

シンガポールにおける都市競争力強化の政策の動向と 不動産取引の活性化に向けた最近の取組みについて

政府と不動産業界が一体となった
不動産取引制度の充実・強化の取組みを中心として

研究理事・調査研究部長 小林 正典

1. はじめに-日本との関係

今年2016年に外交関係樹立50周年を迎える我が国とシンガポールは、政治・経済・文化等幅広い分野で緊密な関係を築いてきた。政治面では安倍総理就任以来、リー・シェンロン首相との間で5回の首脳会談が行われる等両国政府要人の往来も活発である。経済関係は特に重要で、建国後のシンガポールは、戦後の日本の経済成長をモデルとし、多くの日本企業の投資を呼び込んだ。近年は、東南アジア全体の経済成長に伴い、多くの日系企業がシンガポールに国際・東南アジア統括拠点を設置する動きが加速し、進出企業数約1000社、在留邦人数約3.1万人となっている（2014年）。また、日本にとっては初のEPA締結相手国であり（2002年発効）、シンガポールにとって日本は輸出入ともに7番目の主要相手国である（2014年）等貿易面でも結びつきが強い。さらに、両国間の観光客の往来も多く、2014年の日本からの渡航者数は約82万人、シンガポールからの渡航者数は約23万人となっている。

旺盛な建設投資需要を抱えるシンガポールは、日系建設企業にとって最大の海外市場であり、40～50年以上事業を行っている企業もある。日系建設企業はこれまで埋立て、空港、港湾、MRT、道路、橋梁、公共・民間

建築等、様々なインフラ整備を手がけており、シンガポールの発展に不可欠な役割を果たして来た。

2. シンガポールのインフラ政策

(1) インフラを巡る国情

シンガポールは面積約718 k m²という小さな島の上に居住人口約550万人、しかも中華系、マレー系、インド系等のシンガポール人に加えて人口の3分の1を占める外国人居住者等が暮らす世界有数の過密都市である。政府予測では2030年までに最大690万人に達すると見込んでいる。そのため、人口増加に対応しつつ、生活関連インフラ（住宅、交通、水等）と国家インフラ（港湾、空港、軍事施設等）の双方を狭い国土の中で最適配置しなければならない。また、将来の経済情勢の急変に備え、さらに経済活性化のために先行的にインフラ投資を行う必要もある。特に近年の国際的競争環境の激化の中で、シンガポールはさらなる戦略的インフラ投資を推進している。2015年度政府予算でも、空港・鉄道等の強化のため1990年代以来のインフラ予算が計上され（200億シンガポールドル；GDPの4.8%相当）、2020年までにさらに1.5倍にする方針が示された。こうした政府方針の下、シンガポールの建設投資額は過去最高を更新し続けており市場が拡大している（2014年は

377億 S ドル)。民間住宅投資は軟化傾向にあるものの、2015年以降も当面、公共部門に牽引されて、引き続き堅調な建設需要が見込まれている。

(2) インフラ開発の手法

シンガポールの特徴は、政府の中長期的な計画のもとでインフラ開発が戦略的かつ着実に実行されていることである。具体的には、国土全体の将来開発計画を描いた長期・中期の2種類の都市計画（40～50年先を見通した「コンセプトプラン」と10～15年先を想定した「マスタープラン」）によって開発の基本的方向性を決めている。これらを一定期間毎に改訂し、経済情勢に合わせて開発目標を最適化している。さらに中期計画たる「マスタープラン」を開発許可基準として法的拘束力を与えて、計画の実効性を担保している。

また、建国以来、強力な土地収用法に基づいて収用を進めてきた結果、国土の85%以上（2007年時点）が国有地化され、国有地上での公共・民間による開発事業は、土地所有権の移転ではなく99年等の長期借地権を付与する方式を採用している。これにより、政府の強い権力を背景に、構想通りに国土開発が実現する制度が敷かれている。また、計画に基づいた個々のインフラ開発は、伝統的にはその多くが直轄公共事業として行われてきたが、近年は、基本的な施設整備と保有は政府が行い、運営は民間企業（主に政府投資会社 テマセク・ホールディングス傘下の政府系企業）に行わせる方式（例：港湾・空港・MRT）やPPP事業として設計から整備・運営に至るまで民間企業に行わせる方式（例：海水淡水化プラント）等、民間の経営ノウハウをインフラ事業に取り込む手法が主流になっている。

