済学や経営学、IT、不動産学、保険学などの多面にわたる学科が入っている。IVD は、CRES を支持・支援し、不動産学の修士を得ることが、不動産業の質的水準を高め、さらに不動産コンサルティング・ビジネスの発展につながると IVD は考えている。

## 2 | ドイツにおける不動産仲介業等の開業手続き

- ドイツでは不動産仲介業を開業するにあたって、業としての認可は不要であるが、どの国でも同じように、ビジネスの主体となる会社組織等の登記や税版の登録などが必要となる。開業までに必要な手続きとしては、会社組織の場合は設立定款、会社定款の認証、マネージャーの任命、資本金の支払い、商業登記(組織形態により多少異なる、この場合は有限会社の場合)がある。個人の場合は、業としての保険・預託金の必要は特になく、開業時において、税務局、市、法務局への登録、付加価値税番号の取得が必要となるだけである。
- これは不動産仲介業に限らず、不動産コンサルティング・ビジネスを行うにしろ、同様の手続きとなる。

## 4—シンガポール

### 1 | 不動産仲介業評議会 (Council for Estate Agencies: CEA)

#### (1) 資格取得・開業の要件

- CEA ライセンス、RES (Real Estate Sales Person) の資格取得要件の概要は図表IV2-4-1 の通り。

図表IV2-4-1 資格取得の要件

資格の名称	CEA License (総称) (個人それぞれは、業を始めるためには REA 取得者の指定、Agent として動くためには RES という資格を要する)
国 (連邦)、地方政府 (州) 等の法定か民間資格か	国の法廷資格
資格試験の難易度	難
資格取得の為の試験以外の要件	業を始めるためには REA (Real Estate Agency) を保有する人材が必要であり、それは RES (Real Estate Sales Person) の資格を保有していないと取得できない資格。RES を取得するには RES Course を修了する必要あり。
資格更新の有無・要件	要
資格取得の為の費用・更新費用	・コース受講費(開催校によって異なるが\$800 前後) ・CEA への新規登録費用 \$230、更新の場合は \$ 53.50
HP URL	費用に関して <a href="http://www.cea.gov.sg/cea/content/estate_agencies_agents/licensing/fees.html">http://www.cea.gov.sg/cea/content/estate_agencies_agents/licensing/fees.html</a>

- 不動産仲介業を営もうとする場合、個人であっても法人であっても、次の要件と手続に従わなければならない。第一に、KEO となり得る人材を指定しなければならない。KEO は、貸金業を営んでおらず、他業者との兼任を行っておらず、学業レベルが"O"以上であること、REA (後述) を保有していること、最低 3 年の不動産業者としての経験があること、過去 3 年で 30 件の成約実績があること、破産していないこと、シンガポール人/永住者/就労ビザ保有者であることの条件を満たしていなければならない。第二に、KEO を指定した後、CEA が定める様式の申請書に KEO の詳細事項、30 件の成約実績等を記載して、次の書類を添付して CEA に提出しなければならない。

- ・会社の商業登記簿謄本 (3 ヶ月以内のもの)
- ・銀行口座からの自動引落しの申込書
- ・保険証券 (Professional Indemnity Insurance) 及び\$107 の小切手

図表IV2-4-2 開業までに必要な要件・手続き

必要条件	<p>不動産業を営む場合、個人であっても法人であっても下記要件が必要となる。  <b>KEO(Key Executive Officer/監督者)</b> となり得る人材を指定が必須。  <b>(KEO は貸金業を営んでおらず、他業者との兼任を行なっておらず、学業レベルが"O"以上であること、REAを保有していること、最低3年の不動産業者としての経験があること、過去3年で30件の成約実績があること、破産していないこと、シンガポール人/永住者/就労ビザ保有者であること、等々の条件を満たしていることが条件となる)</b>  <b>KEO 指定後、上記 URL にある書面へ KEO 人材の詳細事項、30 件の成約実績等を記載。書面と同時に、</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・Bizfile (ACRA 発行の会社謄本、3ヶ月以内のもの)</li> <li>・GIRO 申込書(自動引落しの申込書)</li> <li>・保険証券(Professional Indemnity Insurance)</li> <li>・\$107 の小切手を CEA へ提出。</li> </ul> <p>不動産業者として活動するためには最低でも RES が必須条件。これがないと単独での案内業務等も不可。</p>
保険、預託金 必要性・内容	Professional Indemnity Insurance への加入
開業時の義務	なし
HP URL	<a href="http://www.cea.gov.sg/cea/content/estate_agencies_agents/licensing/applylicense.html">http://www.cea.gov.sg/cea/content/estate_agencies_agents/licensing/applylicense.html</a>

## (2)人材育成、能力開発の仕組み

### ①セールスパーソン

- CEA にセールスパーソンの登録をするためには、CEA の RES (Real Estate Salesperson) 試験に合格しなければならない。業界団体 SAEA の Sunny Lee CEO によれば、試験の合格率は 50% 程度である。そして、試験を受験するためには、CEA が認定する研修を受けなければならない。この研修は、前述した IEA や SAEA などが実施している。

### ②執行パートナー、執行役員及びKEO

- 不動産仲介業者の執行パートナー、執行役員及び KEO は、CEA の Real Estate Agency(REA)試験に合格しなければならない。
- この試験を受けるための研修についても前述する業界団体や民間教育・研修機関が実施している。

### ③継続的専門能力開発 (Continuing Professional Development: CPD)

- CEA の規制により、すべての KEO、管理職員、セールスパーソンは、毎年 6 時間以上の継続的専門能力開発 (CPD) 学習活動を行う必要がある。これは、不動産業界全体の専門性(職業上の基準、行動規範や倫理)と能力を高めることを目的としている。
- 特に、セールスパーソンは、登録の更新に当たっては、CPD を受けていることが要件とされる。
- CPD の必須要件は次のとおりである。
  - ・年間 6 時間の CPD のうち、少なくとも 3 時間は、HDB 及び個人不動産取引に関する政府の規制、政策及び手続きと、職業倫理の側面に関する専門的能力と実効性を高めるのに役立つ重点課目(Core Subjects)でなければならない。
  - ・残りの時間は非重点科目 (Non-Core Subjects) であり、セールスパーソンの技能向上を目的として、マーケティング技術、IT、業務管理、監督、対人スキルなどを学ぶ。
- 不動産仲介業者とセールスパーソンは、不動産仲介業者法 2010 年施行規則(不動産仲介業者の業務)第 15 条(CPD プログラム)に基づき、ライセンス・登録の更新においては、重点課目 (Core Subjects) のみが考慮される点に注意しなければならない。この規定に従わない場合には、ライセンス・登録から除籍される場合がある。

図表IV2-4-3 CPD の内容

プログラム名称	CPD Course (Continuing Professional Development)
プログラム内容	年 6 時間のコースを受講。受講内容は KEO か Sales Person によって異なる。
HP URL	<a href="http://www.cea.gov.sg/cea/content/estate_agencies_agents/professional_development/cp_development.html">http://www.cea.gov.sg/cea/content/estate_agencies_agents/professional_development/cp_development.html</a>

## 2 | The Institute of Estate Agents (IEA)

### (1) セールスパークソン・コース(Real Estate Salesperson(RES) Course)

- CEA にセールスパークソンの登録をする前に RES 試験に合格しなければならないが、そのための義務的なコースである。期間は 1.5 カ月で 20 課目である。
- コースの料金は、会員は 834.60 ドル(税別シンガポールドル以下同じ)、非会員は 1048.60 ドルである。

### (2) 不動産仲介業者コース(Real Estate Agency(REA) Course)

- CEA の不動産仲介業者許可の基準として REA 試験に合格しなければならないが、そのための義務的なコースである。期間は 3.5 カ月で 25 課目、75 時間である。
- コースの料金は、会員は 1498 ドル、非会員は 1712 ドルである。

### (3) 継続専門能力開発(CPD: Continuing Professional Development)活動

- CPD の要件は、不動産仲介業者の執行役員 (KEO) とセールスパークソンが不動産仲介業者の業務に必要な専門的知識を有しており、継続的に不動産取引のための政府の方針及び手続きに関する最新の変更内容を把握することによって、自分自身をアップグレードすることを確実にすることである。
- CEA は、不動産仲介業者の重要な執行役員 (KEO) とセールスパークソンの専門的有効性を向上させるように、重点課目 (Core Subjects) に重点を置いている。
- IEA は、重要な執行役員 (KEO) とセールスパークソンがその専門知識の有効性と知識を向上させ、業界の新たな変化に遅れないようにするため、重点課目 (Core Subjects) の数を増やす努力を続けることとしている。
- IEA の教育・研修委員会は、極めて手頃な価格で不動産仲介業者のための継続的専門能力開発 (CPD) プログラムの重点課目 (Core Subjects) をより多く開発・提供していくこととしている。

## 3 | Singapore Accredited Estate Agencies (SAEA)

- SAEA は CEA の承認を受けて、継続専門能力開発(CPD)のために以下の課目を設けている。

[重点課目 (Core Subjects) ]

- ・ 屋外広告のガイドライン及び許可
- ・ ビル維持・管理法(BMSMA)
- ・ 住宅開発庁 (HDB) 住宅の総合的な賃貸管理業務
- ・ 不動産仲介業者法及び関連規則
- ・ HDB の最新政策
- ・ HDB の販売政策及び手続き
- ・ IEA の 2011 年不動産仲介業者会議
- ・ リースホールドの詳細分析
- ・ 商業用・事業用不動産の賃貸
- ・ 個人居住用不動産の賃貸

- ・セールスパーソンの法的責任、業務準則及び倫理問題
- ・弁護士会による 2012 年競売条件の概観
- ・倫理広告の業務指針
- ・非課税扱いキャピタルゲインと課税取引収益の間の境界
- ・消費者保護(公平取引)法

[非重点課目 (Non-Core Subjects) ]

- ・公認国際不動産専門家(CIPS)コース
- ・不動産仲介業者のためのソーシャルメディアを使用したコスト効率の良いマーケティング
- ・商業用投資不動産(CCIM CI: 101)の財務分析
- ・困難な顧客や要求の過大な顧客を扱う方法
- ・潔白な不動産仲介業者のためのイメージ、態度、社会エチケット
- ・モーゲージ金融入門
- ・技術としての調停・仲裁
- ・不動産仲介業者の保護
- ・自営業者の納税義務

1 | 資格取得の要件

- 不動産取引主任・営業員等の資格取得要件の概要は図表IV2-4-1の通りである。

図表IV2-5-1 不動産取引主任・営業員等の資格取得要件

①不動産取引主任者

資格の名称	不動産經紀人(經紀人) ※不動産取引主任者
個人、法人(組織)資格の別	個人
国(連邦)、地方政府(州)等の法定資格か民間資格か	法定資格 ( 国家普通試験 )
資格試験の難易度	2010年の受験者は10,180人で、合格者497人(これまでの合格者は14,334人) 2011年合格率9.39% (申込み:10,707 受験者数:5,344 合格者数:502) 2010年合格率10.05% (申込み:10,180 受験者数:4,944 合格者数:497) 2009年合格率29.95% (申込み:7,604 受験者数:3,769 合格者数:1,129)
資格取得のための試験以外の要件	試験に合格し、一年以上の不動産取引営業員実務経験を有する者は、直轄市、県(市)に対し、不動産取引主任者証書を請求することができる。有効期限は4年。 ※営業員実務経験一年以上を有する者のみ、資格登録ができ、ライセンスが発行される。
資格更新の有無・要件	四年に一回更新しなければならない。更新時は30時間以上の講習を受けなければならない。中央主管機関が認可する機構・団体において30時間以上の専門的訓練を終了した旨の証明書を添付し、直轄市・県(市)で更新手続きをする。
資格取得のための費用・更新費用	受験費用:NT\$1,000 更新費用:NT\$3,000~5,500
その他	中華民国において居留権を有し、かつ申し込み条件を満たす外国人のみ申し込み可能。 2012年11月時点で実際に不動産經紀人の資格を有し、開業している人は合計7,250名(外国籍1名を含む)
HP URL	試験情報: 中華民国考選部 <a href="http://www.moex.gov.tw/">http://www.moex.gov.tw/</a> その他: 不動産經紀業資訊系統 <a href="http://pri.land.moi.gov.tw/realstate_query/eHouse">http://pri.land.moi.gov.tw/realstate_query/eHouse</a> <a href="http://ehouse.land.moi.gov.tw/menu.aspx?code_id=A02">http://ehouse.land.moi.gov.tw/menu.aspx?code_id=A02</a>

②不動産取引営業員

資格の名称	不動産經紀営業員(經紀営業員) ※不動産取引営業員
個人、法人(組織)資格の別	個人
国(連邦)、地方政府(州)等の法定資格か民間資格か	法定資格 ( 国家資格 )
資格試験の難易度	営業員訓練の受講のみ。試験無し。 2011年(8月時点)において不動産取引営業員は、10万3,522人。
資格取得のための試験以外の要件	中央主管機関又は認定機構、団体が開催する不動産取引営業員訓練に合格又は不動産取引主任者試験に合格し、かつ、中央主管機関指定機構、団体に登録し不動産取引営業員証明者証を有するもの。 この営業員訓練は30時間以上を要し、証明書有効期限を4年となっている。 1. 不動産經紀人合格者 2. 内政部が認定許可した機構又は団体にて30時間以上の不動産經紀営業員講習を受け、合格する者。
資格更新の有無・要件	満期終了時、不動産取引営業員は20時間以上の訓練を終了する証明書を添付し、中央主管機関、指定機構・団体に新たに登録をしなければならない。 四年に一回更新しなければならない。更新時は20時間以上の講習を受けなければならない。
資格取得のための費用・更新費用	新規取得費用: NT\$2,500~4,000 更新費用: NT\$1,500~3,000
その他	2012年11月時点で実際に不動産經紀営業員の資格を有し、開業している人は合計32,559名(外国籍25名を含む) 2013年より、試験制を導入する予定で、講習及び試験を並行する。
HP URL	試験情報: 各団体にて個別に講習を開くため、特定HPがない。 その他: 不動産經紀業資訊系統 <a href="http://pri.land.moi.gov.tw/realstate_query/eHouse">http://pri.land.moi.gov.tw/realstate_query/eHouse</a> <a href="http://ehouse.land.moi.gov.tw/menu.aspx?code_id=A02">http://ehouse.land.moi.gov.tw/menu.aspx?code_id=A02</a>

③不動産鑑定士

資格の名称	不動産估價師(不動産鑑定士)
個人、法人(組織)資格の別	個人
国(連邦)、地方政府(州)等の法定資格か民間資格か	国家高等試験
資格試験の難易度	2012年合格率12.89% (申込み:690 受験者数:380 合格者数:49) 2011年合格率0.65% (申込み:995 受験者数:462 合格者数:3) 2010年合格率6.96% (申込み:1,058 受験者数:560 合格者数:39)
資格取得のための試験以外の要件	在学中不動産関連課程を履修し、単位取得した者に限る。詳細は中華民国考選部が発表する認定範囲に準ずる。
資格更新の有無・要件	四年に一回更新しなければならない。更新時は36時間以上の講習を受けなければならない。
資格取得のための費用・更新費用	受験費用: NT\$1,100 更新費用: 講習授業料は課程によって異なる。
その他	中華民国において居留権を有し、かつ申し込み条件を満たす外国人のみ申し込み可能。 2012年11月時点で実際に不動産估價師の資格を有し、開業している人は合計286名 不動産估價師の資格を有し開業するには、最低二年の実務経験を持たないといけない。
HP URL	試験情報: 中華民国考選部 <a href="http://www.moex.gov.tw/">http://www.moex.gov.tw/</a> その他: 不動産估價師資訊系統 <a href="http://pri.land.moi.gov.tw/query/eHouse">http://pri.land.moi.gov.tw/query/eHouse</a> <a href="http://ehouse.land.moi.gov.tw/menu.aspx?code_id=A02">http://ehouse.land.moi.gov.tw/menu.aspx?code_id=A02</a>

④土地登記代理人

資格の名称	地政士(土地登記代理人)
個人、法人(組織)資格の別	個人
国(連邦)、地方政府(州)等の法定資格か民間資格か	国家普通試験
資格試験の難易度	2012年合格率9.82% (申込み:6,101 受験者数:3,258 合格者数:320) 2011年合格率6.46% (申込み:6,498 受験者数:3,420 合格者数:221) 2010年合格率6.88% (申込み:6,401 受験者数:3,356 合格者数:231)
資格取得のための試験以外の要件	無し
資格更新の有無・要件	四年に一回更新しなければならない。更新時は30時間以上の講習を受けなければならない。
資格取得のための費用・更新費用	受験費用: NT\$1,000 更新費用: NT\$3,000~6,000
その他	中華民国において居留権を有し、かつ申し込み条件を満たす外国人のみ申し込み可能。 2012年11月時点で実際に地政士の資格を有し、開業している人は合計11,208名
HP URL	試験情報: 中華民国考選部 <a href="http://www.moex.gov.tw/">http://www.moex.gov.tw/</a> その他: 地政士資訊系統 <a href="http://pri.land.moi.gov.tw/agents_query/eHouse">http://pri.land.moi.gov.tw/agents_query/eHouse</a> <a href="http://ehouse.land.moi.gov.tw/menu.aspx?Code_id=A02">http://ehouse.land.moi.gov.tw/menu.aspx?Code_id=A02</a>

