

## 平成28年度 第2回「海外不動産取引研究会」議事概要

### 1. 大京穴吹不動産リノベーション部 田中唯一郎不動産ソリューション課長の説明概要は以下の通り。

- ・ 海外事業では、オーストラリアでの開発事業を展開中。ブリスベンのプロジェクトの販売は順調に推移しているが、主に現地にお住まいの方々の実需向け。
- ・ 流通部門では、台湾と香港に現地法人を設立し、現地の投資家へ日本の不動産を紹介している。台湾の投資家は、短期的売買よりは長期的保有をしている投資家が多く、日本の不動産を保有することがステータスという感じさえある。1人で10戸ほど購入している人もいる。他方、香港の投資家は、数年後にいくらで売れるかということへの関心も強い。このように地域により考え方の違いが見られる。
- ・ 中国では、上海の現地企業と提携している。12月に現地で日本不動産投資セミナーが開催され、ゲストスピーカーとして参加した。居住（永住）や教育（留学）を目的とする人が多いという印象を持った。日本で法人を設立し、ある程度の規模になると経営管理ビザを取得し、やがて永住権を取得することを目指している。
- ・ インバウンドのスキームでは、現地で広告・集客を行い、日本へ顧客を紹介し、日本で個別物件の説明、交渉・調整を行う。日常的に海外投資を行うアジア富裕層にとっては、個々の物件の契約等のためにわざわざ来日しなければならないことに不満を感じる顧客は少なくない。
- ・ 海外での営業・契約行為における課題としては、外国法との調整の問題がある。我々として疑問に思っているのは、日本の宅建業法は海外で適用されるのかということ。適用されないとは言い切れないと考えている。
- ・ 現地法人は日本の不動産の営業行為や重説・契約は行えない一方、弊社の社員が日本から出張して重説・契約を行うことはコストが高く現実的でないなど、課題は多くある。
- ・ インバウンド取引における課題解決のため、①TV 重説（個人向け）の早期運用開始と諸外国との不動産取引関連法の調整、②宅地建物取引業法のグローバル対応（業者免許登録、宅建士資格の有効化）、③英文・中文の重要事項説明書、売買契約書の雛形の整備、④優良事業者認定制度、を提案したい。

### 2. 株式会社 RJC リサーチ 手塚健介事業開発部長・島谷拓真事業開発部マネジャーの説明概要は以下の通り。

- ・ RJC はリサーチ会社。IT を活用した投資用不動産管理のサービスを提供している。特に、PM 管理、インバウンドに注目している。
- ・ クロスボーダー不動産事業では、売買の仲介はやっておらず、モバイルアプリを活用して PM 管理を行っている。我々が対象としているのは主に海外の投資家である。

- ・ インバウンド投資は拡大傾向。日本の不動産は「安全資産」として好まれており、また、不動産の投資利回りも相対的に高い。
- ・ 海外の機関（Demographia, Economist）が発表している都市別の **affordability index**（物件価格の中央値／世帯年収の中央値）でも、日本は **5** 程度であり、他の都市と比べて低い数値である。さらに、オリンピックへの期待もある。
- ・ 海外の投資家が物件情報を得る方法としては、一つはセミナー、日本を訪問して愛着がわいて買う人もおり、また、今後は医療ツーリズムも見込まれる。さらに、インターネット上には日本の不動産情報を扱うサイトが乱立状態である。
- ・ 投資傾向としては、1 千万から 3 千万の価格帯の中古物件を 1 軒目として投資し、その後本格的な投資を始め、数億円で一棟買いつけるパターンが見られる。たまたま、富裕層の中に自己使用目的で買う人もいる。
- ・ 国別に見ると、台湾や香港は成熟期に差し掛かってきており、他方、中国では上海・北京の投資家は成長期に入り始めたところ。主に上海や北京の 30 代から 40 代の投資家が多い。
- ・ 湾岸のタワーマンションへの中国人投資家の投資が一時話題になったが、比較的価格の低い物件も買いに入っている。中国の投資家の中には日本の教育や社会保障を目当てにしている人もいる。
- ・ 中国国内のプラットフォーム「链家 (LianJia)」、海外特化プラットフォーム「星家 (Easter Home)」などがある。
- ・ 現在は東京、大阪などの大都市の安価な物件に投資をする上海・北京の投資家が主な購入層だが、中産階級の台頭に伴い、内陸部の潜在購入層による投資も増え、今後さらなるマーケットの拡大が見込まれる。
- ・ 外国人オーナーのための不動産管理サービスの必要性は高い。事業上のハードルとしては、言語、制度や商習慣の違いなどがある。
- ・ **RJC** は、プロによる管理サービスを多言語で提供するスマートフォン・アプリケーション **WealthPark** を提供している。このアプリケーションでは、資産情報の一元管理、契約書・画像の補完、チャットでの気軽な相談が可能であり、オーナー様からも高い評価を得ている。
- ・ 現状の課題として取引コスト、郵送コスト、不動産情報の管理コストがあるが、それぞれの解決策として、IT 重説の普及や VR の活用、電子サインや契約書面の電子化、不動産情報のデータベース化などを提案したい。

以上