(3) 住宅供給の変遷

第2次大戦後のシンガポールでは劣悪で過密状態の国民の住環境が深刻な社会問題だった。1960年に住宅開発庁（HDB）を創設し、公共住宅（HDB住宅）の建設に取りかかった。設立以降105万戸以上を整備し、HDB住宅に住む国民の割合は1960年にはわずか9%であったのが、2013年には80%以上に達した。HDB住宅の基本的な仕組みは、政府から底地の長期リース（99年）を受けたHDBが住宅を建設し、国民に原則として各戸を分譲販売する方式である。整備費より分譲価格が低くされており、政府がHDBに赤字分を補助することで成り立っている。これにより国民の持ち家率は9割となっているが、その政策意図は、①資産を持たせて老後の資金的備えを国民に与える、②移民国家ゆえに国民に国土に対する愛着を持たせるという2点にあるとされる。

また、国民統合政策の一環で、特定の民族が特定の団地に集中しないよう、団地や住棟ごとに国全体の民族比率に準じた割当比率に基づいて分譲が行われている。住宅供給は概ね目標を達成したが、近年の不動産市場高騰の中でHDB住宅の価格上昇に対する国民の不満が大きく高まっている。与党にとって厳しい結果となった2011年の総選挙後の内閣改造では住宅政策担当大臣が事実上更迭される事態にもなった。その後、累次の不動産価格抑制策、低・中所得者に対するHDB住宅購入補助制度拡充等を展開し、効果も出始めている。

3. シンガポールの不動産取引制度

(1) 不動産仲介に関する法制度

シンガポールの不動産仲介制度に関しては、House Agentと呼ばれる業者が中心的存在だったが、実際に仲介業務を行う

Salesperson と呼ばれる個人が複数の業者に所属し、複数の業者と契約して仲介業務に当たっていたため、しばしば問題が発生していた。そこで、政府は規制を強化して不動産流通市場を適正化するため、2010 年 9 月に、不動産仲介業者法2010 年 (Estate Agent Act 2010) を制定し、同年10 月に施行した。

(2) 不動産に関する基本的な法制度

シンガポールは英国の植民地であったことから、不動産に関しても英国法制の仕組みを色濃く残している。一般慣習法であるコモンロー (Common Law) とその欠陥を是正するために補充的に発達したエクイティ (Equity) という二つの不文法体系に加え、英国の制定法に基礎を置いた法律が制定されている。

例えば、不動産保有についてフリーホールド (freehold) とリースホールド (leasehold) という形態 (tenure) があることが代表的な例である。ただし、シンガポール独自の制度もあり、オーストラリアのトレンス制度 (Torrens System) を導入した不動産登記制度はIT技術を活用したGISの構築と共に極めて透明性の高い市場を確立している。

(3) 不動産仲介業者法の概要

- ① 適用範囲：この法律はシンガポール及びシンガポール以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、適用される。
- ② 各種定義：「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。また、「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一部又は複数の文書

を意味する。「不動産仲介業務」(estate agency work) とは、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。(例えば、(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、行われる業務等。)

(4) 不動産仲介業評議会 (Council for Estate Agencies : CEA) の役割

不動産仲介業評議会 (CEA) は、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、この法律に基づき設置された機関であり、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、以下のとおりである。

- (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、
- (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着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。このように、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。

(5) シンガポールの不動産仲介業者

① 不動産仲介業者は、Estate Agentと称する。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。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。不動産仲介業者の許可期間は、法律上三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、三年とされていたが、近年、毎年、許可手続の更新が要求されている。

