

対米不動産投資等に関する

事情調査団報告

井元 浩史

今年三月に建設省主催の「対米不動産投資等に関する事情調査団」に参加する機会を得たので、その調査結果の概要を報告させていただく。

I. 調査団派遣の背景

近年、円高・貿易黒字による購買力の増加や国内不動産価格の急騰による海外不動産の相対的割安感を背景に、我が国の海外不動産投資が急増している。

海外不動産投資は、我が国にとっても投資先国にとっても、基本的には有意義なことと考えられる。しかし、投資先国の一部では所謂投資摩擦が懸念されており、また、我が国の投資家層の拡大に伴って、取引の安定性の確保という問題がクローズアップされてくることも考えられる。

本調査団は、我が国海外不動産投資の大部分を占める米国について、投資及び取引の実態について実地調査を行うとともに、現地の

行政当局、業界関係者等と意見交換を行うことを、目的として派遣された。

II. 調査の概要

1. 主要訪問先

- (1) ニューヨーク
 - ニューヨーク総領事館
 - ニューヨーク不動産協会
- (2) ワシントン
 - 日本大使館
- (3) サクラメント
 - カリフォルニア州商務省海外投資局
- (4) ロサンゼルス
 - ロサンゼルス市都市計画局
 - ロサンゼルス総領事館
- (5) ホノルル
 - ハワイ州不動産委員会
 - ハワイ州不動産業協会
 - ホノルル総領事館

2. 主要質問事項

- (1) 我が国の対米不動産投資の概況
 - ① 投資動向についての実態把握状況
 - ② 投資が地元経済に対して与える影響
 - ③ 投資についての評価
- (2) 対米不動産投資が引き起こす現地摩擦
 - ① 摩擦の原因
 - ② 摩擦回避の方策
- (3) 米国における不動産取引の安全の確保

3. 調査団の構成

- (1) 団長 建設省 渡部勝衛監視官
- (2) 参加人員
 - 建設省 2名
 - 不動産協会 1名
 - 民間企業 10名
 - 機構 3名

III. 調査結果

投資実績については各種の報道がなされているので、本稿では、我が国対米不動産投資に対する米国内での評価と不動産投資摩擦を回避するために取るべき方策を中心にして報告する。

1. 我が国対米不動産投資に対する評価

我が国の対米不動産投資に対する米国人の

総合的評価は、立場によって、あるいは現在米国の置かれてある経済環境に関する認識の度合いによって、かなりの差異がある。

(1) 純経済的思考をする人

外国からの不動産投資を感情的にならず、純経済的にとらえる人は、投資のメリットを十分認識し、投資主体が誰であるかはさほど問題にしないことから、我が国不動産投資は米国にとって有益であるとする人が多いようである。ただし、必ずしも現状における投資態度を全面的に肯定するものではなく、今後円滑に投資を進めるためには、「良き市民、良き企業市民 (Good Citizen, Good Corporate Citizen)」としての自覚と責任をもって行動するとともに、より積極的な地域社会への貢献、地域住民に対する適切な広報活動等についても考慮すべきであろうとする意見が多い。

(2) 投資関係者

地元不動産業者、不動産の売主等外国からの不動産投資に直接関与している人は、当然のことながら投資に賛成である。

(3) 一般大衆 (General Public)

一般大衆は立場や意見を異にする多種多様な人々の集合であるため、世論といっても均一のものではなく、また変動しやすいものであることから、その把握は難しい。(1)のグループ

の人々と比較すれば、大衆の評価の特徴は、我が国からの不動産投資のもたらすメリットについての認識が薄いこともあつて、比較的感情的要素に左右されやすいということである。

2. 我が国対米不動産投資に関する問題点

我が国の対米不動産投資には、一般に次のような問題点があると指摘されている。

(1) 投資の集中と高値買い

不動産投資の初期には、我が国の投資家の対米不動産投資のノウハウが未熟であつたため、投資効率より安全性・安心感を求めて専ら大都市の都心等一部の特定地域のオフィスビルを対象に投資が行われ、短期間に大量の不動産投資が特定地域に集中した結果、現地の不動産価格や家賃の上昇を惹き起こしたとされている。