(資料) スターツ・コーポレーション台湾作成。

## 2 | 開業の要件

- 不動産取引業・不動産鑑定業・土地登記代理人の開業要件は図表IV2-5-2の通りである。

図表IV2-5-2 不動産取引業等の開業要件の取得

必要条件(組織の場合)	不動産取引業を営もうとする者は、主管機関(直轄市、県(市))の許可を取得し、法人登記又は商業登記をし、登記所在地の同業協会に加入後営業することができる(条例第5条、7条)
保険、預託金の必要性及び内容	不動産取引業者は、法人登記又は商業登記完了後、営業保証金を納付しなければならない(条例第7条第3項)。営業保証金は、営業所が5カ所以下の事業者は一営業所毎に25万元、5カ所を超える事業者は一営業所増える毎に10万元を預け入れる必要がある。また、一営業所に所属する不動産取引主任者の人数が5人を超える事業者は、一人増加する毎に、3万元を預託する必要がある。この営業保証金は、中華民国不動産仲介取引業又は販売代理取引同業協会全国連合協会が指定した金融機関において営業保証金専用口座を設け、基金管理委員会が責任をもって保管する。この、基金管理委員会委員数のうち、不動産取引業者人数は委員総数の5分2を超えることはできない(条例第8条)。
開業時の義務	主管機関(直轄市、県(市))の許可を取得し、法人登記又は商業登記をし、登記所在地の同業協会に加入後営業することができる(条例第5条、7条)ことになっており、同業協会への加入は義務となっている。 台北市の場合には、台北市不動産仲介商業同業協会があり、主管機関からの法令の周知、取引業従事者の研修、取引業関連法に関する要望とりまとめ等を行っている。営業開始後、不動産取引業者は、15日以内に申請書、会社又は商業登記証明書写し、営業保証金納付証明書写し、同業協会会員証明書写し、不動産取引主任者名簿及び証書写し等を添付し、主管機関に登録しなければならない(細則第5条)。
その他	営業所に最低1人の不動産取引主任者をおかなければならず、一時的な営業所においても、売上げが6億元以上の場合、不動産取引主任者を最低1人おかなければならないとされている。また、営業所において不動産取引営業員が20人毎に、不動産取引主任者を最低1人おかなければならないとされている。 不動産取引業者数は、2011年(8月)現在で5,311である。また、2010年第1四半期～第3四半期の仲介手数料売上は、売買案件の場合349億9千万元、賃貸借案件の場合10億2千万元となっており、不動産取引業者の主な業務は売買案件、しかも中古物件の仲介となっている。なお、不動産の開発・分譲を行うデベロッパーは本条例の規制対象となっておらず、法人登記等を行うことによって業務を営むことができる(消費者保護法、公正取引法等の規制は受ける。)
HP URL	不動産經紀業管理條例 <a href="http://www.doc88.com/p-286601694876.html">http://www.doc88.com/p-286601694876.html</a>

(資料) スターツ・コーポレーション台湾提供

(参考) 土地登記代理人(地政士の場合)

必要条件(組織の場合)	土地登記代理人として開業する場合、所在地の役所に開業申請しなければならない。個人もしくは二人以上の估價師で事務所を開かなければならない。但し、該当事務所は一カ所に限る。また、所在地の不動産鑑定士組合に入会することが義務付けされる。
必要条件(個人の場合)	土地登記代理人証書の取得が必要とする。
保険、預託金の必要性及び内容	無
開業時の義務	無
その他	土地登記代理人証書及び開業許可の有効期限は四年、更新期限を過ぎたら、開業資格が無効となる。
HP URL	上記内容は地政士法に記されたものである。 全国法規資料庫

(資料) スターツ・コーポレーション台湾提供

(参考) 不動産鑑定士の場合

必要条件(組織の場合)	不動産鑑定士として開業する場合、所在地の役所に申し出をし、開業許可が出されたら、個人もしくは二人以上の估價師で事務所を開かなければならない。また、所在地の不動産鑑定士組合に入会することが義務付けされる。
必要条件(個人の場合)	不動産鑑定士証書を取得の上、二年以上の実務経験が必要とする。
保険、預託金の必要性及び内容	無
開業時の義務	実務経験の証明資料を提出することが義務付けされる。
その他	不動産鑑定士証書の有効期限は四年、更新期限を過ぎたら、開業資格が無効となる。
HP URL	上記内容は不動産估價師法に記されたものである。全国法規資料庫 <a href="http://law.moj.gov.tw/Index.aspx">http://law.moj.gov.tw/Index.aspx</a>

### 1 | 資格取得の要件

- 不動産取引主任者は日本の宅建主任者に該当する者であり、不動産取引主任者となるためには、全国統一大綱、統一出題、統一組織による試験制度に合格する必要がある。この全国統一試験は、国务院住宅都市建設を管理する行政部門、人事及び社会保障を管理する行政部門が共同で組織して実施し、原則として毎年一回行う(弁法第 10 条第1項)。
- この不動産取引主任者試験の試験科目は、「不動産基本制度と政策」、「不動産取引概論」、「不動産取引実務」、「不動産取引に関する知識」の4科目であり、それぞれ2時間半の試験が2日間にわたって実施されている。試験は科目毎の単科合格制度となっている。
- 近年の合格者数(4科目)は、2008年 1730人、2009年 1717人と狭き門になっている。
- 不動産取引主任補助者は、全国統一大綱により各省、自治区、直轄市人民政府の建設(不動産)を管理する行政部門、人事及び社会保障を管理する行政部門が出題する試験を行い、毎年の試験回数は業界のニーズ等に基づき実施されている(弁法第 10 条第2項)。

### 2 | 開業の要件

- 不動産取引事業者の主たる事務所及び従たる事務所を設立するためには、必要とされる人数の取引従業者を備えなければならない。本弁法がいうところの取引従業者とは、不動産取引活動に従事する不動産取引主任者と不動産取引主任補助者を指す。不動産取引事業者とその事業者が採用した取引従業者は、「中華人民共和国労働契約法」の規定に従い、労働契約を締結しなければならないとされている(弁法第8条)。
- 不動産取引事業者の届出等不動産取引事業者は、営業許可証を受領した日から 30 日以内に、所在地の直轄市、市、県の人民政府建設(不動産)主管部門に届け出を行う(弁法第 11 条)。
- その後、直轄市、市、県の人民政府の建設(不動産)主管部門は、不動産取引事業者とその従たる事務所の名称、住所、法定代表者(執行パートナーを含む)または責任者、登録資本金、不動産取引従業者の登録事項を社会に対して公示しなければならない(弁法第 12 条)。また、不動産取引事業者に変更や終了があった場合、変更または終了の日から 30 日以内に変更または抹消手続を届け出なければならない(弁法第 13 条)。
- 不動産取引従業者の主たる事務所及び従たる事務所を設立するには、必要とされる人数の取引従業者を備えなければならない。国は不動産取引従業者に対して職業資格制度を実施し、全国専門技術人員職業資格制度の統一規格に従い管理を行う(弁法第9条)。不動産取引主任者及び不動産取引主任補助者の必要数については、事業者が会社の場合には各々3人以上、リミテッドパートナーの場合各々2人以上、個人単独資本の場合各々1人以上とされている。また、従たる事務所にも各々1人以上必要とされている。

### 3 | 上海における資格取得・開業の要件

- 不動産仲介業を営むためには、不動産經紀人(全国不動産經紀人及び地方により不動産經紀人協理)という資格を必要となる(図表IV2-6-1)。

図表IV2-6-1 不動産仲介業等の資格取得要件

不動産估価師 (不動産鑑定士)	全国不動産經紀人	不動産經紀人協理 (不動産仲介補佐)
管理機関：中国住房と城郷建設部	管理機関：中国住房と城郷建設部	管理機関：各地方の不動産管理部門
参加資格： 1. 不動産鑑定専門(経済、建築、計画及び管理など)の学歴、8年以上の関係ある仕事歴、その上不動産鑑定に従事5年以上； 2. 不動産鑑定専門の3年制大学卒、6年位以上関係ある仕事歴、且つ不動産鑑定に従事3年以上； 3. 不動産鑑定専門の大学卒、4年以上関係ある仕事歴、且つ不動産鑑定に従事3年以上； 4. 不動産鑑定専門の修士卒或は大学院生卒、不動産鑑定に従事2年以上； 5. 不動産専門の博士卒； 6. その他学歴が、全国統一試験に合格した経済専門初級資格、或は監査、会計、統計補佐資格を合格したものの、10年以上関係ある仕事を従事、その中不動産鑑定実務6年以上、実績ある人。	参加資格： 1. 3年制大学卒、就職6年以上、且つ不動産従業歴3年以上； 2. 大学卒業、就職4年以上、且つ不動産従業2年以上； 3. 両学単位或は大学院卒、就職3年以上、且つ不動産従業1年以上； 4. 修士卒、就職2年以上、且つ不動産従業1年以上； 5. 博士卒、不動産従業1年以上。  注： 国家関係部門の許可により、中国にて就職している外国籍の人及び香港、マカオ、台湾の不動産に従業している人も不動産仲介執業資格試験を受けることができる。	参加資格： 1. 大3年制大学卒で、就職6年以上、且つ、不動産仲介に従事3年以上； 2. 大卒で、就職4年以上、その上、不動産仲介に従事2年以上； 3. 両学士号或は大学院卒、就職3年、且つ不動産仲介1年以上； 4. 修士を取得し、就職2年以上、且つ不動産仲介に従事1年以上； 5. 博士を取得し、不動産仲介に従事1年以上。
難易度高い	難易度やや高い	難易度低い
試験費用はおよそ95元	試験費用およそ200元	試験費用はおよそ80元
取得してから3年以内； 4年目から再教育120時間(中国不動産鑑定協会による必修科目30時間、選択科目30時間；各地方の関連部門による必修科目30時間、選択科目30時間)を毎年受ける必要がある。		無
資格取得後、不動産鑑定会社に就職することで、初めて執業できる。		

(資料) スターツ・コーポレーション上海作成。 [http://www.spta.gov.cn/detail\\_6.jsp?lmCode=A02010313&viewid=1114](http://www.spta.gov.cn/detail_6.jsp?lmCode=A02010313&viewid=1114)

- 個人資格の登録：試験に合格した人は所在地工商管理局にて登録手続きをすることとなる。①不動産仲介試験の合格証書、②上海市にて固定住所。 [https://www.sgs.gov.cn/shaic/bszn/qtsx/qtsx\\_06.htm](https://www.sgs.gov.cn/shaic/bszn/qtsx/qtsx_06.htm)
- 手続き：①申請資料提出、②批准を取得
- 仲介業を開業するには、個人事務所あるいは法人の登記を行う。
  - ①個人事務所の登記条件及び手続き：1人の仲介資格者を有し、一般的な個人事務所を設立する条件を満たすこと。
  - ②法人の登記条件及び手続き：5人の仲介資格者を有し、一般的な会社法人登記を満たすこと。
- 保険、預託金は不要。資格発行先への財務や事業の報告義務はない。

図表IV2-6-2 不動産經紀人資格登記の流れ



(資料) スターツ・コーポレーション上海作成。

## 1 | 資格取得の要件

## (1) 公認仲介士資格試験

- 公認仲介士資格試験は、第1次試験と第2次試験とに区分して実施される。第2次試験は、第1次試験に合格した者を対象として実施されるが(法施行令第5条第1項)、同時に行うこともできる(法施行令第5条第2項)。試験は、毎年1回以上施行することを原則とするが、試験を施行することが困難なやむを得ない事情がある場合には、実施しないこともできる(法施行令第7条)。
- 試験に関する次の事項を審議・議決するため、日本の国土交通省に当たる国土海洋部に公認仲介士資格試験委員会が置かれている(法施行令第4条第1項)。
  - ・ 受験資格に関する事項
  - ・ 試験方法に関する事項
  - ・ 選抜予定人員の決定に関する事項
  - ・ 試験問題の出題及び採点に関する事項
  - ・ 合格者の決定に関する事項
- 試験委員会は、委員長1人を含む5人以上7名以内の委員で構成され、委員長は、国土海洋部の担当局長が務め、委員は、不動産仲介業務及び関連分野に関する学識及び経験が豊富な者又は非営利民間団体から推薦した者の中から国土海洋部長官が任命又は委嘱する(法施行令第4条第2項・第3項)。
- 第1次試験は、選択式で出題することを原則とし、主観式短答型又は記入型の出題を加味することができる(法施行令第4条第4項)。第1次試験の試験科目は、次のとおりである(法施行令別表1)。
  - ・ 不動産概論(不動産鑑定評価を含む)
  - ・ 民法(総則のうち法律行為、質権を除く物権法、契約法のうち総則・売買・交換・賃貸借)及び民事執行法のうち不動産仲介に関する規定
- 第1次試験においては、課目毎に100点を満点とし、各課目40点以上、全課目平均60点以上を得点した者を合格者とする(法施行令第10条第1項)。第1次試験に合格した者は、次回の試験に限り、第1次試験が免除される(法施行令第5条第6項)。
- 第2次試験は、論文式で出題することを原則とし、主観式短答型又は記入型の出題を加味することができる(法施行令第4条第5項)。第2次試験も、課目毎に100点を満点とし、各課目40点以上、全課目平均60点以上を得点した者を合格者とする(法施行令第10条第2項)。第2次試験の試験科目は、次のとおりである(法施行令別表1)。
  - ・ 公認仲介士の業務及び不動産取引申告に関する法令及び仲介実務
  - ・ 不動産公示に関する法令(「不動産登記法」・「地籍法」)及び不動産関連税法
  - ・ 不動産公法(「国土の計画及び利用に関する法律」・「建築法」・「都市開発法」・「開発制限区域の指定及び管理に関する特別措置法」・「都市及び住居環境整備法」・「住宅法」・「山林法」・「山地管理法」・「農地法」)のうち不動産仲介に関する規定
- 古いデータであるが、2002年までの累計で合格者総数は144,877名で、合格率は15.7%である。1985年の第1回試験以降、年に1回ずつ実施されているが、不動産価格が高騰し、投機が盛んに行われた1989年、1992年、1994年、1996年と大不況になった1998年は実施されていない。

## (2) 仲介業者

- 従前は許可制であったが、1999年7月より登録制が採用されている。登録をした者を仲介業者といい、仲介業者は適法に仲介業を営むことができる権利を取得することとなる。即ち、仲介業を営もうとする者は、仲介事務所(法人にあつては、主たる仲介事務所をいう)を置こうとする地域を管轄する市長、郡守又は区庁長(これらを「登録官庁」という)に仲介事務所の開設登録をしなければならない(法第9条第1項)。公認仲介士(所属公認仲介士を除く)及び法人以外の者は、仲介事務所の開設登録を申請することができない(法第9条第2項)。
- なお、市長や郡守、区庁長とは、日本の市町村に当たる基礎自治体の長である。日本と異なり、郡が自治体になっている。区は特別市や広域市など大規模な市に置かれている。

図表IV2-7-1 公認仲介士の資格試験等

資格の名称	公認仲介士
個人・法人資格の別	個人資格
国、地方政府等の法定資格か民間資格か	国の法定資格 「公認仲介士の業務及び不動産取引申告に関する法律」
資格試験の難易度	難(合格率は15%程度)
資格取得のための試験以外の要件	(欠格事由)「公認仲介士の業務及び不動産取引申告に関する法律」第35条第1項の規定により公認仲介士の資格が取り消された後3年が経過しない者は、公認仲介士になることができない。 <b>第35条(資格の取消)</b> 市・道知事は、公認仲介士が次の各号のいずれかに該当する場合には、その資格を取り消さなければならない。 一 不正な方法により公認仲介士の資格を得た場合 二 他人に自己の姓名を使用して仲介業務を行わせた場合又は公認仲介士資格証を譲渡若しくは貸与した場合 三 資格停止処分を受けて、その資格停止期間中に仲介業務を行った場合(他の仲介業者の所属公認仲介士、仲介補助員又は法人である仲介業者の社員若しくは役員となる場合を含む。) 四 この法に違反して懲役刑の宣告を受けた場合
資格更新の有無・要件	資格の有効期限はない。
資格取得のための費用・更新費用	受験費用、更新費用はない。予備校に通う場合、月18~25万ウォンで10カ月間のコースが通例。
その他	
HP URL	国家資格試験 HP ( <a href="http://www.q-net.or.kr/main.jsp">http://www.q-net.or.kr/main.jsp</a> )