② 不動産仲介業者の開業要件・手続

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、主要な執行役員（後

述のKEO）を指定しなければならず、この役員は貸金業を営んでおらず、他業者との兼任を行っていない、一定の学業レベルがある者で、最低三年の不動産業の経験、過去三年で30件の成約実績があること等の要件を満たしていなければならない。次に、主要な執行役員を指定した後、30件の成約実績等を記載してCEAに提出しなければならない。

③ セールスパークソン

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）と称しており、CEAにセールスパークソンとして登録した者を公認セールスパークソン（registered salesperson）と称する。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。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士に相当するが、日本と異なる点は、重要事項説明を行うのがシンガポールでは弁護士であること、また、日本では宅地建物取引士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担当の一人のセールスパークソンが担当すること、セールスパークソンの給与は完全歩合制で、仲介手数料の9割を受領するのが一般的であること等が特徴である。

④ 主要な執行役員（KEO）

不動産仲介業者は主要な執行役員（KEO: key executive office）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ソンの監督に責任をもって当たらせなければならないことになっている。これは、米国のブローカーとエージェントとの関係と同様のものとなっている。なお、次の者はKEOになることができない。(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。KEOはCEAが定める資格及び要件を満たさなければならず、合理的な時間において常に評議会及びセールスパーソンと連絡可能でなければならないことになっている。

シンガポールのような国際化社会においては、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一名任命されるこのKEOを直接コントロールの対象とすることにより指導・監督を有効に行っており参考になる。

⑤ 標準不動産仲介契約 (Standard Estate Agency Agreement)

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おり、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を作成して公表している。標準不動産仲介契約類型は、次のとおりであり、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。一般と専属専任の2つの方式がある。

⑥ 試験・研修制度

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。試験の合格率は50%程度で、試験を受験するためにはCEAが認定する研修を事前に受けなければならない。この研修は、業界団体や民間教育・研修機関が実施している。

2) 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業界団体や民間教育・研修機関が実施している。

⑦ 継続的専門能力開発 (CPD: Continuing Professional Development)

CEAの規制により、全ての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) と能力を高めるため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、継続専門啓発 (CPD) と呼ばれる研修を受けていることが要件とされる。これは、米国不動産協会 (NAR) の教育制度を参考としている。

a. 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ための重点課目 (Core Subjects) でなければならない。

b. 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、2010年不動産仲介業者法施行規則第15条に基づき、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。

⑧ 倫理及び行動基準

CEA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している。例えば、2010年11月15日のThe Code of Ethics and Professional Client Careは、次の項目により構成されている。

- 1) 関係法令、ガイドライン及び重要な事項の遵守に関する知識
- 2) デューディリジェンス・コンプライアンス
- 3) 顧客及び社会に対する一般的義務
- 4) 不信感を不動産業にもたらすことの禁止
- 5) 文書に署名した顧客に対する義務
- 6) 不動産仲介契約に関する義務
- 7) 提示と対案を伝える義務
- 8) 必要な場合における解釈又は翻訳
- 9) 広告に関する義務
- 10) 利害衝突を回避する義務
- 11) 適切な場面で専門的助言を推奨すること
- 12) 秘密情報の保護

CEAは、こうした基準やガイドラインの規定を遵守しない不動産仲介業者やセールスパーソンに対しては、懲戒処分に処すことができ、実際に厳しく処分・指導を行っている。

⑨ 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。なお、この制度に加え、専門機関による調停・仲裁という紛争処理手続も存在する。

(6) 不動産仲介業関係団体

2010年不動産仲介業者法は、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おらず団体会員加入は任意であり、会員拡大、団体活動の普及が課題となっている。

① The Institute of Estate Agents (IEA)

筆者が訪問したIEAは、1998年10月に、シンガポールの三つの不動産仲介業者団体、Association of Singapore Realtors (ASR)、Association of Singapore Real Estate Agents (ASREA)、Society of Singapore Institute of Surveyors and Valuers Accredited Estate Agents (SOCREA) が統合して発足した。IEA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保護を目的とし、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している。IEAは設立メンバーのビジ