米国の民間調査によれば、この一、二年、我が国の投資家が急速に投資のノウハウを修得したことにより、投資対象物件の地域的拡散等がみられており、高値買い・投資の集中は回避されつつある。

(2) 住宅の買収

商業用不動産に対する投資についてはビジネスライクに考え、比較的理解を示す米国人も、住宅の買収とそれによる住宅価格の上昇については、住宅購入希望者が当初予定して

いた価格で購入できなくなる、固定資産税の支払いが増加する等生活を脅かす虞れがあるとして、反対を唱える者が多い。

(3) 購入態度 (マナー)

文化の違いによるところも大きい。例えば、資金力に任せて地元のコミュニティの意向を無視した強引な買収を行う、高額物件をよく下見もせずに買う等、投資家の一部のマナーの悪さが言われている。

(4) 日本の経済力増大に対する不安感

近年、米国が双子の赤字を抱え、一九八五年以降債務国に転落したのに対して、日本経済は順調な成長を続け、大幅な円高にかかわらず貿易収支の減少のテンポは鈍い。我が国の対米不動産投資の急激な増加、とくに都心の著名ビルの買収はこの事態の一面を象徴するものであり、第二次世界大戦以降自由主義世界のリーダーを自認してきた米国民にとって幾分感情に触れる事態である。

加えて、我が国の発展はその限界がまだ明らかでなく、いつまでもこのペースで投資が続くのではないかという懸念か、米国民の不安感をつのらせているようである。

(5) 文化・言語の違い

米国に対する不動産投資は、イギリス、オランダ、カナダ等の国々も長年にわたって投資を行ってきた。それにもかかわらず、我が

国の投資がクローズアップされているのは、上述の理由に加えて、我が国の文化がイギリス等と事なり米国民にとって異質である認識されており、一種の文化摩擦を起こしていることにある。

3. 不動産投資摩擦の回避のための方策

今後も引続き適切な不動産投資を継続するには、相互理解を深め、投資摩擦を解消して行かなければならない。その方策としては、抽象的には米国の「良き市民」として節度と良識ある行動をとるということに尽きる。

実践的には対米不動産投資に関する問題点に留意して投資を行うことに加え、次のような点について示唆を受けた。

(1) コミュニティとの融和

不動産投資の問題、特に一般大衆との関わりは、文化摩擦の側面も強く、相互理解を深め、共同の利益を考慮することによって、ある程度回避できるものと考えられる。そのためには、まず現地のコミュニティとの融和が図られなければならない。その具体的な対策としては次のようなことが挙げられる。

① 寄付 (Donation)

今回の調査において、米国人が異口同音に指摘していたのは、米国で事業を行うのであれば、コミュニティ活動や慈善事業に対す

る寄付を米国の企業や個人と同程度に行い、事業の利益を社会に還元すべきであるという点である。

米国で事業を行い利益を上げた者は、その利益に応じて寄付をするということが一種の不文律になっており、それがまさにコミュニティへの貢献だと考えられている。地域によっては売上高や利益額に応じた寄付額の相場があるようで、それに付いて相当の注意を払う必要がある。

② ボランティア活動への参加

企業レベル及び個人レベルでの、地域のボランティア活動への参加や協力を積極的に行うこと。なお、上に述べた寄付もこの活動の一形態と言える。

③ 地元経済への貢献

地元業者とのジョイント・ベンチャー方式による開発事業、開発に伴うインフラ整備等を通じて、地元経済に貢献すること。

④ 米国人との個人的な交流

米国人は、プライベートな交際を非常に大切に行っている。米国人は、この点について日本人がもっと積極的になることを望んでいる。個人的な交流なくしては、異質な文化的背景を持つ者同士が相互理解を深めることは困難である。(2) 投資家の個人としての意向の表明