(資料) 周藤利一作成。

## 2 | 開業の要件

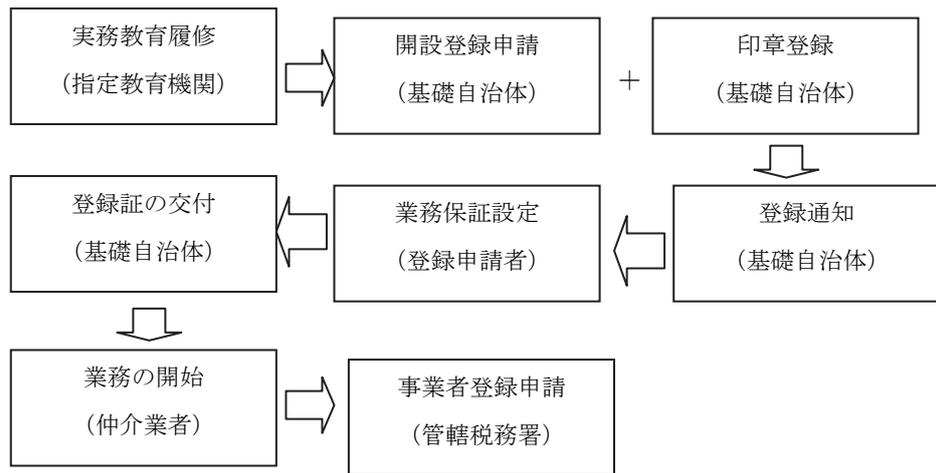
- 韓国では、仲介業を営もうとする場合、仲介士事務所の開設登録を基礎自治体の長(市長・郡守・区庁長)に申請しなければならない。仲介士事務所には、個人事務所と法人事務所の2つの形態があり、個人事務所の開設は、国家資格である公認仲介士(日本の宅地建物取引主任者に当たる)が代表者として行わなければならないが、法人事務所の場合、代表者が公認仲介士である必要はない。ただし、開設登録に際しては、仲介士事務所の代表者が事前に実務教育を履修しなければならない。つまり、実務教育の受講対象者は、仲介士事務所(個人事務所)の開設登録を申請しようとする公認仲介士と、仲介士事務所(法人事務所)の開設登録を申請しようとする仲介法人の役員又は社員(合名会社又は合資会社の無限社員)である。

図表IV2-7-2 仲介事務所の開設登録手続き概要

名称	仲介事務所の開設登録
個人・法人の別	公認仲介士又は法人でない者は、仲介事務所の開設登録を申請することができない。
国、地方政府等の法定手続か民間手続か	国の法定手続 「公認仲介士の業務及び不動産取引申告に関する法律」
登録の難易度	容易（公認仲介士がいなければならない）
開設登録のための要件	公認仲介士の業務及び不動産取引申告に関する法律施行令第13条 1. 公認仲介士が仲介事務所を開設しようとする場合 ア 法の規定による実務教育を受けていること イ 建築物台帳に記載された建物に仲介事務所を確保(所有、傳賃、賃貸借又は使用貸借等の方法により使用権を確保しなければならない。)すべきこと 2. 法人が仲介事務所を開設しようとする場合 ア 「商法」上の会社であって資本金が5千万ウォン以上であること イ 法に規定された業務のみを営むことを目的として設立された法人であること ウ 代表者は、公認仲介士でなければならず、代表者を除く役員又は社員(合名会社又は合資会社の無限責任社員をいう。以下同じ。)の3分の1以上は、公認仲介士であること エ 代表者、役員又は社員全員及び支部事務所の責任者が法の規定による実務教育を受けていること オ 建築物台帳に記載された建物に仲介事務所を確保(所有、傳賃、賃貸借又は使用貸借等の方法により使用権を確保しなければならない。)すべきこと
登録更新の有無・要件	登録の有効期限はない。
登録のための費用・更新費用	[公的費用] なし [協会の費用] ・登録金は、個人50万ウォン、法人100万ウォン ・会費は、月額で個人6千ウォン、法人1万ウォン
保険、預託金の必要性及び内容	<b>【仲介業務共済事業】</b> 協会は、仲介業者の損害賠償責任を保証するため、共済事業を行っており、保証設定金額は次のとおりである。 法人： 共済加入金額1億ウォン以上(ただし、支店等は事務所ごとに5千万ウォン以上) 個人： 共済加入金額5千万ウォン以上。共済料は、共済加入金額について年0.5%
開業時の義務	<b>(仲介業者の兼業制限)</b> 法人である仲介業者は、仲介業及び次の各号に規定された業務以外の他の業務を合わせて行うことができない。 1. 商業用建築物及び住宅の賃貸管理等不動産の管理代行 2. 不動産の利用、開発及び取引に関する相談 3. 仲介業者を対象とした仲介業の経営技法及び経営情報の提供 4. 商業用建築物及び住宅の分譲代行 5. その他仲介業に付随する業務として大統領令で定める業務 <b>(仲介業者の使用人の申告等)</b> 仲介業者は、所属公認仲介士又は仲介補助員を雇用又は解雇したときは、登録官庁に申告しなければならない。 <b>(印章の登録)</b> 仲介業者及び所属公認仲介士は、仲介行為に使用する印章を、登録官庁に登録しなければならない。登録した印章を変更する場合もまた同じ。 仲介業者及び所属公認仲介士は、仲介行為を行うに当たっては、登録した印章を使用しなければならない。 <b>(仲介事務所登録証等の掲示)</b> 仲介業者は、仲介事務所登録証、仲介手数料料率表その他の事項を当該仲介事務所内の見やすい場所に掲示しなければならない。 <b>(名称)</b> 仲介業者は、その事務所の名称に「公認仲介事務所」又は「不動産仲介」という文字を使用しなければならない。
HP URL	国土海洋部 ( <a href="http://www.mltm.go.kr/portal.do">http://www.mltm.go.kr/portal.do</a> )

- 仲介事務所の開設登録の手続きプロセスは、次の図表IV2-7-3の通りである。この図表にある指定教育機関、すなわち、開設登録前の実務教育を実施する機関は、ソウル市の場合、韓国公認仲介士協会と明知大学が指定されている。

図表IV2-7-3 仲介事務所の開設登録手続き



### (1) 開設登録の基準と制限

- 仲介事務所開設登録の基準は、次のとおりである。ただし、他の法律の規定により不動産仲介業を行うことができる場合には、次の基準を適用しない(法第9条第3項、法施行令第13条)。

#### ①公認仲介士が仲介事務所を開設しようとする場合(個人営業の仲介業者)

- ・実務教育を受けていること
- ・建築物台帳に記載された建物に仲介事務所を確保すべきこと(所有、賃貸借又は使用貸借の方法により使用権を確保しなければならない)

#### ②法人が仲介事務所を開設しようとする場合(法人営業の仲介業者)

- ・「商法」上の会社であって、資本金が5千万ウォン以上(約500万円相当)であること
- ・仲介業者の兼業制限等に関する規定(後述)に規定された業務のみを営むことを目的として設立された法人であること
- ・代表者は、公認仲介士でなければならず、役員(代表者を含む)又は社員(合名会社又は合資会社の無限責任社員をいう)の3分の1以上は、公認仲介士であること
- ・役員又は社員全員及び支部事務所の責任者が実務教育を受けていること
- ・建築物台帳に記載された建物に仲介事務所を確保すべきこと(所有、賃貸借又は使用貸借等の方法により使用権を確保しなければならない)
- ・仲介業者は、二重に仲介事務所を開設登録して仲介業を行うことができない(法第12条第1項)。

### (2) 登録の欠格事由

- 次のいずれかに該当する者は、仲介事務所を開設登録することができない(法第10条第1項)。
  - ・未成年者
  - ・禁治産者又は準禁治産者
  - ・破産者であって復権を得ない者
  - ・禁固以上の実刑の判決を受け、その刑の執行が終了(執行が終了したものとみなす場合を含む)し、又は刑の執行を受けることがなくなった日から3年を経過しない者
  - ・禁固以上の実刑の執行猶予の宣告を受け、その猶予期間が満了しない者
  - ・公認仲介士資格が取消された後3年を経過しない者
  - ・公認仲介士の資格が停止された者であって、資格停止期間中にある者
  - ・登録の取消事由のうち一部に該当するより事由により仲介士事務所の開設登録が取り消され

た後3年が経過しない者

- ・業務停止処分を受けて廃業申告をした者であって、業務停止期間（廃業にかかわらず進行するものとみなす。）が経過しない者
- ・業務停止処分を受けた仲介業者である法人の業務停止の事由が発生した当時の社員又は役員であった者であって、当該仲介業者に対する業務停止期間が経過しない者
- ・この法に違反して罰金刑の宣告を受けて3年を経過しない者
- ・社員又は役員の中に以上のいずれかに該当する者がいる法人

### (3)登録証の交付

- 登録官庁は、仲介事務所の開設登録をした者に対し、仲介事務所登録証を交付しなければならない（法第11条第1項）。

### (4)仲介事務所

- 仲介業者は、自分が登録した登録官庁の管轄区域内に仲介事務所を置くものとし、1箇所の仲介事務所のみを置くことができる（法第13条第1項）。法人たる仲介業者は、登録官庁に申告して、その管轄区域外の地域に支部事務所を置くことができる（法第13条第3項）。即ち、支部事務所は、主たる事務所の所在地が属する市（区が設置されていない市をいう）、郡又は区（以下「市・郡・区」という）を除く市・郡・区別に設置するものとし、市・郡・区別に1箇所を超過することができない（法施行令第15条第1項）。仲介業者は、天幕その他移動が容易な臨時的仲介施設物を設置してはならない（法第13条第2項）。
- 仲介業者は、その業務を効率的に遂行するため、他の仲介業者と仲介事務所を共同で使用することができる（法第13条第6項）。

### (5)仲介業者と使用人

- 「仲介業者」とは、法により仲介事務所の開設登録をした者をいう（法第2条第四号）。
- 「所属公認仲介士」とは、仲介業者に所属する公認仲介士（仲介業者である法人の社員又は役員であって、公認仲介士である者を含む。）であって、仲介業務を遂行する者及び仲介業者の仲介業務を補助する者をいう（法第2条第五号）。
- 「仲介補助員」とは、公認仲介士でない者であって、仲介業者に所属し、仲介対象物に対する現場案内及び一般事務等仲介業務に関する単純な業務を補助する者をいう（法第2条第六号）。

### (6)仲介業者の遵守事項

#### ①使用人の申告と印章登録

- 仲介業者は、所属公認仲介士又は仲介補助員を雇用したり解雇したりしたときは、登録官庁に申告しなければならない（法第15条第1項）。
- また、仲介業者及び所属公認仲介士は、仲介行為に使用する印章を登録官庁に登録しなければならない。登録した印章を変更した場合もまた同じである（法第16条第1項）。そして、仲介業者及び所属公認仲介士は、仲介行為を行うに当たっては、登録した印章を用いなければならない（法第16条第2項）。

#### ②仲介事務所登録証等の掲示

- 仲介業者は、仲介事務所登録証、仲介手数料料率表その他の事項を仲介事務所内の見やすい場所に掲示しなければならない（法第17条）。

### ③仲介事務所の移転申告

- 仲介業者は、仲介士事務所を移転したときは、移転した日から10日以内に登録官庁に移転事実を申告しなければならない。ただし、仲介事務所を登録官庁の管轄地域外の地域に移転する場合には、移転後の仲介事務所を管轄する市長・郡守又は区庁長に申告しなければならない(法第20条第1項)。

### ④名称使用

- 仲介業者は、その事務所の名称に「公認仲介事務所」又は「不動産仲介」という文字を使用しなければならない(法第18条第1項)。
- 他方、仲介業者でない者は、「公認仲介事務所」、「不動産仲介」又はこれらに類似する名称を使用してはならない(法第18条第2項)。

### ⑤休業・廃業の申告

- 仲介業者は、3月を超過する休業(仲介士事務所の解説登録後業務を開始しない場合を含む)、廃業又は休業した仲介業を再開しようとするときは、登録官庁にその事実を申告しなければならない。休業期間を変更しようとするときもまた同じである(法第21条第1項)。
- この場合、休業は6月を超過することができない。ただし、疾病による療養等やむを得ない事由がある場合は、この限りでない(法第21条第2項、法施行令第18条第3項)。

## 3 | 人材育成、能力開発の仕組み

### (1) 明知大学の実務教育

- ソウル市内に所在する私立大学である明知大学が実施している2013年2月の実務教育の概要は次のとおりである。

教育区分：Aコース：集合教育(34時間)

Bコース：(集合教育24時間) + インターネット教育(10時間)

教育日時：2月4~7日、12~15日、18~21日、25~28日(月曜日~木曜日の1日2時間又は3時間)

受講手続：インターネット([www.krefri.com](http://www.krefri.com))による事前受付

提出書類：公認仲介士資格証の写し1部、写真2枚、身分証

受講費用：13万ウォン

### (2) 韓国公認仲介士協会の教育・研修事業

- 不動産仲介業務を営むには、まず公認仲介士資格を取得し、協会が実施する実務研修を受講し、仲介事務所の開設登録を行ったうえで、当該業務運営が認められる制度となっている。
- 協会の実務研修は、法令上定められた業務要件として位置づけられる一方、1990年台末頃からの急激なパソコンとインターネットの普及を背景に、様々なインターネット講習は知識付与のための教育講座の一環として行われるようになってきている。こうした員他ネット講習の運営は、協会とTV局の連携で行っており、不動産部門専用のケーブルTVチャンネルもある。
- 現在の実務研修は、公認仲介士資格を取得した者に対して行われているが、今後は事前に仲介事務所です1年程度の不動産実務の経験を義務付けし、ある程度不動産実務を理解している者を対象として実務研修を受講させるように改善することが検討されている。このためには、不動産実務を経験させる仲介士事務所自体が、仲介業務を幅広く行っている優良な事務所であればならず、優良な仲介事

事務所(不動産事業者)を選定し、事前経験の受け入れの同意を得て、実施して行く必要がある。

- 韓国の不動産仲介業務においては、契約実務を適切に理解し対処できる能力が益々問われており、実務研修の重要性が高まっている。従って、当該実務研修の充実強化を図ることが、教育上も不可欠であると考えられている。
- 現在、公認仲介士にのみを対象としているこの実務研修も、今後は、補助的な業務を行う事務員にも義務づけていく必要があると考えられている。
- 協会が運営する講習プログラムについては、全て講習の最後の評価(テスト)を行い、効果測定を行っている。講習プログラムは、重要事項説明に関する内容もカバーされている。
- なお、韓国の国会では、法律(公認仲介士の業務及び不動産取引申告に関する報告)の改正が継続審議になっており、名称の変更も含めて、内容が検討されている。
- 韓国公認仲介士協会では、各種の教育・研修事業を実施している。実施予定のものも含め、その内容は次のとおりである。

### ①事務所開設登録のための実務教育

- 仲介事務所の開設登録を申請しようとする者及び支部事務所の設置申告をしようとする場合の支部事務所の責任者は、登録申請日又は申告日前1年以内に、市長・道知事が実施する実務教育を受けなければならない。ただし、廃業申告後1年以内に仲介事務所の開設登録を再び申請しようとする者は、この限りでない(法第34条第1項)。
- 実務教育は、不動産仲介専門職業人としての職業倫理意識及び不動産関連専門知識を養うための内容により構成し、教育期間は、32時間以上44時間以内とする(法施行令第28条第1項)。
- 実際の教育は韓国公認仲介士協会に委託されている(法施行令第36条第1項)。また、国土海洋部長官、特別市長、広域市長、道知事又は登録官庁は、仲介業者等の資質と業務遂行能力の向上のための研修教育を実施することができる(法第34条第2項)。

図表IV2-7-4 仲介事務所の開設登録手続き概要

人材育成、能力開発プログラムの有無	あり
プログラム名称	<ul style="list-style-type: none"> <li>・開設登録実務教育</li> <li>・買受申請代理人実務教育</li> <li>・専門教育(不動産コンサルタント、土地開発専門教育課程、風水地理、建替え・再開発、不動産仲介専門英語教育など)</li> <li>・特別講義(スマートフォン仲介活用、高級仲介テクニック・トレーニングなど)</li> </ul>
プログラム内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・本部で受講する座学</li> <li>・インターネット教育</li> <li>・インターネット講習を受けた上、短期の座学講習を受ける制度もある。</li> </ul>
履修、更新費用	<ul style="list-style-type: none"> <li>・開設登録実務教育の場合、13万ウォン</li> <li>2013年2月2013年第7期実務教育は15万ウォン</li> <li>・3日間コースの場合、9万ウォン</li> </ul>
履修状況	
その他	
HP URL	韓国公認仲介士協会・教育案内 <a href="http://www.kar.or.kr/peduinfo/openedu.asp?sj_idx=1">http://www.kar.or.kr/peduinfo/openedu.asp?sj_idx=1</a>