ョンに忠実であり、非常に優れた国際的な活動を展開している。IEAは、CEA認定プログラムを実施しているほか、国立技術認定制度（National Skills Recognition System : NSRS）の実施、住宅エージェント共通試験（CEHA: Common Examination of House Agents）、会員教育の継続専門能力開発コース（CPD: Continuing Professional Development）も実施している。

a) 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を講義している。期間は1.5 カ月、20 課目で、コースの料金は会員834.60ドル（税別、シンガポールドル。以下同じ。）、非会員1048.60 ドルである。

b) 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、期間は3.5 カ月、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。

c) 継続専門能力開発（CPD : Continuing Professional Development）: CPD の要件は、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。

d) 国際不動産取引市場づくり : IEAは、既述の国内事業者の教育のみならず、諸外国の不動産仲介業団体との連携に力を入れている。アジア太平洋地域13カ国の不動産業関係団体との協定締結を行い、国際不動産取引市場の整備に向けて、各国の制度・ルールの把握、積極的な情報交換、安全な取引のための倫理憲章策定の検討等を進めている。

② Singapore Accredited Estate Agencies

SAEAは2005年11月に認可を受けて発足した。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）幹部とシンガポール検査人＆評価人協会（SISV）とAssociation of Singapore Estate Agencies (ASEA) 代表者により構成される。SAEA は、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、不動産業の発展と職業専門性の強化を進めている。SAEAの重要な業務に、不動産仲介業における紛争解決のための相談業務がある。SAEAは、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。

4. 不動産取引の実態

(1) シンガポール不動産市場の特徴

シンガポールの国土のほとんどが国公有地であるため、土地利用形態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見られる。また、国民の8割がHDB住宅に居住しており、外国人がHDB住宅を購入することはできない。したがって、外国人が行う住宅取引は、HDB住宅の賃借、民間住宅の購入と賃借ということになる。なお、住宅の建築様式は狭い国土と高い人口密度を反映してコンドミニウムが中心であるが、まれに一戸建て物件がある。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。証券化も行われており、建物の外壁や看板にREITの表示が付されたものを見かけることができる。

(2) 不動産業者の呼称

不動産仲介業者は、シンガポールでは従来、Property Agencies、Estate Agenciesと呼ばれていたが、2010年不動産仲介業者法では、Estate Agentという用語で統一されている。民間住宅デベロッパー（Housing developer）は、都市再開発庁（URA：Urban Redevelopment Authority）の住宅開発業許可（Housing developer license）を得る必要がある。

(3) 不動産仲介業務

シンガポールでは両手仲介は見られない。また、仲介手数料の規制はないが、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、売買の場合は物件価格の1%、賃貸の

場合は家賃の1カ月分というのが現在の相場である。シンガポールの不動産仲介業者の特徴は、店舗営業をしないということである。不動産仲介業者の事務所を訪ねても日本のような写真付き物件の案内、顧客の応接スペースもなく、セールスパーソンはコーヒーショップで顧客と打ち合わせをするのが通例である。

(4) 売買契約の基本的ルール

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%は返還されず、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。このように、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士の業務とエスクロー業務も果たしている。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）の二種類あり、不動産取引で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、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、全ての契約行為が完了するまでの平均期間は、概ね三カ月とされる。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ないのが通常であり、現況引渡しが基本とされる。

また、不動産鑑定については、HDB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不明確である。なお、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。

(5) 賃貸契約の基本的ルール

住宅（コンドミニウム）、オフィス、店舗、工場、倉庫といった物件の種類に関わらず、契約の手続き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、入居希望日の一か月前から内覧できる。内覧して気に入った物件がある場合、当日又は数日以内に賃借人としての要望であるLetter of Intent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（家賃一か月）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、家具等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。契約条件に関する交渉がまとまれば、賃借人は、家賃一か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（コンドミニウム）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る。その代わり、クーラーの点検を三か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。

(6) 市場の透明性の確保

シンガポールの不動産取引市場は、制度面、実務面においても非常に透明な制度である。

① 制度面の透明性: まず制度面においては、不動産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）
- ・所有者に関する詳細事項
- ・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、土地に対する負担等

