

購入

このまま賃貸？それとも購入？ —「資産形成」を兼ねた不動産購入

オーストラリアの賃貸市場は、明らかな貸し手市場であり、ここ数年の家賃相場はうなぎ昇りと言ってよいほど上昇していますが、この傾向はしばらく続くと見られています。このまま賃貸を続けていく以外に、何かほかの方法はないのかと考え始める方が急増中です。

■「家賃」は全く手元に残らない、消費するだけのお金

賃貸物件に住んでいる方にとって、家賃は生活費の中でも大きな割合を占める固定費です。賃貸をしている人がどれくらいの家賃を払っているのか、下記に示すデータをご覧ください。

週払いでは気付きにくい、家賃の総額 (毎年、家賃が5%上昇した場合)	
■週300ドル	初年度15,600ドルの支払 5年で86,200ドル(約900万円)
■週400ドル	初年度20,800ドルの支払 5年で114,934ドル(約1,200万円)
■週500ドル	初年度26,000ドルの支払 5年で143,666ドル(約1,500万円)

つまり、賃貸の人の多くが5年間で約900万円~1,500万円を確実に消費しているわけです。

上記の理由から、「家賃の支払い」を「ローンの支払い」に変えて、自分の資産として残る「不動産を購入したい!」という人が増えています。しかし、既に地価が高騰しているので、「もう遅いのでは」「これからは地価が下がるのでは」と思う人もいるかもしれません。不動産価格についての懸念に関し、2つの考え方を紹介します。

■不動産は「モノ」である=物価の影響を受ける

消費者物価指数(CPI)の動向から、不動産価値を考えることができます。そこで、不動産を「モノ」として捉え、連邦準備銀行(RBA)のウェブサイトにある「インフレーション・カリキュレーター」(無料)を利用してみたいかがでしょう。

■Web: <http://www.rba.gov.au/calculator/calc.go#divFrmCalcA>
(またはGoogleなどで「RBA Inflation Calculator」で検索)

2000年に50万ドルの価値だったモノやサービスを
2006年に買ったらいくらになるか？

Annual Calculator
A "basket" of goods and services
in the year 2000 will cost \$50,000
in the year 2006 would have cost \$64,600
Total change in cost 29.2 per cent
Time series spanned 6 years
Average annual rate of inflation 4.7 per cent

①上部「in the year」に2000と入れる ②「that cost」に500,000と入れる ③下部「in the year」に2006と入れ、「Calculate」をクリックすると、実際の物価上昇の実績に沿った価格を自動で計算してくれます。

上記の図のように、仮に50万ドルのモノを2000年に購入していたならば、たった6年後の06年には20%も貨幣価値が上がって、601,051ドルとなっていることが分かります。不動産はCPI以上に上がったり、下がったりすることはありえますが、「モノ」なので、物価上昇の影響を受けま

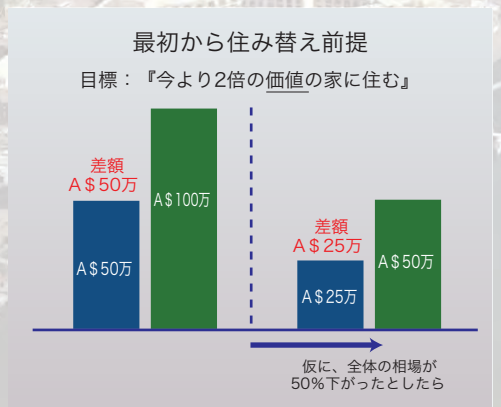
す。確かに、オーストラリアでは不動産利回りより預金利回りの方が高利です。しかし、不動産は利殖だけの目的とは別に「住む」ことが可能です。今まで他人に支払うだけだった家賃を、物価変動にも対応する「資産」に変えながら、自分で住みながら維持するということはリスク・ヘッジとして重要なことです。また、ローンの支払い額は金利が変動しなければ金額は一定です。例えば10年前の96年に毎月1,000ドル払っていたローンの支払いは、前述のカルキュレーションで06年の貨幣価値を算出すると、同じ金額でも1,288ドルの価値の支払いを行っています。

また、オーストラリアではプリンシパル・レジデンス(自宅)に限り、値上がり益が非課税という税制上の特例があります。この制度を利用しない手はないでしょう。仮に不動産購入後、物件価値が10万ドル上がったとして、手取り(税引き)10万ドルを稼ぐには、どれだけ大変かを考えれば、この制度の有利さがお分かりいただけると思います。

■買い替えを前提とした考え方なら、買った不動産の価格が下がっても、その時こそ買い替えのチャンス

「今より2倍の価値の家に住む」ことが将来の目標だとします。その場合、今の家の価値が50万ドルの場合、2倍の価値の家に住むには、差額としてあと50万ドルの資金がないと100万ドルの家には住み替えられません。しかし、もし全体の不動産市場が50%下がったとしたら、今の家は25万ドルになり、その2倍の価値の家は、50万ドルです。つまり、2倍の価値の家に住み替えるための差額は25万ドルで済むことになります。