- 協会が実施している実務教育の場合、2013年2月の2013年第7期実務教育の概要は次のとおり。

図表IV2-7-5 実務教育スケジュール事例

	日時	時間	科目	講師名・略歴
25日 (月)	8:30~9:00		オリエンテーション	
	9:00~12:00	3	不動産仲介コンサルティング	スターシティ・コンサルティング
	12:00~13:00		昼食	
	13:00~15:30	2.5	不動産租税実務	不動産TV解説委員
	15:30~18:30	3	民事実務	弁護士
26日 (火)	9:00~12:00	3	不動産創業実務	京仁女子大学教授
	12:00~13:00		昼食	
	13:00~15:00	2	不動産土地公法	カヤ・コンサルタント代表
	15:00~17:00	2	登録手続及び仲介業者遵守事	ソウル市役所土地管理課
	17:00~18:30	1.5	不動産取引情報網	セブンテレビズ不動産コンサル
27日 (水)	9:00~12:00	3	模擬現場実習①	ウィンウィン公認仲介士事務所
	12:00~13:00		昼食	
	13:00~14:00	1	模擬現場実習②	同上
	14:00~17:00	3	不動産競売	
28日 (木)	9:00~12:00	3	不動産風水地理	仁荷大学教授
	12:00~13:00		昼食	
	13:00~16:00	3	不動産管理分析	弁護士
	16:00~17:00	1	評価試験	
	17:00~20:00	3	不動産登記実務	法院公務院教授
	20:00		修了証配布	

## ②専門教育・実務特講

- 任意の教育・研修課程として実施しているもので、その内容は次のとおりである。これらの専門教育・実務特講は、すべて韓国公認仲介士協会の教室で行われ、時間は 19:00～22:00 である。

図表IV2-7-6 教育課程事例

教育課程	主要内容
<p>◆実践土地仲介技法特講</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・2月25日(月)～2月27日(水)</li> <li>・受講費：9万ウォン</li> <li>・講師：ノ・ミョンハク(不動産TVニュース解説委員、京熙大学不動産学科教授)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・心理技法の活用</li> <li>・土地仲介の実務</li> <li>・分野別の土地仲介</li> </ul>
<p>◆スマートフォン仲介活用特講</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・3月6日(水)～3月8日(金)</li> <li>・受講費：9万ウォン</li> <li>・講師：パク・ヒョング(韓国ソーシャルメディア振興院理事)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・スマートフォンの基本設定</li> <li>・不動産モバイルウェブのサーフィン</li> <li>・不動産に必ず必要なウェブの活用</li> </ul>
<p>◆店舗コンサルティング権利金集中実務</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・3月11日(水)～3月13日(金)</li> <li>・受講費：9万ウォン</li> <li>・講師：イ・インドク(ソウル市役所店舗賃貸借紛争相談委員)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・権利金契約の水準</li> <li>・店舗賃貸借契約</li> <li>・物件・顧客確保戦略</li> </ul>
<p>◆高級仲介技法トレーニング実務特講</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・3月20日(水)～3月22日(金)</li> <li>・受講費：9万ウォン</li> <li>・講師：チェ・スギル(東ソウル大学不動産学科教授)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・契約締結等、高級仲介技法</li> <li>・仲介技法集中トレーニング</li> </ul>
<p>◆土地開発コンサルタント専門教育</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・3月22日(金)～5月9日(木)</li> <li>・受講費：30万ウォン</li> <li>・講師：イ・スンジン</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・土地を見る8つの要領</li> <li>・投資に相応しい土地を選ぶ8つの要領</li> <li>・地目と用途地域の基礎</li> </ul>
<p>◆不動産風水地理特講</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・3月27日(水)～3月29日(金)</li> <li>・受講費：9万ウォン</li> <li>・講師：ユ・ジェオク(風水地理士)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・陰陽五行説、正陰正陽法、易の原理</li> <li>・陰宅地、陽宅地の選定</li> <li>・陽宅の理解</li> </ul>
<p>◆「仲介業」インターネット広報技法1日特講</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・3月29日(金)</li> <li>・受講費：9万ウォン</li> <li>・講師：パク・ヒョング(韓国ソーシャルメディア振興院理事)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・不動産広報マーケティング</li> <li>・不動産キーワードづくり</li> <li>・仲介ブログ作成</li> </ul>
<p>◆不動産節税戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・4月3日(水)～4月5日(金)</li> <li>・受講費：9万ウォン</li> <li>・講師：チョン・ドンヒョン(税務会計事務所代表理事、崇実大学教授)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・税法の理解</li> <li>・減免制度と節税戦略</li> </ul>
<p>◆高級不動産実践マスター専門教育</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・4月8日(火)～6月17日(月)</li> <li>・受講費：40万ウォン</li> <li>・講師：チェ・スギルほか9名</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・仲介技法、節税戦略、店舗コンサルティング、実践土地仲介、仲介事故予防、生活風水、インターネット広報、スマートフォン活用など</li> </ul>

### ③不動産コンサルタント専門教育課程

- 前記専門教育・実務特講のうち不動産コンサルタント専門教育課程の案内文を翻訳した。

図表IV2-7-7 不動産コンサルタントと専門教育課程

\*\*\*\*\*

\*

不動産コンサルタント専門教育課程

「今こそ、不動産仲介業も特性と戦略で勝負しなければなりません。」  
あなたの事業経営に自信感を植え付ける  
不動産コンサルタント専門教育を選択してください。」

仲介業経営に自信感を失っていますか？今こそ、不動産コンサルタント専門教育課程を通じて自信感を得てください。10週間後、変わった自分を発見することができるでしょう。

2013年3月26日～6月3日／19:00～22:00 (韓国公認仲介士協会3階教育室、ソウル地下鉄2号線奉天駅②・③番出口10m)
ホームページ事前予約受理(先着順60名締切) ー受講料:300,000ウォン(教材無料提供)
特典:不動産コンサルタント認証書授与／不動産コンサルティング専門事務所ステッカー提供／不動産コンサルタント専門教育履修者手帳の提供
講義内容: <不動産コンサルティングの概要及び実務理論> ー不動産の立地・商圈分析 ー不動産の専門管理と不動産仲介業 ー土地開発の分析 ー収益性不動産の市場価値分析 <事例分析及びその他の実務> ー不動産金融論 ー不動産の投資開発の先進事例 ーコンサルティング事例分析 ーコンサルティング報告書の作成及び指導
講師:ソ・ジンヒョン教授ほか9名
問い合わせ:韓国公認仲介士協会教育部 02-879-2060

\*\*\*\*\*





# Vー不動産コンサルティング・ ビジネスの今後の展開



# 01 不動産コンサルティング・ビジネスの現状

- 今回の調査では、各地の不動産業界団体や業者等に対し、不動産仲介業のように不動産取引を媒介し手数料を受領するビジネスに加え、中小個人を対象に、不動産投資のアドバイスを行うことにより手数料を受領する不動産コンサルティング・ビジネスの現状についてヒアリングを行った。設問としては以下のようなものを準備したが、個々に設問毎に整理することは難しいため、各国の回答をまとめて報告する。

設問1： 日本ではクライアントの総合的な不動産にかかる相談、ライフスタイル設計、資産形成、節税など、多岐にわたりコンサルティング提案をおこなっている。この地において、このような業務形態にはどのようなものがあるのか。

設問2： 日本では仲介業務とは売買（不動産を動かすこと）によって手数料を受領することを意味する。これに対し、日本のコンサルタントは売買、例えばクライアントに「売らない方がよい」という提案によって手数料を受ける業務もある。このようなビジネスがあるのか。

設問3： 流通業自体にその業務や概念がない場合、クライアントの多岐にわたる相談ニーズはどの分野の業態に情報が行ってしまうのか。その業態とのパートナーシップはあるのか。

設問4： 各国の仲介業者は、日本のようなコンサルタント業務を、業務遂行上、必要と感じているか。

設問5： コンサルタントの概念がない場合、そのネックになっているものは何か。流通業の仕組みや、人材育成の問題、手数料への概念などが障害となっているのか。

## (1)アメリカの現状

- アメリカの住宅取引市場では NAR の会員であるリアルター®や各地の不動産仲介業者が、一定の研鑽を積み、MLS などの情報ネットワークを最大限に活用し、主婦を含む個人から企業に至るまで、各地において営業を行い、年間数百万戸という不動産取引を実現している。仲介業者の比率から言うと、女性が 80%に達しているという。これは MLS の発展によって、消費者や仲介業社が必要とする多岐にわたる情報が統合して提供され、透明性が確保されている点と、エスクローや権原保険、住宅検査など、住宅取引の仕組みが専門的に分化され、比較的安価な手数料によって取引の安全性が確保できるという市場の成熟度によるものである。
- 一方、不動産コンサルティングやアドバイスに関連してみると、商業不動産の取扱いや、住宅でも年金基金や金融機関、保険会社、大手企業などの機関投資家などがパートナーシップや REIT などを通じて投資するマルチファミリー・ビジネス(集合住宅開発事業)、事業用(オフィスや店舗、産業施設)、インフラ施設、公共住宅投資事業などにおいては、投資顧問業(アセット・マネジャー)や大手不動産コンサルティング会社、シンクタンクなどの調査会社が多数参入している。投資を行う際には資金調達や

仕組み金融などを行うファンド・マネジャーの役割や不動産鑑定業に対するニーズも高いし、投資済み物件においては常に管理業(プロパティ・マネジャー)が管理し、物件価値を高めるようにサービスを提供している。この領域の投資家は、情報ネットワークも活用するが、基本的には不動産コンサルティング会社による専門性の高い物件探しや開発企画が必要となるため、当初作業の付加価値自体が高く、一定の手数料を合意した上、とにかかるのが通常である。アメリカには、イギリスとともに世界最大のコンサルティング市場を確保している。ある物件を取得し運用する場合、新たな不動産開発を行い場合などにおいて、市場の現状と今後からみて、期待する採算性が確保できるか否かというコンサルティングの依頼は投資顧問業や不動産コンサルタント、調査会社が常時一定の手数料を前提に請け負っていることであり、「投資に適さない」という回答を行う場合も多い。

- 中小規模の個人投資家に対するサービスを誰が行うかについての境界を示すことは難しいが、アメリカではまず住宅投資は中間的な所得階層の世帯からすると、富を得るために最も効率的な投資対象であり、実態として不動産仲介業は、こうした世帯に対しても一定の投資サービスを実態としては提供している。特に持家を購入し、賃貸に回して運用することは多くのアメリカ世帯が行っていることである。機関投資家レベルに至らずとも、NAR に登録し毎年継続教育を受けて研鑽している不動産仲介業者(専門のリアルターの場合)は、こうした個人を含む中小規模の投資家に対しても、手数料は成約ベースであるが、コンサルティング・サービスを行っているともみべきだろう。今後、この中心になるのが **Buyer's Agent** であり、NAR はその専門性を高める講習プログラムを運営し、投資家とリアルターのニーズに対応している。**Buyer's Agent** の場合、今後は徐々に買い手が手数料を支払うように慣行が変わっていくことが期待されている。
- 実態をみると、アメリカにおいて NAR のリアルターが扱った 2012 年の不動産取引のうち、18%が投資目的であり、そのうち 7%は別荘や 2 件目の住宅、16%は賃貸などを含めた完全な投資目的である(図表 V1)。また、投資目的物件に占める賃貸物件の割合は 83%(残り 17%は持家の価値上昇を考慮した投資など)に達しており(図表 V2)、こうした場合には、リアルターが賃貸に適当な物件を仲介し、地域の賃料水準をアドバイスしながら、投資実現に関与している。リアルターは売買と賃貸から手数料を確保できることとなる。もちろん、通常、投資家は十分な採算がとれない場合、リアルターを通じて売り手に対し交渉を行い、仕入れ値をディスカウントさせることが一般的で、採算に乗らない場合は、投資家が納得するまで、採算に乗る物件を探すことになる。アメリカの MLS は、こうした仲介業者による業務を最大限に効率化させることができ、おそらく、仲介業者の負担は日本よりも少ないものとみられる。

図表 V1 住宅取引に占める投資物件割合



図表 V2 投資物件に占める賃貸物件等



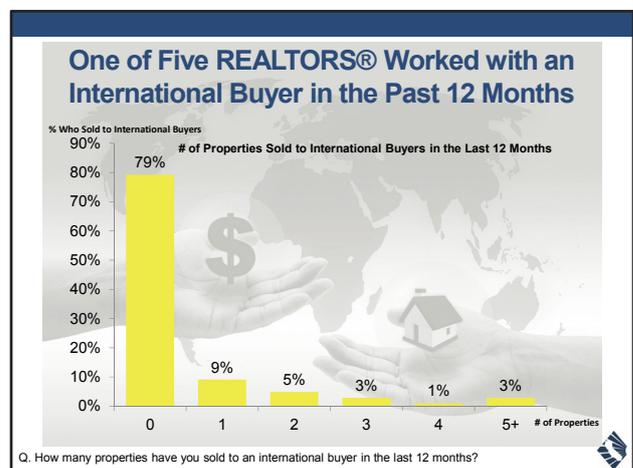
(資料) California Association of Realtor 提供。

- 投資家へのサービスという観点からすると、リアルターは国際投資にも寄与している。住宅バブル崩壊直後の 2008 年には住宅取引全体が落ち込んだため海外投資家の割合は 7.8%と高かったが、その後も実態のある水準を保っており、2012 年には 5.8%という状況である(図表 V3)。加えて、過去 12ヶ月にリアルター5人に1人(21%が1物件以上の取引を実現)が海外投資家に対し仲介業務を行い成約している(図表 V4)。

図表 V3 取引に占める海外投資家の割合



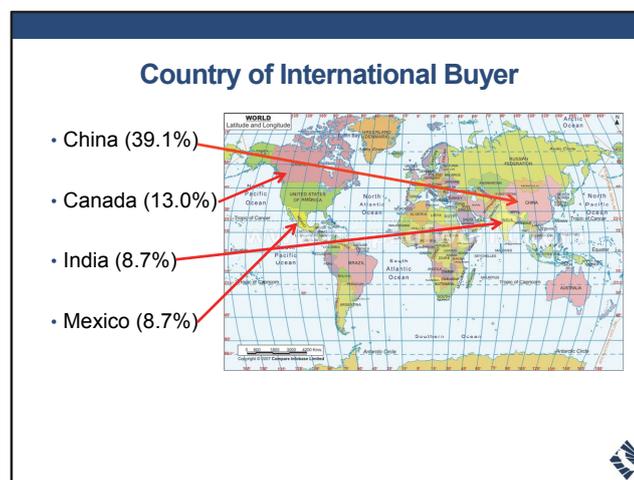
図表 V4 海外投資へのリアルターの関与



(資料) California Association of Realtor 提供。

- 海外投資家の分布状況を見ると、最大手は隣接するカナダではなく、中国で 39.1%、次に隣接するカナダ 13.0%、メキシコ 8.7%である。インドからの投資もメキシコと同様の 8.7%という状況にある。

図表 V5 海外投資家の国別分布



(資料) California Association of Realtor 提供。

- NAR はグローバル・ネットワークを構築し、戦略的にビジネス機会の拡大に努めている。グローバル・アライアンスを締結しているのは世界 60 カ国、81 団体に達しており、日本との関係でも不動産流通経営協会、不動産協会、全日本不動産協会、全国宅地建物取引業協会連合会など関係している。しかし、日本の場合は関係団体が多いということもあり、NAR は最近設立された一般社団法人日米不動産協力機構<sup>(27)</sup>を、日米間の交流と情報交換ための日本側の窓口にすることとしている。こうしたグローバル・アライアンスに伴い、国内外の流通業者の連携のために、認定国際不動産スペシャリスト(Certified

(27) 代表理事は中川雅之氏(日本大学経済学部教授)、〒101-0061 東京都千代田区三崎町 1-4-2、事務局 03-5843-8372(今中)

International Property Specialist: CIPS®)なる国際ビジネスに対応するためのカリキュラムを組んだ講習プログラムを NAR は会員に提供している。国際経済や地域経済、国際的な投資資金移動の見方、為替の取引に対する効果、国際投資の傾向、米国の内国投資関連法、国際投資における主体の役割、文化的対応、各国税制など、国際取引に必要となる多様なカリキュラムが組まれている。