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、不動産に関する様々な情報が得られるワンストップ・ウェブポータルで市民は自分が選択した不動産について以下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）
- ・これまでの当該物件の売買履歴
- ・水平基準点及び垂直基準点
- ・道路線図面
- ・近隣の小学校の一覧及び距離等

② 実務面の透明性：実務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・雑誌・ウェブ等に全て掲載されている。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が背景にある。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全ての過程に関与する、事実上の専属専任形態になっており、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、そうした抜け駆け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（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。公正な競争関係が市場の透明性の確保を創り出しているとも言える。

5. シンガポール不動産市場の展望

シンガポールは、インフラ・不動産開発を小国ゆえの脆弱性を克服し国家の競争力を強化するための戦略的手段と位置づけている。自国の現実を直視し、強みは伸ばし、弱みは克服して強みに変える計画力と実行力がこの国の真の強さであると感じる。シンガポールの市場・事業者に対して我が国はどのように向き合っていくべきかを考えてみたい。

(1) 市場としてのシンガポール

第一に、シンガポールは今後も、最重要の不動産・インフラ市場であり続けると考えられる。高速鉄道計画、地下開発計画等我が国企業が優位性を持つプロジェクトが多数予定されており、これらに着実に参画すべく官民一体で取り組んでいく必要がある。ただし、建設外国人労働者問題との関係で建設業を中心に生産性向上が大きな政策課題とされていること、コスト・技術等の各面で他国企業や地場企業との競争が熾烈化していることに留意しなければならないと考えられる。

(2) 拠点としてのシンガポール

第二に、シンガポールが企業に有利な事業環境を提供し続ける限り、同国をアジア展開の「拠点」として有効活用していくべきではないか。東南アジア市場での成長機会を追求

するため、すでに様々な業種の日系企業が当地で長年営業を続け、近年は世界全体やアジア市場を統括する拠点や東京の本社機能の一部を置くようになってきており、この流れは日系建設業・不動産業界でも強まっている。ただし、建国50年を経てシンガポールを取り巻く国際的な競争環境や国内の政治・経済情勢は急速に変化しており、シンガポールのハブ性が持続し得るかは注視が必要である。

(3) パートナーとしてのシンガポール

第三に、今後一層重視すべき視点は、シンガポールとの「連携」ではないかと考える。シンガポールは、これまで外国企業等の知見を利用しながら国内のインフラ開発を進めてきたが、その蓄積に裏打ちされた計画・運営のノウハウを「Singapore's Success Story」として官民一体で積極的に海外に輸出している。インフラ需要の高い中国を初めとして、インド、ベトナム、マレーシア、インドネシア、ミャンマー等のアジア諸国、中東、さらに最近ではアフリカや南米で事業を展開している。シンガポールはある面では我が国より遥かに実績とノウハウを有し、そこから学ぶべき点も多いと考える。既述のシンガポール不動産流通協会（IEA）は、アジア太平洋地域で最も国際不動産取引の研究、各国の不動産流通関係団体との交流に積極的な団体であると言える。四月には、CEAが国土交通省はじめ各不動産関係団体を訪問し、さらなる制度改正を見据えた研究を行っている。

今後、我が国不動産関連企業との補完関係が成り立ち両国企業にとって相互に競争力強化が見込めるケースでは、シンガポール企業との連携・交流は、不動産流通市場の国際化、新たなビジネスチャンス拡大のための有力な選択肢になり得るだろう。現実には都市開発・水・交通等の分野で日星企業が連携して第三

国で事業展開を図る事例も増加しており、政府もこうした動きを後押ししていこうとしている。

シンガポールの不動産業界の国際化、各国との連携、シンガポール内の不動産取引制度の動きを引き続き調査研究して参りたい。

(以上)

<参考文献>

1. 「シンガポールの都市競争力」 福嶋教郷氏（月報JCCIシンガポール2015年8月号）
2. 「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）
3. 「シンガポールの不動産に関する法制度と市場」 周藤利一氏