米国人は、集団としての行動より個人としての行動に信頼を置き、法人の意思決定はあくまで擬制 (Fiction) であって、実際は特定の個人、通常は最高経営者責任者または社長が意思決定しているはずだと考える。したがって高額な不動産投資を行った場合には、最高経営責任者が、「今回の投資はこの私の判断で行ったのだ。」という態度でマスコミに対応することが一般的だと言われている。これに対して、我が国の企業の意思決定は稟議制等のため、必ずしも特定の個人の意思と考えにくい面がある。このような日本企業の意思決定の過程について、米国人は理解しづらいものがあり、違和感を感じたり、場合によっては無気味で信用ならないものと感じることもあるとされている。

したがって、今後は、我が国の企業も、対

米投資に当たっては、本社の不動産投資部門の責任者や現地法人の社長等が、米国人の前で積極的に投資家として、投資計画等を明確に表明する必要があると考えられる。

(3) 我が国の対米不動産投資の効用の広報

米国において、我が国の不動産投資に反対する人々のなかには、その効用を十分理解していない人々が多い。今後は(1)(2)に述べたことを踏まえつつ、我が国からの不動産投資の米国経済に与える効用について適切に広報する必要があるとの指摘もあった。

4. 米国における不動産取引の安全の確保

今回の調査では米国側の関心が投資問題に集中したために、これらの点については十分な調査ができなかった。また、具体的な行政施策について、米国では、取引の安全の確保は一義的には私人間の契約の問題であって、自分のことは自分で守るということが原則であるためか明確な回答が得られなかった。

以下では、入手できた資料に基づき、ハワイ州における不動産取引紛争状況及び消費者保護対策について報告をする。

(1) 不動産取引紛争

苦情内容についての統計は入手できなかったが、地元業界筋の説明では、重要な事項についての説明不足、不実告知、瑕疵補修の要

求が相当部分を占めているとのことである。不当な報酬要求等の日本に特有のトラブルを除けば基本的にはハワイ州と日本は同様のトラブル内容になっていると言える。

(2) 消費者対策

ハワイ州の不動産業関連法制においても消費者保護は主要な目的となっており、ハワイ州の行政規則では、消費者の保護が不動産業者の行動準則の第一位に規定されている。

すでに我が国に紹介されているエスクロー制度・タイトルインシュアランス制度以外の消費者保護を目的とするものと思われる制度としては次のようなものがある。

① 被害者救済基金

被害者救済基金は、我が国の弁済業務保証金制度と類似した制度である。

② 分譲プロジェクト登録制度

分譲プロジェクト登録制度は、未完成物件の販売に関して、我が国の広告の開始時期の制限及び契約締結の時期の制限と同様の目的を持つ制度である。

③ 州当局への苦情申立て

ハワイ州では、州当局が『不動産よろず相談所』とはなっていないが、州当局への苦情の申立てが結果的には不動産業者とのトラブルの民事的解決につながっているケースも少なくない(苦情申立てのうち約二五%)。

(3) 取引上のアドバイス

ハワイ州における不動産取引に対する注意点は、日本国内におけるものと本質的には変わらない。我が国の(個人)不動産投資家に対するハワイ州の不動産業界からなされた取引上のアドバイスは以下の諸点である。

① 業者の選定

ハワイ州においても、不動産取引を安全に行う最善の方法は、信頼に足る優秀な不動産業者を選定することである。

その場合、日本語が話せると言うことだけで、その業者を信頼してはいけぬ。また、複雑な案件に付いては、弁護士を依頼することが賢明であろう。

② 物件の比較検討

ハワイ州の不動産市場は情報登録システムMLSにより情報の公開が進んでいるので、不動産業者が提供する情報にのみ頼るのではなく、十分に物件の比較検討を行うことが大切である。

③ 専門家の活用

権限や白蟻被害・建物の朽廃等の調査に付いては、各分野の専門家に調査を依頼することが賢明であろう。

(調査研究部調査役)