図表 V6 CIPS コース案内



(資料) NAR

## (2) イギリスの現状

- 不動産コンサルタントの歴史から言えば、イギリスには世界規模で業務を展開する大手コンサルタント、不動産投資顧問業、アドバイザーが数多く存在し、その多くがアメリカやオーストラリア資本など、各国資本と提携し、国際的なネットワークを形成している。Johns Lang LaSalle, CB Richard Ellis, Savills, Newmark Knight Frank, Cluttonsなどはイギリスを発祥の地としており、EU やアメリカ、豪州、アジアに数多くの拠点を持つ不動産コンサルタントである。部門別に分かれているのが通常であり、イギリスのビジネスに関して言えば、個人は資産規模にもよるが、中クラス以上の投資家や機関投資家に至るまで、様々な投資家に対し、業務遂行に対応した手数料を前提としたサービスを提供している。前述の RICS の会員になっているものも多い。
- 一方で、イギリスの不動産仲介業者は特段、ビジネス内容については定款に記されている限り、業として特段の規制を受けている訳ではなく、消費者保護の観点からの配慮は必要であるが、不動産投資家に対する手数料を前提としてサービス提供を行うことについても規制はない。實際上、上述のような大手コンサルタントは仲介業も行っており、コンサルタントと仲介業との垣根はない。一般に大手コンサルタントほど、優れた不動産投資とポートフォリオ形成の実績を有し、機関投資家などの信頼も厚く、RICS の公認資格を有する専門家、優れた人材を抱えているということである。特に仲介業やコンサルタントのライセンス制度がないことから、優れた人材や公認資格がビジネスを行う上で重要となる。

- なお、イギリスの場合、アメリカも同様であるが、特段、相続にかかるアドバイスを求められることはないとのことである。これは元々、相続税ではなく遺産税の体系であり、遺産自体が課税対象となる遺産税主義を両国とも採用しているため、節税を図るインセンティブがないことや、アメリカの場合は市場価格が課税標準となり、特に金融資産に対し税のメリットがないためと考えられるし、しばらくアメリカでは遺産税を運用停止としていたこと、今後のあり方については、引き続き検討されている事情もある。

### (3)ドイツの現状

- IVD によると、中小の不動産投資顧問業は数多く存在し、仲介業者は仲介業務に専念するものが多い。ただし、現地でのヒアリングによると、仲介業務を行うにあたり、仲介業者としては物件検索だけを行うのではなく、実際には顧客確保のために、コンサルティングを行い、顧客に優れた物件や運用方法等のアドバイスを行っているのが実情とのことである。ビジネスとして、仲介業やコンサルタントが規制を受けているわけではないため、ビジネスの成否は、基本的にはすべて個々の事業者への信頼や実績ノウハウ、人材確保にある。前述のように、仲介業者やコンサルタントとしての能力を高める機会が、大学との連携などによって確保されている。
- ドイツは借家国であることと、社会住宅が民営化されてきたりした歴史があり、都市部を中心に賃貸住宅投資などが盛んであり、比較的、EU からや、国内の投資需要が多く、仲介業者はこうした需要に対応し、賃貸借契約や管理の専門家を有している。
- IVD によると、一般論として、不動産コンサルタントは、物件に投資する場合、顧客に即した資金調達や理想的なポートフォリオを描くことが役割と考えており、いわゆるアセット・マネジャー、不動産投資顧問業を担うとみている。税金については税理士でないため、制度を理解し、コーディネートの役割を果たすことが重要と考える。不動産アドバイザー等について、国際と国内投資を分けて考えているわけではない。
- ドイツの相続税は遺産取得税であり、相続人が支払うものである。不動産の課税標準は非常に低く、金融資産に対して不動産を取得することは税制上のメリットがあると考えられるが、1997年の税制改正でこの点はかなり改革が進んだものとみられる。実際に IVD 等に聞いた限りでは、こうした面での相談事項は特にハイライトされなかった。

### (4)シンガポールの現状

- 不動産仲介業者 (Estate Agent) は、基本的に日本で言う不動産コンサルティング業務は行っていないとのことである。不動産仲介業者は、実際に不動産を売りたい、買いたい、貸したい、借りたいという当事者と契約を結んで、売買や賃貸借の相手方を探索して紹介するという仲介業務に徹しており、それ以外の業務は行っていない。これは必ずしも法律の規制によるものではなく、業態として、そうなっているものである。
- シンガポールにおいて不動産コンサルティング機能を担っているのは、大手投資家あるいは大型案件に関しては、国際的な投資コンサルタントである。これに対して、小口の投資家あるいは小規模案件に関しては、プライベート・バンカーや移民コンサルタントがコンサルティング機能を担っているという。
- したがって、シンガポールにおいて不動産コンサルタントがいないというわけではなく、手数料を前提に業務を行っているコンサルタントは存在し、機関投資家や富裕層に対する手数料を前提とした業務が行われている。シンガポールの住宅市場は比較的狭い範囲にあり、その範囲であれば、仲介業者が対応すればよかったということであるが、商業不動産投資に至っては、アメリカやイギリスと同様に、既に世界有数の不動産コンサルタントがビジネスを展開している。

- なお、不動産仲介業者が、不動産仲介業者法の適用外となるマレーシア等の顧客に対し、シンガポール国外で国外の不動産に関するコンサルティング・ビジネスを行う場合は、別途取り決めによって業務を行い、手数料を取り決めることがあるという。

#### (5)台湾の現状

- 不動産に関するコンサルティングは現在のところ、ビジネスとしては成立していないとのことである。不動産会社は物件の検索と成約までで、契約以降は地政士が担当するため、不動産投資をコンサルティングする不動産会社はない。ただし、地政士が相談的なことを無料でしているが、コンサルフィーを払う慣習はないという。ただし、一般的に、台湾国内の不動産市場調査及び不動産情報の提供、不動産鑑定・相場調査、採算性の調査などは行うことがあるが、手数料ビジネスにはなかなか結びつかないようである。

#### (6)中国(上海)の現状

- 不動産コンサルティング・ビジネスは行われているが、仲介(經紀)の一部として認められているものであり、仲介業者に必要な資格や許可を必要としている。
- 不動産コンサルティング・ビジネスは、仲介業者の別枠の業務としても、中小不動産投資顧問業も対応している。実際の実務では、資格のない投資顧問会社が仲介業者と共同で行っている。
- 手数料は、法律上物件売買の場合、上海では売主買主双方合わせ最大で 2%となっているが、実際上は、コンサルティング業務として別途協議にて決められている。

#### (7)韓国の現状

##### ①不動産コンサルティング業界の状況

- 韓国においては、不動産コンサルティングあるいは不動産コンサルタントに関する法制度や規制は存在しない(図表V7)。このため、さまざまな業態の業者が自由に不動産コンサルティング業務を実施している。つまり、不動産に関連する分野の理論や実務の専門家でない一般人でも自由に不動産コンサルティング業務を開業することができるので、専門知識を十分に備えていない不動産コンサルティング業者が雨後の筍のように乱立している。このため、今後、不動産コンサルティング市場の無秩序と混乱が生じることが憂慮されている。
- 現在活動している不動産コンサルティング業者の大部分は、不動産に関する体系的な教育を受けておらず、実務経験も短く、不動産コンサルティング業務を的確に遂行することができる専門性を十分に備えているとは言い難い。また、規模や資金の面でも零細な業者が大部分であり、専門的なコンサルティング・サービスを期待するのは困難なのが実情である。
- このような韓国の不動産コンサルティング業界は、市場の発展段階で言えば、いまだ初期段階にあると言える。これまでのところ、大きな社会問題が生じるような事態に立ち至っていないが、既に市場ニーズを巡って業界内の利害関係の対立など一部において過熱と混乱の兆しが現われていると言われる状況にある。
- 仮に、このままの状態が続けば、コンサルティング市場が拡大するとともに、業界の利権争いなど、不動産コンサルティング市場を巡って無秩序と混乱が起きることとなるおそれがある。そうなれば、かつて、不動産仲介業界の無秩序と混乱が国民の信頼を喪失したような事態が不動産コンサルティング業界にも再現されることとなり、大きな社会問題を引き起こすこととなりかねないというのが韓国の有識者の見解。

- 制度的には、仲介業者が行うコンサルティング業務は仲介業務とは別の業務(兼業)であり、仲介手数料については日本と同様上限が定められている(地方自治体の条例による)。兼業に対する報酬については規制がないため、仲介業者がある不動産について取引の仲介を行うと同時にコンサルティング業務も行った場合、仲介手数料と別途にコンサルティングフィーを受領することができる。

図表 V7 不動産コンサルティング・ビジネスの体系

業務内容や範囲	<ul style="list-style-type: none"> <li>・不動産の利用、開発及び取引に関する相談</li> <li>・仲介業者を対象とした仲介業の経営技法及び経営情報の提供</li> <li>・仲介業者としては、「不動産の利用、開発及び取引に関する相談」と「仲介業者を対象とした仲介業の経営技法及び経営情報の提供」が法定されている(業法第14条第1項)。</li> </ul>
仲介業務との関連	仲介業者の本来業務の一環
報酬体系	<ul style="list-style-type: none"> <li>・契約成立のための仲介行為に対する報酬とは別途にコンサルティングに対する報酬を受領することについて、法律上の定めはない。</li> <li>・法律上は仲介手数料として一元化されている。</li> <li>・仲介手数料は、仲介依頼人双方からそれぞれ受領するものとし、その一方から受領することができる限度は、売買及び交換の場合には、取引金額の1,000分の9以内、賃貸借等の場合には、取引金額の1,000分の8以内で地方自治体の条例で定めることとされている。</li> </ul>

## ②外国コンサルタントの韓国進出状況

- 世界各地にチェーン網を有している多国籍不動産企業が相次いで韓国の不動産コンサルティング市場に進出している。米国、英国等に本社を置いている多国籍不動産業者が次々と韓国内に法人を設立して、企業や個人を顧客として業務用ビルディングの仲介、開発事業のコンサルティングといった業務活動を展開している。
- 米国の J 社は、外国企業が韓国に進出する際に、業務用ビルディングの賃借を仲介する企業不動産業務や開発プロジェクトのためのコンサルティングを主要な営業内容として韓国法人を設立して営業を開始したところである。また、英国の K 社、香港の J 社という多国籍不動産業者の合弁企業であるコルリオス・チャディン社は、韓国内にコルリオス・チャディン・コリアという法人を設立して、韓国企業の工場敷地売買等、企業不動産仲介と開発コンサルティングを行っている。さらに、米国最大級のフランチャイズ展開を行っている不動産流通会社である ERA Real Estate(1971年創立)は、マンション等居住用不動産を取り扱っており、不動産仲介業者を対象に加盟店の確保に積極的に活動している。

## ③不動産コンサルティングの実情

- 仲介業者の店舗を見ると、看板に「不動産コンサルティング」という表示を掲示している業者はよくあるが、現地調査で訪問した仲介業者の名称は、「江南不動産コンサルティング」であり、代表者の公認仲介士の名刺には「不動産コンサルタント」という肩書が印刷されている。
- 同氏によると、「不動産コンサルタント」という肩書は、国家資格など公式の名称ではないが、自分は不動産取引(売買・賃貸)の仲介に当たり、コンサルティング業務も併せて行っているため、このように表記しているとのことである。しかし、これらコンサルティング業務は、不動産取引仲介業務と一連の過程で行うものであるため、別途のコンサルティングフィーを受領するようなことはしていないという。
- 他の仲介業者でコンサルティング業務を行っている者も同様であり、別途のコンサルティングフィーを受領している事例はない。このように、韓国も日本と同様、仲介業者が行っているコンサルティング業務は、不動産取引仲介業務と一連の過程で行われるものであり、両者は一体のものと認識されており、別途のコンサルティングフィーを受領することはないのが実情である。

### ⑤コンサルティング業務の今後

- 韓国におけるコンサルティング業務については、法律で定められた仲介士の業務内容が幅広く、(管理、助言・支援等の業務も包含されていることから)業務実態も様々である。近年、韓国公認仲介士協会においても不動産取引従事者へのコンサルティング業務教育の推進方策が検討され、教育プログラムの整備充実に向けた取組みが進められている(図表V8)。
- 法律上はコンサルティング業務に関する独自の収益確保についての定めがなく、仲介士の業務内容が幅広いことから、コンサルティング業務自体を単独の契約事項としない限り、不動産取引業務(仲介業務)の一部に含まれることとなる。しかし、実際に不動産取引契約を成立させるためには、コンサルティング業務能力が不可欠であり、その重要性は益々高まると見られている。
- 業務内容としては、近年の傾向として特に高齢化への対応が重要になっており、資産保有者の高齢化に伴い、どのように資産を活用し、或いは相続対策を行っていくことで、最善の生活保障を確保していくかなど、税制対策等も踏まえたアドバイスが一層重要になっている。税制面でも、毎年税制改正が行われるため、フォローアップと確認が必要とされている。韓国では住宅普及率が高まりつつあることから、今後は、資産管理による収益性の確保といった面で、不動産コンサルティング業務が一層重要になってくると考えられる。

図表V8 コンサルティング業務を行う人材の育成プログラム

人材育成・能力開発プログラムの有無	あり
プログラム名称	専門教育・不動産コンサルタント
プログラム内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・協会では、21世紀の不動産流通産業をリードすべき不動産コンサルタントを育成・輩出すべく、教育課程を開設することとしています。</li> <li>・不動産コンサルティングの概要、不動産の立地・商圈分析論、不動産資産管理と不動産仲介業、都市開発に関する分析、収益性不動産市場価値分析、不動産租税実務、建築実務、不動産金融論、権利分析、不動産投資開発実践事例、コンサルティング事例分析、コンサルティング報告書作成及び指導、総合評価試験</li> <li>・期間：2012年12月7日～2013年2月14日</li> <li>・時間：毎週木曜日、金曜日 19:00～22:00</li> </ul>
履修、更新費用	受講料 30万ウォン
履修状況	定員 60名

## 02 不動産コンサルティング・ビジネスの今後

- 米国において不動産仲介業はライセンスさえ取得すれば市場参入が可能であり、個人から企業までが一定の IT 技術をもてば誰でも同じ土俵で活用し勝負できる流通市場が整備されている。ライセンスは州ごとに管理されており、MLS 等によって消費者に対する市場や不動産取引の透明性も確保されている。一方、商業不動産や投資物件を中心に、アメリカでは不動産コンサルタント・ビジネスはイギリスや豪州とともに発展してきた経緯があり、機関投資家などを中心に定着している。しかし、別途、NAR 等の業界団体は、主に中小や海外の投資家を対象とし、より付加価値の高い仲介とコンサルティング・サービスを提供しようと、認定制度の拡充に注力しており、最高位の認定制度として不動産マスター（修士）制度を開発している。これは不動産コンサルタントに勤務する人材の認定資格に匹敵する水準と考えられる。
- 一般的な住宅取引の仲介市場の業績見通しは、前述のように、調査会社によると、今後は徐々縮小するのに対し、むしろ仲介業周辺における PM 業やコンサルティング業、鑑定調査業などの方が今後は伸びていく可能性が高いとみられている。こうした危機感から、アメリカでは、消費者や投資家に対し、より付加価値の高いサービスを提供できる仕組みを、世界市場も視野に置いて構築しようというのが、業界が掲げる将来に向けた挑戦課題となっている。NAR は既に日本を含めた世界戦略を展開しており、世界の不動産業界や不動産専門家とのネットワークづくり、世界市場に対応できる専門家の育成プログラムも戦略的に展開している。
- 英国にはもともと不動産仲介業者に対する国家によるライセンス制度はなく、まさに誰もが仲介業を営める状況にあったが、業界の質的水準が問われるに伴い、長期にわたって業界中心の認定制度が形作られてきた経緯がある。ライセンス制度がなく、消費者や投資家の信頼を勝ち得るためには、業態自体を高度な専門性に裏付けられたものとし、消費者や投資家に対するサービスを充実させること重要な課題であったため、英国では歴史的にも不動産コンサルティング・ビジネスが進み、世界有数の不動産コンサルタントや投資顧問を創出し、機関投資家もそのアドバイスに耳を傾ける状況にまで発展してきた。近年、仲介業そのものについても、特に研修制度運営を中心に、業界団体の統合が進み、不動産業界では長い歴史と信頼を勝ち得てきた RICS の認定制度に迫る質的水準を目指したプログラム運営が進みつつある。NAR と呼応したとは思えないが、アジアの成長や日本の回復を機敏にみつつ、RICS は既に日本での拠点も開いている。
- ドイツでは公証人制度が住宅流通市場にビルトインされていることや、厳格な建築基準に基づく不動産の品揃え市場に確保されていたことから、不動産仲介業は安全な取引の実現のために要する業務量を、適切な物件の確保のみならず顧客へのコンサルタント業務に振り分けることができていると考えられる。ベルリンにて視察した年代もののフラットを改修して取り扱うなど、不動産コンサルティングに近

い業務までを、歴史的に不動産仲介業者は担ってきたものと考えられる。また、テナントの退出保護の代わりに安定した家賃と一定の上昇が許容される賃貸借法と慣行を背景に、借家国として古くからある東西ドイツの社会住宅や民間賃貸住宅棟を売買する投資市場が存在し、中小から大手投資家に対する安定した投資適格な取引市場に介在してきた歴史もある。さらに、EU 統合後の商圏拡大を前に、EU 諸国を含めた市場の確保を目指し、より高度なコンサルティング業務を目指そうと、IVD は大学と連携し一体化した認定制度を推進している。

