

日本の不動産とアメリカの Real Estate は全く別のもの？



President
大春 敬

日本とアメリカの歴史・文化・行政 生い立ちが違うので全てが違う

歴史: 縄文時代から文化的に暮らしてきた先住民族が立国した日本と、1600年代に宗教的な理由で移住して来た民族が立国したアメリカでは、歴史だけでなく国のはじまりが全く違う。

文化: 歴史的背景・人種・宗教が異なる二国間の文化が全く違うのは当然であり、協調主義VS個人主義、プロセス重視VS目標達成重視、などがよく比較されるが、実際はそれ以上の違いがある。

行政: 単一民族による単一国家の日本とは異なり、合衆国独立以前に州が独立自治体であったアメリカは、いまだに行政・立法・司法は州単位に行われている。従って、連邦議会の決定を州議会が拒否するケースも多くあるので一州が一国と考えた方が正しい。最近の事例では、COVID-19への規制・対応・ワクチン接種などの政策の違いや連邦政府で違法としている大麻に関する法律も多くの州で合法化されている。

日本の不動産 vs アメリカ Real Estate 表現にも違いが

元来、物理的に動かない資産であることから「不動産」と名付けられたが、日本では一度手に入れたら容易に手放すものではなく、所有権が移動しないという理由からも土地・建物を「不動産」と呼ぶのではないかと感じる。

所有する土地・建物を早く売買すると「転売＝転がす」という表現を使うこともあり、「長年持ち続けた不動産」を売却することを「手放す」という表現を使う。どちらもあまり肯定的なビジネス用語には聞こえない。

中世のヨーロッパでは貴族が代々持ち続ける権威ある土地・建物をEstateと呼んだようだが、アメリカではReal Estateという表現を用い、(あえて翻訳すると実在する土地・建物資産)近代ではReal Estateに感情的な固執もなく、使用目的の変更や投資効果により常に売買されるのが前提である。

資本主義のアメリカでは、住宅も事業用もReal Estateを現金で購入することは少なく、資金を調達して購入するのが一般的である。資金調達先も銀行だけとは限らず、ありとあらゆる投資企業・ベンチャーファンド・個人投資家(これらを総称して“Lender”と呼ぶ)が多く存在し、ファイナンス戦略に選択肢が多い。また、アメ

WHITE CUBE Real Estate Solution Services

皆様にご愛顧頂き2008年創業以来、オフィスビル、倉庫、工場に特化した不動産ブローカーサービスを提供。1名用のオフィスから大規模な倉庫、工場の賃貸、売買を幅広くサポート。イリノイ州のみならず全米各州の案件に対応。

www.whitecubellc.com

連絡先

大春 敬

Tel: 847-772-4028



リカの金融機関はリスクに応じて金利を大きく変えるので、住宅金利でも7-8%まで上げることがあるし、建築関連短期融資の金利は8-9%が一般的である。

日本の大家さん vs アメリカ Building Ownership 賃貸に対する思考も違う

日本の大家さんのイメージは江戸時代の長屋で、柵子は変わることがあっても大家さんが変わることを前提としていない。賃貸契約も法律的な責任や細かい取り決めを明文化するよりも、紳士的に協議して決めるという曖昧な記載を目にする。これはアメリカでは絶対にあり得ない。したがって、大家さんと柵子の人間関係が賃貸契約に大きく影響する場合も多く見られる。

アメリカの Building Ownership は、あくまでもビジネスとして利回り目的で運営しているので、賃貸契約や日常のビル管理に感情移入は全くないと言っている。長年いるテナントであるとか、誠実な対応であるとかは全く関係なく、リスクの有無、利益額が判断基準となる。こういう表現をすると非常に冷徹な印象を受けるが、お互いに競争原理が働いている状態であれば、ビルオーナーも利益確保のためにテナントに対してきちんと誠実な対応をする。

不動産関連の法律も州によって変わる。賃貸契約書も賃貸住宅はローカル不動産協会の雛形を使用することが一般的だが、オフィス・工場用賃貸契約は全て個別に弁護士が作成し、その内容も州によって異なることが多い。賃貸契約書そのものも、不動産専門の弁護士による交渉が行われるのはアメリカらしい一面である。

日本の売買 vs アメリカ Transaction コンセプトの違いからプロセスが全く異なる

先述の通り、日本では不動産の売却を「処分」というイメージで捉えているために、物件を売りに出す際は一般公開するのではなく、知り合いや紹介された仲介業者のネットワークで買手を探してもらうケースが多い。そのため、日本の不動産業界では売り物件が一般に公開されると「売れ残り物件」とみなされると聞き、非常に驚いたことがある。

アメリカでは一般的に、売り物件情報は業界ネットワークや Web 上に公開される。その理由は2つある。一つは競争原理を働かせ、より良い条件で取引を行うこと。もう一つの理由は、法律上差別的（人種・宗教・国籍など）に売却先を選択することが禁止されているためである。したがって、より公平に取引を行うため、

専任 Broker が採用され、弁護士による契約書のやり取りが行われる。

売買契約書に至っては、日本とアメリカではコンセプトが異なるので内容が大幅に異なる。アメリカの契約書には法的責任が細部にわたって記されているので、不動産専門の弁護士でないと交渉は難しい。

日本の仲介業 vs アメリカ Broker 法規制の違いから役割と責任が全く異なる

日本では「仲介業者」が売手と買手、貸し手と借り手の間に立ち、円滑な取引を成立させることが一般的である。日本では、異なる利害を持つ立場の両者をうまくまとめ、両者から報酬を受け取ることが許されている。

アメリカでは、「Broker」が法律上どちらかの代理人として自分の立場を明らかにし、業務を行う必要があるため、仲介業という業務は存在しない。自分の立場を曖昧にして双方の利益に対して業務を行うと”Conflict of Interest”（利益相反）となり法的に罰せられる。

このように、アメリカと日本とはビジネス文化が全く違うこと、州ごとに法規制が異なることを認識したうえで、早い時点から各種専門家に相談をし、リスク管理をしながら慎重に進めて行くことをお勧めする。