- シンガポールでは仲介業者による不動産コンサルティング・ビジネスは行われていないとのことであるが、実態として不動産コンサルタント・ビジネスは別途行われている。シンガポールは豪州からトレンスシステムを導入し、我が国よりも透明性の高い不動産流通市場を整備したと言われ、HDB 住宅が国民の住宅の 9 割に達しながら、民間市場に開放することによって、活発な住宅流通市場を育成し、仲介業界の機能的統合も監督機関である CEA を中心に行われている。市場自体は狭いものの、高度な業務商業施設の集積により、国際的な居住物件へのニーズが高まり、シンガポール経済にもインパクトを与えている。こうした投資案件に関わっているのは英米でも活躍する不動産コンサルティング会社であるが、プライベート・バンカーや移民コンサルタントが中小や個人向けコンサルティング機能を担っている。今後はシンガポールの仲介業者が、市場が飽和とともに、むしろ、他の東南諸国や中国までを視野に、不動産コンサルタントとしてのビジネスが展開されていることは十分予測されることである。
- 韓国では不動産コンサルティングに対する規制はなく、既に多くの外国コンサルティング・ビジネスが市場に参入し、国際規格水準のサービス提供を行いつつあり、仲介業者もまた制度が許容する範囲でコンサルティング・サービスを提供できる状況にあり、かつ仲介業とは異なる範囲として別途のフィーを確保できる状況にある。このため、不動産コンサルティングを行う人材の育成プログラムが協会によって提供されている。その内容は NAR のプログラムにも匹敵する。
- 台湾においては、まだ不動産コンサルティングの概念は根付いていないようであるが、その基盤となる流通市場の整備が、国と業界団体の連携により推進されている。中国においては、不動産流通市場は各種土地制度とともに鋭意試行されている段階であるが、広大な国土は今後、大規模な不動産投資市場へと発展していくことは間違いない。このため各国が新たな市場として注目しており、急速な投資市場環境の整備が進むものと考えられる。これに伴い、取引以上に不動産投資に関わるコンサルティングが必要となる機会と需要は拡大していくものと考えられ、中長期的には我が国の不動産コンサルタントにとっても新たな市場となる可能性が高い。
- 以上、米英独では、中期的な市場と業界の発展を目指し、既に不動産仲介業者を含めた先駆的な不動産コンサルティングへの取組みが進んでおり、韓国やシンガポール、台湾がこれに続き、やがて中国がその巨大な市場を背景に国際投資市場を席卷しようとしている。我が国においては、もはや不動産仲介業の一律な成長を目指すだけではなく、さらに高度化した専門家、世界市場にも出ていける不動産コンサルタントの人材育成と認定制度の開発に着手しなければ、この流れに乗り遅れる懸念がある。不動産コンサルタントの人材育成にあたっては、既存のプログラムに加え、米英独のように、不動産学を有する大学と連携して必要なカリキュラムをもったプログラムを開発し、学士・修士・博士など、民間であっても誰もが認めうる公認資格を創設することが考えられる。あるいは既存の研修プログラムを大学のカリキュラムに組み入れて、公認資格に結びつける方法もあろう。

- 我が国は世界の前例のない超高齢社会に置かれており、税制上、金融資産と土地資産の中立性が確保されていないこともあり、諸外国と比べて、相続税制が不動産市場や投資に与える影響は非常に大きい。特に不動産を含めたポートフォリオを理想的な状況にするために、不動産コンサルティングは重要である。超高齢社会では今まで以上に年金を代替する不動産の利活用、資金調達のあり方などが消費者にとっては重要な課題となる。こうした点は、ファイナンシャル・プランニングのサービスだけでは十分とは考えにくく、不動産業界としても、消費者に対し、適格なアドバイスを提供するこれだけでも、従来の仲介業の枠組みでは適切な資産運用や投資アドバイスができない状況にある。
- 超高齢社会は相続や年金のみならず、高齢者向けサービス付き賃貸住宅や高齢者施設などの住まい方に対するコンサルティング需要も産み出している。住宅の譲渡や相続対応などを含め、クライアントが所有する不動産や新たな不動産・施設への移転に対する適格なリロケーション・アドバイスも重要となる。既存住宅をどのように改修して、よりよい居住性や価値を捻出するのか、耐震性や省エネ性能の確保をどのように進めていくのか、不動産コンサルティングの領域は、ますます広がっており、広くかつ専門性をもったアドバイザーの育成の必要性が高まっている。
- 国際的な業界や業者の交流、情報交換などの連携にも従来以上に取り組む必要がある。既に NAR や RICS は日本市場に進出を果たしているものの、我が国にはそのような対応は見えておらず、立ち後れている。アジアにおいても、既に英米コンサルタントが市場シェアを高めている。我が国の制度の一部がアジアにも伝搬された経緯があるのに、そうした歴史的背景を活かしきれぬ状況にある。今後、我が国は不動産コンサルタントの育成と国際市場へ配置も促進し、アジアの文化を活かした新たな不動産市場を、中国を含めた東アジア、東南アジアに創出すべく動き出す必要がある。
- こうしたアクションのひとつひとつは、実は我が国の国際競争力の確保にもつながることであり、より戦略的なアプローチが必要となろう。アメリカにおける急速な市場回復、EU 危機の沈静化、我が国の市況改善が進み、着実に合理的な不動産価値上昇への期待が高まっており、海外投資家の日本市場への注目度は従来とは大きく異なっている。従来は不透明ということで敬遠されていた日本市場に適切な投資プランを提供しうる人材育成プログラムを創設し、NAR や RICS、IVD などに後背を帰さぬように、欧米等への投資のみならず、日本市場への対内投資勧誘を念頭に、特にアジアを中心とした不動産投資コンサルタントの各国拠点整備、NAR や RICS とも競合しながら連携したネットワークづくりなどに迅速に取り組んでいく必要がある。

# むすびにかえて

## ～不動産コンサルティングの発展に向けて～

- 世界各国の不動産市場は、それぞれの国家の歴史を反映している。すなわち、各国の民族的・政治的・経済的・社会的・文化的事情が不動産市場の構造、不動産取引に携わる職能のあり方、そして、関連法制度の内容を強く規定している。したがって、不動産仲介業者が不動産取引において果たしている機能や役割、不動産市場における位置付けについても、国により異なるのは当然であることが理解できる。なお、アジア各国においては、日本の法制度をベンチマークとして不動産仲介業者に関する法制度を構築している面があることから、類似する点が少なくない。とは言え、各国の実情に応じて、「アレンジ」が施されているので、単純に類推することはできず、あくまでも各国の文脈において理解すべきであることは、欧米先進国と同様である。今回の調査により、こうした点を再確認することができたと言える。
- ここで、一点指摘するならば、多くの国における不動産市場あるいは不動産取引の構造は、日本より透明性が高いこと、そして、そうでない国においても透明性を高めるための政府・業界の取り組みが行われていることである。我が国においてもかねてより同様の取り組みが行われていることは、ここで改めて言うまでもない事実であるが、グローバル化の進展等を踏まえ、引き続き関係者を挙げての取り組みが求められていると言える。
- さて、本件調査の主眼である不動産コンサルティングについて見ると、前述の如く、各国の状況はさまざまであり、共通項を見出すことは困難であるが、総括的に言えば、次の諸点を指摘することができる。第一に、不動産コンサルティングの意義が法制度上あるいは慣行上、一義的に確立しているわけではないことである。例えば、資産運用や資産選択の意思決定をしようとする者が第三者の助力を求める場合に、その助力が対価を得て行われるものをコンサルティングと観念するならば、そこで不動産が資産の対象に含まれるとしても、不動産のみを他の資産から切り離して「不動産コンサルティング」を独立に観念する必要性は乏しい。
- 第二に、したがって、不動産コンサルティングの業態もまた一義的に確立しているわけではない。韓国では、法律に規定されている不動産仲介業者の業務の範囲が日本より広く、不動産コンサルティングも不動産の管理等と並んで明示されている。しかしながら、第V章で報告しているように、実務においては不動産コンサルティングが独立した業務、つまり、「食えるビジネス」にはなっておらず、不動産コンサルティングをテーマにした業界団体の教育研修も緒に就いたばかりである。
- 第三に、多くの国において、不動産仲介業者は、大手業者であれ、中小業者であれ、何らかの形でコンサルティング・サービスを提供している実態がある。ただし、不動産仲介業者が提供するコンサルティング・サービスが仲介業務とは明確に区分されているとか、報酬が別建てという事例は多くはない。
- 今回の調査により得られた知見を手掛かりに、我が国において不動産仲介業者が行う不動産コンサルティングの発展に向けた方向性や、不動産流通近代化センターに求められる役割を検討するに当たり、示唆となる事項は、特に、個人を主要なクライアントとして、中小規模の投資案件を対象に中小の不動産仲介業者が提供する不動産コンサルティング・ビジネスを中心に想定すると、次のようなものであろう。

- 第一に、不動産市場における不動産コンサルティングのプレゼンスを高める方策を追求することである。このため、不動産コンサルティング・ビジネスが発達している英米の実情を参考にしつつ、我が国の不動産市場の現状に適合した不動産コンサルティングの領域を確立することが求められる。これは、不動産仲介業者が提供する不動産コンサルティング・ビジネスのビジネスモデルを構築するための前提となるものである。
- 第二に、不動産仲介業者が不動産コンサルティングを行うことの意義を踏まえ、両者のシナジー効果が発揮されるような不動産コンサルティングの職能のあり方を追求することである。このため、不動産コンサルティング・ビジネスを担う他の職能、すなわち、投資顧問業(アセット・マネージャー)、国際的不動産コンサルティング会社、シンクタンク等の調査会社といった存在と差別化されたコンサルティング・サービス提供者としての不動産仲介業者の職能を構築することが求められる。例えば、超高齢社会の我が国において国民の重要な課題となっている、相続財産としての不動産を含めたポートフォリオ、年金に代替する不動産の有効利用、資金調達のあり方といった問題に対するコンサルティング・サービスの提供など、これまで行われていないサービス内容を不動産仲介業者が行う職能として確立することなどが考えられる。
- 第三に、これらの実現に向けて、不動産コンサルティング・ビジネスに関係する内外の機関や団体との連携を構築・強化することである。これは、国際的な活動を展開できる拠点あるいは連携の場を世界各国に置くことと同時に、世界市場の最新の情報を入手できる仕組みを確保し、不動産コンサルティング・ビジネスを発展させていくことにも資するものである。
- 第四に、不動産コンサルタントとしての不動産仲介業者が備えるべき知識の獲得、資質の向上のため、現行の教育研修システムのさらなる充実を図ることである。例えば、講習プログラムの専門性を高度化した上で、実際に一定の成果を達成した者には、ビジネスの場で専門家としての信頼性を高めるために上位の公認・認定を与えて差別化することや、学位の認定制度とも連携した学習プログラムを構築し、大学等の高等教育機関と不動産流通近代化センターが連携して実施することなどが考えられよう。前者は、不動産仲介業者が行うコンサルティング・サービスの独自性を確保するためのキャパシティ・ビルディングに寄与するものであり、後者は、不動産コンサルタントのステイタスを社会的に高めることにも寄与すると考えられる。





**(参考資料)**



# ■シンガポール： 不動産仲介業法 2010 年（抄訳）

[周藤利一：訳]

2010 年第 25 号

## 目 次

### 第 I 章 序 章

1. 法律名及び施行
2. 適用範囲
3. 定義
4. 除外される活動及び人
5. 免除

### 第 II 章 不動産仲介業評議会（Council for Estate Agencies）

6. 不動産仲介業者のための評議会の設立及び編入
7. 評議会の印章
8. 評議会の構成
9. 評議会の機能及び職務
10. 評議会の権限
11. 大臣による指示
12. 委員会及び事務局の設置
13. 事務局長及び他の局員の任命等
14. 秘密の保持
15. 個人的責任からの保護
16. 公務員
17. 会計年度
18. 毎年の評価
19. 評議会により回収又は収納した金額
20. 寄附
21. 債務負担行為権限
22. 株式の発行等
23. 銀行口座
24. 金額の適用
25. 投資権限
26. 資金調達条項
27. 年次報告

### 第 III 章 不動産仲介業者の許可及びセールスパーソンの登録

28. 不動産仲介業者の許可
29. セールスパーソンの登録
30. 不動産仲介業者の許可を有する個人の適格性
31. 不動産仲介業者の許可を保持する他の者の適格性
32. 登録されたセールスパーソンの適格性

- 33. 不動産仲介業者の許可のための申請
- 34. セールスパークソンの登録申請書
- 35. 許可及び登録の有効期間
- 36. 登録及び登録の検索

#### 第IV章 義務と責任

- 37. 登録地
- 38. 重要な執行役員（key executive officer）の任命及び義務
- 39. セールスパークソンの任命
- 40. 1人の不動産仲介業者に常時従事するセールスパークソン
- 41. 不動産仲介業者と書面契約の下で従事するセールスパークソン
- 42. 業務、倫理及び行動の基準
- 43. 一定の事項の通知
- 44. 一定の申込及び引受に関し求められる不動産仲介契約

#### 第V章 検査、執行、懲戒及び反則

- 45. 検査官の任命
- 46. 不動産仲介業者に対する検査
- 47. セールスパークソンに対する検査
- 48. 検査官の調査及び執行の権限
- 49. 苦情
- 50. 調査
- 51. 懲罰審問会及び懲罰委員会
- 52. 懲戒処分等
- 53. 懲罰委員会の権限及び手続

#### 第VI章 許可及び登録の保留及び取消

- 54. 不動産仲介業者の許可の保留・取消
- 55. 登録の保留・取消
- 56. 取消及び保留の効果

#### 第VII章 苦情処理

- 57. 苦情処理委員会の構成
- 58. 苦情処理委員会の義務、権限及び手続
- 59. 苦情処理委員会への苦情申立て
- 60. 苦情処理委員会の手続前調整
- 61. 苦情処理委員会のメンバーによる利害関係の開示
- 62. 苦情処理に関する規則
- 63. 苦情処理委員会のメンバーは公務員とみなし、個人的責任から保護されること

#### 第VIII章 補則

- 64. 一般的な反則及び罰
- 65. 詳細又は情報のための不動産業評議会の権限
- 66. 論争解決スキームに関する委員会の権限
- 67. 裁判所の管轄
- 68. 企業等の法人による反則

- 69. 反則の構成
- 70. 文書のサービス
- 71. 第 1 スケジュールの修正
- 72. 規則
- 73. 他の成文法の必要的修正
- 74. 不動産仲介業者に関する成文法又は他の文書の修正
- 75. 経過措置
  - 第 1 スケジュールー不動産業評議会の構成及び手続
  - 第 2 スケジュールー金融的準備
  - 第 3 スケジュールー他の成文法の当然的修正

シンガポール共和国

2010 年第 25 号

私は同意します。

大統領 S. R. NATHAN

2010 年 10 月 1 日

不動産仲介業者及びセールスパーソンに対する規制の枠組みを強化し、不動産業評議会を設立し、鑑定士及び住宅仲介業者法（2000年改正法の第16章、the Appraisers and House Agents Act）その他の成文法の必然的改正を行う法。

本法は、シンガポール国会の助言及び同意により、大統領が次のとおり施行する。

## 第 I 章 序章

（法律名及び施行）

第 1 条 この法は、不動産仲介業者法 2010 年と称し、大臣が告示をもって指定する日に施行するものとする。

（適用範囲）

第 2 条 この行為は、シンガポール及びシンガポール外に位置する不動産に関する不動産仲介業者の業務に対し、適用する。

（定義）

第 3 条(1) この法において、特段の規定がない限り、「広告」とは、公開されているか否かを問わず、また、以下に該当するすべての形式を含むものとする。

- (a) 口頭又は文書で
- (b) 印刷されたもの又は電子形式で
- (c) 新聞又は他の出版の中で
- (d) テレビ又はラジオで
- (e) ポスター、通知、サイン、ラベル、ポスター又は品物のディスプレイで
- (f) 通知、回覧、パンフレット、カタログ、価格表その他の資料の配布で
- (g) 絵、モデル又はフィルム展览展示で
- (h) その他の形式又は方法

「苦情処理委員会」とは、第 57 条の規定により設置される苦情処理委員会をいう。

「施行日」とは、第 II 章の施行日をいう。

「法人」とは、有限事業組合を含む。

「建物」とは、建築規制法（Building Control Act）第 29 条で規定するところによる。

「商号」（business name）とは、不動産仲介業者に関して、不動産仲介業者が不動産業を営むことを認められる名義を意味する。

「議長」とは、懲罰委員会の議長又は苦情処理委員会の議長、又はこれら議長として行動する者を意味する。

「顧客」（client）とは、自己又は他人の利益のために、不動産仲介業者から又は直接セールスパーソンからサービスを受け、又は利用するあらゆる者を意味する。

「委員会」とは、委員会に関して、懲罰委員会及び苦情処理委員会を含む。

「委員」とは、この法律に基づく評議会により組織された任意の委員会のメンバーを意味する。

「会社」とは、会社法（the Companies Act）第 50 条 4(1)と同じ意味を有する。

「評議会」とは、第 6 条の規定により設立された不動産仲介業者のための評議会を意味する。

「副会長」とは、評議会の副会長及び副会長を務める者を意味する。

「開発」とは、新しい建物の建設を含む開発を意味する。

「管理者」とは、会社法第 4 条(1)と同じ意味を有する。

「懲罰委員会」とは、第 51 条(4)の規定により任命された委員会を意味する。

「苦情処理委員会」とは、第 51 条(1)の規定により任命された委員会を意味する。

「処分」とは、不動産に関する権益の変動をもたらす行為をいい、「取得」とは、文脈に従い解釈される。

「不動産仲介契約」（estate agency agreement）とは、不動産仲介業者と顧客との間で、顧客のために不動産仲介業者が行うべき業務の内容及び対象に関し、当分の間、合意した内容を具体化した 1 部又は複数の文書を意味する。

「不動産仲介業務」（estate agency work）とは、次に掲げるものであって、顧客のための業務の一環として行われたあらゆる業務又は料金（業務の一環であるか否かを問わない。）の期待のために、若しくはその期待の中で行われたあらゆる業務を意味する。

(a) 不動産の処分又は取得を希望する第三者を顧客に紹介すること又は顧客による不動産の処分又は取得のための交渉をすることに関し行われる業務

(b) 不動産の処分又は取得を希望する第三者の顧客への紹介の後又は顧客による不動産の処分又は取得のための交渉の後に、その処分又は取得に関し、場合によっては顧客による不動産の処分又は取得に関し、行われる業務

「不動産仲介業者」（estate agent）とは、不動産業を営む者を意味する。

「不動産仲介業者の許可」（estate agent's license）とは、第 33 条の規定により与えられた許可を意味し、不動産仲介業者の許可として指定されたものをいう。

「評議員」とは、第 13 条の規定により不動産仲介業評議会の評議員として任命された者を意味する。

「検査官」とは、第 45 条の規定により任命された者を意味する。

「重要な執行役員」（key executive officer）とは、第 38 条の規定により不動産仲介業者が指定しなければならない者を意味する。

合意の加担者がリースを与える資格のある場合、

「リース」とは、サブリース、賃貸借及び転貸借並びにリース設定のための合意を含む。

「許可」（license）とは、不動産仲介業者の許可を意味し、仮免許を含む。

「公認不動産仲介業者」（licensed estate agent）とは、不動産仲介業者の許可を有する者を意味する。

「貸金業者の許可」（moneylender's license）とは、貸金業者法（Moneylenders Act）第 188 条の規定による許可を意味する。

「パートナー」は、有限責任組合(limited liability partnership)の組合員、合資会社(limited partnership)の無限責任組合員及び有限責任組合員を含む。

「パートナーシップ」は、有限事業組合法 (Limited Liability Partnerships Act) 第 163 条 A の規定により登録された有限事業組合及び合資会社法 (Limited Partnerships Act) 第 163 条 B の規定により登録された合資会社を含む。

「管理に責任を負う者」とは、人又は業務に関し、単独で又は実質的な範囲内で業務の管理の責任を負う者であって、すべての管理者、マネージャー、パートナー、オフィサー、個人、秘書、代理人あるいは従業員を常に含む。

「規程」とは、この法による規則に従い評議会により規定されたものを意味する。

「議長」は、評議会の議長を意味し、議長として務めるすべての者を含む。

「不動産」とは、シンガポール又は他のどこかに位置しており、法律により認知されている土地を意味し、建物及びその部分（竣工しているか、建設中か、建設予定であるかを問わない。）並びに土地に対する将来の利益を含む。

「公共会計士」は、会計士法第 2 条で規定するところによる。

「購入者」とは、不動産の処分の相手方又は相手方となるべき者を意味し、入居予定者

「登録簿」(register) とは、第 36 条の規定により評議会により調製及び維持される登録簿を意味する。

「公認セールスパークソン」(registered salesperson) とは、第 34 条の規定によりセールスパークソンとして登録された者を意味する。

「登録」(registration) とは、別に規定する以外は、第 34 条の規定によるセールスパークソンとしての登録を意味する。

「セールスパークソン」とは、管理的職位又は有限責任職位として雇用又は契約（委託契約又は役務契約）に基づき、不動産仲介業者の業務に従事する個人を意味する。

「弁護士」(solicitor) とは、シンガポール最高裁判所の有効な活動証明書を有する司法書士 (advocate) 及び事務弁護士 (solicitor) を意味する。

「賃借人」は、転借人を含む。

「売り主」とは、不動産を処分する者を意味し、不動産所有者として予定される者を含む。

「副議長」とは、苦情処理委員会の副議長及び副議長として務める者を意味する。

～ 中略 ～

(評議会の構成)

第 8 条 (1) 評議会は、以下のメンバーで構成されなければならない。:

(a) 議長

(b) 他のメンバーは、5 名を下回らず、15 名を超えることはできず、大臣が随時決定することができる。

(2) 第 1 スケジュールは、評議会、メンバー及び手続に関しても適用される。

(評議会の機能及び職務)

第 9 条(1) この法律の規定に基づき、評議会の機能及び職務は、次のとおりとする。

(a) この法律に基づく許可及び登録の制度を管理すること

(b) 不動産仲介業者及びセールスパークソンの業務を規制及び監督すること

(c) 不動産仲介業者及びセールスパークソンの間の整合性及び能力を向上させるとともに、これらの者の地位を維持又は向上させること

を維持又は向上させること

(d) この法律に基づく許可及び登録のための試験及び専門的能力の開発フレームワークを管理すること

- (e) 不動産仲介業者及びセールスパークソンの業務、倫理及び行動基準を開発すること
- (f) 反則及び不動産仲介業務における不当・違法行為に関する調査及び懲戒手続を実施すること
- (g) 不動産取引を慎重かつ適正に行うために必要な知識を消費者に身に付けさせる方策を開発すること
- (h) 他の法令により評議会の機能又は職務として付与された事項を実行すること

～ 中略 ～

(不動産仲介業者の許可)

第28条 (1) この法律の規定に基づき、不動産仲介業者の許可を受けない限り、

(a) 何人も、不動産仲介業者として不動産仲介業務を行い、又はその旨を公告、通知若しくは発言し、又は不動産仲介業務をしようとしてはならず、

(b) 不動産仲介業者として行動してはならず、

(c) 如何なる方法であるかを問わず、支払その他の報酬（金銭その他を問わない。）の有無を問わず、不動産仲介業者として不動産仲介業務を引き受けることができる旨を公然としてはならない。

(2) 第(1)項に違反した者は、3年以下の懲役刑若しくは75,000ドル以下の罰金又は両方の刑に処す。違反を継続する場合には、有罪判決後違反が継続する間、毎日一日につき7,500ドル以下の罰金に処す。

(3) 本条の罪に関して支払われた手数料、コミッション又は報酬は、如何なる行為、訴訟、又は法的手続により回収することはできないものとする。

(セールスパークソンの登録)

第29条 (1) この法律に基づき、

(a) 公認セールスパークソンでない者は、許可を受けた不動産仲介業者のためにセールスパークソンとなり、又はセールスパークソンとして行動してはならず、セールスパークソンを名乗ってはならない。

(b) 公認セールスパークソンでない者は、セールスパークソンとして雇用又は任命を受けてはならず、セールスパークソン又はこの法律の規定により不動産仲介業者の許可を保有しなければならない者のためにセールスパークソンとして行動してはならない。

～ 中略 ～

(許可及び登録の有効期間)

第35条 この法律の規定に基づき、

(a) 不動産仲介業者の許可期間は、3年を超えない範囲内で評議会が定める期間とする。

(b) セールスパークソンの登録期間は、3年を超えない範囲内で評議会が定める期間とする。

～ 中略 ～

(主要な執行役員の選任及び職務)

第38条 (1) 不動産仲介業者は、主要な執行役員 (key executive officer) を任命して、不動産仲介業者の業務の適切な管理及び包括的な運営並びにセールスパークソンの監督に責任をもって当たらせなければならない。

(2) 次に掲げる者は何人も、第(1)項の規定により任命され、又は、任命され続けることができない。

(a) 他の不動産仲介業者のセールスパークソン若しくは重要な執行役員である者又は他の不動産仲介業者としての許可を受けている者

(b) 貸金業者の許可を受けている者、貸金業者の従業員、取締役又はパートナーである者

(3) 主要な執行役員は、必要な資格を有し、所定の要件を満たさなければならない。

(4) 主要な執行役員は本条(1)に規定する職務を遂行するものとし、合理的な時間において常に評議会及びセールスパークソンと連絡可能でなければならない。

(5) 重要な執行役員の選任、死亡、辞任又は任命の失効の理由による重要な執行役員の地位に欠員が発生し

た場合、不動産仲介業者は、

(a) 重要な執行役員の職務の遂行が停止した日から1週間以内に、その事実を評議会に通知しなければならない、

(b) 重要な執行役員の職務の遂行が停止した日から1ヶ月以内に、第(1)項の規定に従い、他の重要な執行役員を選任しなければならない。

(セールスパーソンの任命)

第39条(1) 不動産仲介業者は、登録されたセールスパーソンでない者をセールスパーソンとして任命し、共同経営者とし、雇用し、又は雇用を継続してはならない。

～ 中略 ～

(業務、倫理及び行動基準)

第42条(1) 評議会は、不動産仲介業者、セールスパーソン又はこれら両者の名称で行う業務、倫理及び行動に関する基準を策定して公表することができる。

(2) 第(1)項の規定により策定及び公表された基準の規定を遵守しない不動産仲介業者、セールスパーソン又はこれら両者に対しては、懲戒処分に処することができる。

～ 中略 ～

(提示及び引受に必要な不動産仲介契約)

第44条(1) 第(4)項の規定により特段の定めがある場合を除き、不動産仲介業者が顧客のために不動産仲介業務を遂行することを提示又は引受(手数料その他の料金の有無に関係なく)する場合、特定の不動産に関するか否かを問わず、合意された金額、損害賠償その他の救済又は補償に関する権利又は行動の原因は、法的手続により回復又は取得することができるが、次に掲げる場合に限り、不動産仲介業者の責に帰すべきものとする。

(a) 提示又は引受の内容を具体化する不動産仲介契約は、所定の様式による、かつ、本項の目的に応じ当該提示又は引受を考慮した特約がある場合には、その特約を含む不動産仲介業者と顧客との間の合意として締結されており、記載された文書の場合には、適切に履行されたものであること;及び

(b) 不動産仲介業者は、不動産仲介契約を締結し、履行した時点で公認不動産仲介業者であったこと

(2) 第(4)項の規定により特段の定めがある場合を除き、不動産仲介業者が第(1)項の規定により顧客のために不動産仲介業務の遂行の提示又は引受をする場合、当該不動産仲介業者は、次に掲げる場合に限り、当該提示又は引受に関する不動産の取得又は処分に関し当該不動産仲介業者が既になした支出又は支出予定相当額について補填を受けるべき、又は第三者による支払を求めるべき地位を有する。

(a) 不動産仲介業者と顧客の間の不動産仲介契約が、所定の様式による、かつ、本項の目的に応じ当該提示又は引受を考慮した特約がある場合には、その特約を含むものとして締結されており、記載された文書の場合には、適切に履行されたものであること;

(b) 不動産仲介契約が補填又は払戻しについて明確に規定していること;及び

(c) 不動産仲介契約が締結及び履行されているとき、不動産仲介業者が公認不動産仲介業者であること

(3) 第(1)項に規定する権利その他の訴訟原因は、この規定に含まれていることのみを理由として、この規定による不動産仲介業者以外の者の責に帰すことはできないものとする。

(4) 第72条の規定により制定された規則は、第(1)項及び第(2)項の適用に当たり、一定の範囲の不動産仲介業務を除外することができる。

～ 中略 ～

(苦情)

第49条(1) 公認不動産仲介業者又は公認セールスパーソンの行為に対する苦情は、第一義的に評議員に対し提出することができ、評議員は、その苦情を評議会に付託するものとする。

- (2) 評議員は、公認不動産仲介業者又は公認セールスパーソンの行為に関する如何なる情報も自ら評議会に付託することができる。
- (3) 評議会は、一定の苦情について、評議会が定めるところにより、制定法上の宣言を必要とすることができる。ただし、苦情が公務員により提出された場合は、この限りでない。
- (4) 第(1)項又は第(2)項の規定により苦情又は情報を受理した後、評議会は、調査を行うべき事案であると判断する場合には、第 50 条の規定による調査に付すことができる。
- (5) 評議会は、第 50 条第(3)項の規定により提出された報告書及び勧告を考慮しなければならないが、必要又は望ましいと認める場合には、当該事案をさらに調査又は検討させるため、調査官に差し戻すことができる。
- (6) 評議会は、第 50 条第(3)項の規定により提出された報告書及び勧告を考慮した後、当該事案を懲罰委員会に付託することができる。
- (7) 評議会は、当該事案を懲罰委員会に付託しない場合であって、必要と認める場合には、公認不動産仲介業者又は公認セールスパーソンに対し助言文書を発出することができる。
- (8) 第(7)項の規定により発出された文書は、許可及び登録に対し何ら影響を及ぼさない。

～ 中略 ～

(懲罰査問会及び懲罰委員会) (Disciplinary Panel and Disciplinary Committee)

- 第 51 条(1) 評議会は、臨時に、20 名以内のメンバーによる懲罰査問会を任命することができる。
- (2) 評議会は、評議員である懲罰査問会のメンバーの中から、懲罰査問会の会長 (Head of the Disciplinary Panel) を任命しなければならない。
  - (3) 評議会は、いつでも、懲罰査問会のメンバーを解任することができ、懲罰査問会の欠員も補充することができる。
  - (4) 懲罰査問会の会長は、第 49 条の規定により懲罰委員会に付託された事案を形式的に審問するために、臨時に、懲罰査問会のメンバーの中から懲罰委員会を任命することができる。
  - (5) 懲罰委員会は、少なくとも 3 名のメンバーを含むものとする。
  - (6) 懲罰査問会の会長が適切であると判断する場合、懲罰委員会は、1 件又は複数の事案に関し、又は指定された期間の間任命される。
  - (7) 検査官又はある事案の調査に参加する者は、当該事案について審問する懲罰委員会のメンバーになることはできないものとする。
  - (8) 懲罰査問会の会長は、懲罰査問会のメンバーの中から懲罰委員会の議長を任命するものとする。
  - (9) 懲罰査問会の会長は、いつでも、懲罰委員会のメンバーを解任することができ、懲罰委員会の欠員を補充することができる。
  - (10) 評議会又は懲罰委員会により、又はこれらの権威の下で行われた行為は、メンバーの任命又は資格について発見された瑕疵により無効とされることはないものとする。
  - (11) 懲罰委員会のメンバーは、任期の満了により評議会又は懲罰委員会のメンバーの職を辞した場合であっても、当該懲罰委員会がその業務を終えるときまでは、引き続き懲罰委員会のメンバーであるものとする。

～ 以下略 ～

## ■韓国： 不動産コンサルティング講習テキスト事例

- 韓国公認仲介士協会の講習テキストに次のタイトルがあり、コンサルティング業務の提案ひな形であるが、ここでは事例として翻訳する。

### 「第4編 不動産コンサルティング」

### 「第4章 不動産コンサルティング提案書及び契約書」

#### 第1節 不動産コンサルティング役務提案書

貴社からご依頼のあったソウル特別市西大門区弘済洞216-4の敷地845㎡の不動産開発コンサルティング役務提案書を次の通り提出いたしますので、当社が誠実に役務を遂行することができる機会を賜るようお願い申し上げます。

2009年7月30日

ソウル特別市冠岳区新林本洞10-622 星宇プラザ102号  
現代コンサルティング株式会社、 代表 ホン・キルドン ㊞

#### － 目 次 －

- I. 役務の目的
- II. 役務の範囲
- III. 役務の内容
- IV. 役務の方法
- V. 役務のフロー
- VI. 役務日程計画
- VII. 役務チームの構成及びプロフィール
- VIII. 役務実績表
- IX. 見積書

#### I. 役務の目的

ソウル特別市西大門区弘済洞216-4所在の敷地845㎡に対する開発可能な代案の比較・分析を通じ、最適開発案を導出することである。

#### II. 役務の範囲

本役務は、導出された最適開発代案に対する設計・工事計画・収益性分析・分譲等、事後管理までの総合計画を作成するものとして役務範囲を設定する。

#### III. 役務の内容

本役務の概略的な内容は、次の通り。

- イ. マクロ的な不動産動向分析
- ロ. 開発環境の分析（商圈分析・市場調査）
- ハ. 導入可能施設（代案）の検討
- ニ. 各代案に対する評価
- ホ. 最適代案の導出
- ヘ. 設計及び工事計画の樹立（最適代案）

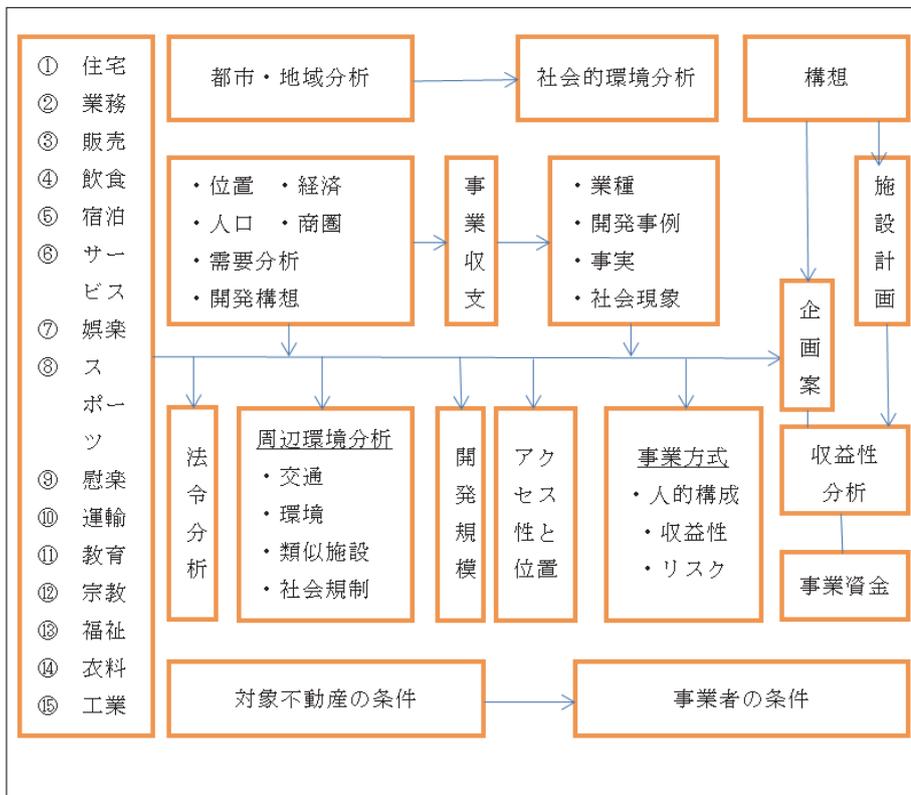
- ト. 資金計画及び収益性分析
- チ. 分譲あるいは賃貸計画
- リ. 必要な場合、管理運営計画（事後管理）

#### IV. 役務の方法

各役務の内容別の実施方法は、次の通り。

- (1) 開発環境分析における市場調査は、近隣住民に対し設問調査を行って実施し、統計処理を行う。
- (2) 各代案の評価過程における各代案に対する評価は、依頼者の意向に従い、加重値を置いて、社会科学分野でしばしば使用される各項目評価方法（Check List Method）を使用する。
- (3) 収益性分析は、一般的によく利用される費用－純現在価値法（NPV）と内部収益率（IRR）を並行して使用する。

#### V. 役務のフロー



#### VI. 役務の日程計画

- ① 総所要期間：2009年6月20日～2009年8月20日（60日）
- ② 中間報告
  - (1)第一次：2009年7月20日
  - (2)第二次：2009年8月5日
- ③ 最終報告書の提出日：2009年8月21日

#### VII. 役務チームの構成及びプロフィール

- ① チーム人員：計5名
  - (1)チーム長：1名
  - (2)調査要員：2名
  - (3)研究要員：2名
- ② プロフィール

## VIII. 役務実績表

### IX. 見積書

#### ① 人件費

##### (1) 博士クラス研究員

1名×10万ウォン×1時間×60日=600万ウォン

(博士クラスは、1日1時間ずつの時間のみ業務に従事するものとして算定)

##### (2) 修士クラス研究員

4名×3万ウォン×2時間×60日=1,440万ウォン

(修士クラスは、1日平均2時間ずつ業務に従事するものとして算定)

##### (3) 人件費計

2,040万ウォン (A)

#### ② 物件費

(1) 調査費 20万ウォン

(2) 予備費 200万ウォン

(3) その他 40万ウォン

計 260万ウォン (B)

#### ③ 合計：2,300万ウォン (A+B)

## 第2節 不動産コンサルティング契約書

### 1. 契約書の作成

不動産コンサルティング契約書の作成は、依頼された物件の種類、契約内容、その他さまざまな条件に従い異なるので、コンサルタントは顧客と相互に協議して作成するようにすることを原則とする。あらゆる不動産コンサルティングにおいて最も重要なことは、顧客の問題解決のための代案の提示であることである。しかしながら、それよりもっと重要なことは、「契約」ということである。それは、提供することができるかと確信すること以外は約束しないことである。

契約書において最も重要な三つの要素は、

- ・いつまで(When)
- ・どれだけの金額で(Amount)
- ・どのような水準か(Quality)

を相互に確認するということである。

しかしながら、信頼のない契約は、契約のない信頼よりもっとリスクがあることを認識しなければならない。万一、コンサルタントの役務報告書が顧客の心に響くように作成されなかった場合には、コンサルタントはその費用を受け取るべきではない。また、コンサルタントに対し費用を多く支払えば支払うほど、顧客は信頼をより多く受けることができる。多少逆説的ではあるが、少なく支払う顧客であるほど、顧客はコンサルタントを尊敬して信頼することはない。それゆえ、コンサルタントはできるだけ多くの役務費を受け取ることが有利であると言える。

### 2. コンサルティング業務委託契約書

#### 1) 作成の目的

不動産コンサルティング業務に関し、その目的、業務範囲、契約期間、費用・報酬額等、依頼人とコンサ

ルタントとの間で、契約した内容について契約書として書面化して明確化することにより、依頼人の保護、紛争の防止及び不動産コンサルティング業務の遂行を効果的に行おうとするところにある。

## 2) 業務範囲の具体化

不動産コンサルティング業務は、その業務範囲が依頼人により個別性が強く、多様であり、また、あいまいな場合もあるので、依頼人との円滑な意思疎通のため、可能な限り、詳細に項目を列挙することが望ましい。

## 3) 契約解除に伴う報酬規定

報酬額の記載については、当然に見積書の交付後に依頼人と確認した金額を記入するものであるが、契約期間中に解除する場合においても報酬額をどのようにすべきかについても事前に依頼人と協議して決定しておくことが望ましい。

## 3. 不動産コンサルティング業務委託契約書の類型

不動産コンサルティング業務の独立性、他の業務分野との関係などを検討し、二種類の委託契約書を準備してみた。次の二種類の委託契約書の様式は、単純な例示に過ぎないので、これに拘束される必要は必ずしもない。実務においては、これらを参考にして、具体的な事案に依拠して適切な活用が望まれる。

### 1) 書式 (A 類型)

依頼人〇〇〇 (以下「甲」という。) と株××不動産コンサルティング (以下「乙」という。) は、次の条項に関しコンサルティング業務契約を締結する。

#### (受託内容・契約期間)

**第1条** 受託内容及び契約期間は、次の通り定める。

担 当	チー ム 長	受託日			

姓名		住民番号		電話 番号	(自宅) (職場)
住所					
種別		地域		予想 金額	
希望開発分野					
余裕資金の有無					
リスクの有無					
特 徴					
契約期間					

#### (委託・受託)

**第2条** 甲は、乙に対し、次の〇〇〇事業 (以下「本事業」という。) の施行に関するコンサルティング業務 (以下「本業務」という。) を委託して、乙は本業務を受託する。

#### (協力義務)

**第3条** 乙は、甲の事業計画に従い、本業務を遂行し、甲は、乙が本業務を円滑に遂行することができるよう協力する。

#### (業務の内容)

**第4条** 1.本業務の内容は、次の通りとする。

- ① 立案及び企画段階
- ア. 立地分析のための現場調査及び対象地に対する現況調査
- イ. 関連法規の調査

- ウ. 商圏分析のための現況調査及び設問調査
- エ. 開発戦略及び仮設計
- オ. 財務的妥当性分析
- ② 実行段階
  - ア. 本設計
  - イ. 施工者の選定
  - ウ. 本事業の推進状況の点検
- ③ 完工段階
  - ア. 分譲価格、賃貸保証金、管理費等の案の作成
  - イ. 分譲契約書案及び賃貸契約書案の作成
  - ウ. パンフレット及び募集広告案の作成
  - エ. 賃借人募集活動、賃借人の受付及び契約事務等の処理
- ④ 管理段階
  - ア. 管理規約案の作成
  - イ. 運営システムのアドバイス

2.乙は、上記の業務に関する報告書を甲に対し提出する。

#### (協議事項)

- 第5条** 1.乙が、第4条第1項各号の業務を実施するときは、事前に甲との協議を通じ、別途定める。
- 2.本契約で定めのない事項又は本契約に関し疑義がある事項については、甲と乙が誠意をもって協議して決定する。

#### (着手金)

- 第6条** 1.乙は、第4条第1項の業務のうちア号、イ号又はウ号の業務を実施するため、甲と協議して、着手金を受領することができる。ただし、着手金は事業費の0.5%を超過することができない。
- 2.着手金は返還しない。ただし、乙が着手金を受領した後に、正当な事由なく、誠実に業務を推進しないときは、この限りでない。

#### (報酬及び実費)

- 第7条** 本業務に関する報酬及び実費は、次の通り定める。
- ① 乙が第4条第1項各号の業務を遂行したときは、総事業費の1.5%の範囲内で、甲と協議して、報酬を定める。ただし、約定報酬の範囲内には、既に受領した着手金も含める。
  - ② 第4条第1項各号の業務に関する実費は、甲と乙の協議により別に定める。

#### (報酬の支払い時期)

- 第8条** 1.乙が、第4条第1項第一号の業務を遂行したときは、甲は、乙から業務報告書を受領すると同時に約定報酬を支払う。
- 2.乙が、甲から、第4条第1項第一号から第四号までの業務を受託したときは、甲と乙が報酬に関し別途定めた時期がある場合には、その時期に、別途の定めがない場合には、業務が終了した時点を報酬支払い時期とみなす。

#### (報告義務)

- 第9条** 乙は、本業務の推進状況を、甲が定めた指定日までに報告する。ただし、特別な事情により報告義務を履行することができない場合には、乙は、事前に、甲に対し通報しなければならない。

#### (解約金・違約金)

- 第10条** 1.乙は、契約期間中であるといえども、本業務の目的を達成することができない特別な事情が発生

した場合には、これを甲に対し15日前に予告した後、本契約を解約することができる。

2. 甲は、乙が本契約で定めた義務事項を履行しないときは、催告をした後、本契約を解約することができる。

3. 前項の場合、いずれか一方の帰責事由により本契約が解除されたときは、総事業費の0.5%を違約金とする。ただし、違約金は、帰責事由がある者が相手方に負担する。

#### (遅延損害金)

**第11条** 乙が、約定した期間内に履行を不当に遅延するときは、甲に対し、遅延損害金を支払う。ただし、遅延損害金は、約定期間満了日から日数に応じ法定利率を支払う。

年 月 日

依頼人： ○ ○ ○ ㊟

商号： ○○○不動産コンサルタント 代表コンサルタント：○ ○ ○ ㊟

事務所所在地：

電話番号：

## 2) 書式 (B類型)

依頼人○○○(以下「甲」という。)と株××不動産コンサルティング(以下「乙」という。)は、次の条項に関しコンサルティング業務契約を締結する。

#### (契約の目的)

**第1条** 甲は、乙に対し、甲が実施しようとする「(注)」について企画提案(以下「企画提案業務」という。)を委託し、乙は、これを受託する。

(注)：例えば、「不動産最有効利用に関する事業計画」と記入する。

#### (業務)

**第2条** 乙は、本契約の目的を遂行するため、企画提案に関する次の業務を実施する。

(注)：例えば、ア. 不動産最有効利用に関する諸般の条件の調査・分析(物件特性、地域特性、法的規制、権利関係、市場動向等)

イ. 不動産の有効利用に関する調査・分析

ウ. 上記ア. 及びイ. に基づく事業計画の策定

エ. その他受託する業務の内容を適切に記載

#### (提案方法)

**第3条** 乙は、甲に対し、企画提案を実施するに当たり、書面によりおこなうものとし、必要な付属書類等(以下、書面及び付属書類等を総称して「報告書」という。)を添付する。

#### (提案期限)

**第4条** ①乙は、甲に対し、中間報告書を 年 月 日までに交付して、最終報告書を 年 月 日までに交付して、説明しなければならない。

②乙は、乙の責に帰すことができない事由により前項の期限までに第2条で定める業務を完了することができないときは、事前に、甲に対し、その旨を通知し、甲と期限の延長について協議しなければならない。

(注)：この契約締結日と業務開始日が異なる場合には、別途、契約期間を定める等、実情に応じ、適切に文章を変更することができる。

### (提案内容の基準日)

**第5条** 甲と乙は、報告書の内容に、乙において前条の規定により甲に対し該当書類を交付した日現在の諸般の条件を基準とすること、及び乙は、その後の関連法規（税制及び行政指針を含む。）の改正及び市場動向その他経済事情等の著しい変動により発生する問題については、その責任を負わないことを相互に確認する。

### (協力義務)

**第6条** 甲は、乙が本契約の目的たる企画提案業務を遂行するために実施する各種の調査及びその他行為について、乙が円滑に遂行することができるよう協力しなければならない。

### (専門家に対する依頼)

**第7条** 乙は、本契約上の義務を履行するため、税理士、弁護士及びその他専門家の協力を得る必要があるときは、当該専門家を甲に紹介し、又は甲の承認を得て乙が直接依頼することができる。

### (秘密遵守義務)

**第8条** 乙は、本契約により業務上知ることとなった甲の財産状態、経営状態、身分上の内容及びその他一切の事項について、本契約の有効期間はもちろん、契約の終了後においても、正当な事由なく、第三者に知らせてはならない。

### (報酬)

**第9条** ①甲は、乙に対し、本契約の企画提案業務の報酬として金            ウォン（付加価値税を含む。）を第4条で定める提案期限日から            日以内に支払わなければならない。

②甲及び乙は、前項の報酬額に第7条に規定する該当専門家に支払われる費用は含めない。

(注)：本条は、一括支払いの場合を例示したものであり、分割支払いの場合には、適切に文章を変更することができる。

### (専門家に対する支払)

**第10条** 甲は、第7条に関する費用が発生した場合、甲が事前に承諾した範囲内で、迅速にその費用を支払わなければならない。

### (報告義務)

**第11条** 乙は、原則として、適切に本契約上の業務推進状況及びその他事項について甲に報告しなければならない。

### (業務内容の変更)

**第12条** ①甲及び乙は、本契約の締結後に甲からの追加業務（追加調査事項を含む。）の依頼及び社会的・経済的環境の変化その他の事由により本契約の内容を変更することが適当であると判断されるときは、相手方に対し、速やかにその旨を通知し、その変更に対する協議を申請することができる。

②前項の場合、その変更に伴う第9条の報酬の改定についても協議されたものとみなす。

### (解除)

**第13条** ①甲及び乙は、本契約を協議により解除することができる。

②甲又は乙において、第2条で定めた業務を遂行することが著しく困難になった場合その他やむを得ない事情が発生した場合には、甲又は乙は、本契約を解約することができる。

1. 乙が解除する場合には、解除以後の業務についてこれを承継すべきコンサルタントを甲に紹介することができる。

2. 甲が解除する場合には、解除時まで乙が本契約の履行に使用した費用及び作業の総額に該当する金額を支払わなければならない。

**(契約書の作成費用)**

**第14条** 本契約書の作成に関する費用については、甲及び乙がそれぞれ負担する。

**(協議)**

**第15条** 本契約書で定めない事項又は明確でない事項については、甲及び乙は、誠意をもって協議して決定する。

本契約の成立を証するため、本契約書は2通を作成し、それぞれ署名・捺印した後、甲と乙がそれぞれ1通を保有する。

年 月 日

依頼人： ○ ○ ○ ㊟

商号： ○○○不動産コンサルタント 代表コンサルタント：○ ○ ○ ㊟

事務所所在地：

電話番号：



**不動産コンサルティングに関わる海外調査 | 報告書**

2013年3月

◎研究主体

公益財団法人 不動産流通近代化センター

〒100-0014 東京都千代田区永田町 1-11-30

サウスヒル永田町 8階

◎調査研究受託

株式会社 ニッセイ基礎研究所

〒102-0073 東京都千代田区九段北 4-1-7