「今不動産を買って、将来下がってしまったらどうしよう」という懸念をお持ちの方も多いですが、下がった時こそ、少ない差額で家の住み替えステップアップが理論的には可能です。



それよりも、自分の家を持っていないと、いつまで経ってもこの税的メリットを享受しながら、不動産が下がっても怖くない「買い替えによるステップアップ」が可能な世界に入り込めないのです。

文芸ライター・インターナショナル・オーストラリア代表取締役 荒木祥久



07年8月に豪州に10年を迎えた。QLD・NSW両州の不動産のフルライセンス、日本の宅地建物取引主任者の資格を持つ。入社以来約20年。日本在勤中から豪州の不動産を担当しており、取り扱った物件は日豪両国の日本人の中でも屈指。現在、ゴールドコースト日本商工会議所の副会頭を務めている。

不動産を探す前に、不動産業者を見極める

■不動産の商取引に精通したプロを味方につけること、買う場合の“作戦”を練ること

市場に出ている物件（ネットや新聞、街中のFor Saleの看板など）は、その広告を出している業者以外を通して買うこともできます。これにより、売主側の味方のプロと直接交渉をせず、買主（自分）側の立場に立つプロ同士で話をつけることが可能です。車同士の接触事故などの場合、事故の当事者同士が話すり、お互いの保険会社（保険のプロ）同士で話をさせることにより解決がスムーズで間違いがない場合がありますが、不動産の取引でも同じことが言えます。

不動産を探して、インスペクションを繰り返し、自分の気に入った物件を見つけるまでの作業は、それほどの困難もなく、かえって楽しいくらいです。しかし、不動産の購入は物件を見つけてからの作業があなどれないのです。自分の気に入った物件が本当に適正価格かどうか登記や売買事例まで見て判断する、契約の条件（特約条項など）で売主の言いなりにならないこと、引き渡しや買った後のことまでを想定した経験からくるアドバイス（トラブルを未然に防ぐ能力）を受けながらの購入はたいへん重要となります。それは英語力の問題ではなく、いかに日常的に不動産の取引を扱っているかという「仕事力」の分野と言えるでしょう。

売主がアポイント（指名）した業者ではなく、買主（自分）が指名するプロを使い、イニシアチブの取れる不動産の買い方を目指すのも手です。売主側は少しでも高く売ろうとプロを使って綿密な作戦を練るわけですから、買う側も専門家との共同作業で“作戦”を立て、“実行”してもらうという買い方となります。

豪州全土の不動産の商習慣にはアメリカやそのほかの欧米と同様に“コンジャンクション”という制度があります。これは売主が払う、不動産業者への手数料を「2社の不動産業者で分ける」仕組みです。これにより買主（自分）は、自分の味方の不動産業者に追加の手数料を払うことなく、市場に出ている物件（新築も中古も）を幅広く、自分が選んだ不動産業者を通じて、安心して手に入れることが可能です。

ここで注意しなければならない点は、先に売主もしくは売主側不動産業者にコンタクトをすると、後から別のコンジャンクション不動産業者を利用できなくなることです。街中の看板や、ネットなどの情報から、「この物件は良さそうだな」と思った瞬間から、自分の選んだ不動産業者に、自分の代わりに売主側にコンタクトし、物件の状況の問い合わせやインスペクションの手配などすべての手配を任せる必要があります。

買主（自分）が直接話さなければならない相手は、すべて売主側に立ったプロ！

買主（自分） → 交渉でイニシアチブを取りやすいかどうか → Webサーチ、町中の売り出し看板、エージェント1、エージェント2、エージェント3、エージェント4、エージェント5、6、7

*物件を見つけてから、引渡しまで、自分だけで危機管理をしなければならない。
*物件の価格の“根拠”の情報が売主側の目線で提供されていないか？
*特約条項や、専門家の知識が、売主に有利に導かれている可能性は？
*そもそも、この場合の不動産業者は売主がアポイント（指名）しているのです。

“コンジャンクション”で不動産業者に買主の味方をさせる

買主（自分） → 自分が使いたい不動産業者 → Webサーチ、町中の売り出し看板、エージェント1、エージェント2、エージェント3、エージェント4、エージェント5、6、7

*買おうとしている物件の価格の“根拠”の調査（CMA）
*特約条項など、買主を守るテクニック
*トラブルを未然に防止
*“コンジャンクション”なら買主は手数料を払わないでOK
*買主（自分）が見つけた、不動産業者との連携プレーで作戦遂行

価格に関しての「根拠」を確認する

■CMAを利用して対象物件の相場を知る

オーストラリアのいくつかの州では、不動産業者が、「売主」に物件価格を提示する場合にはCMA（Current Market Analysis）と呼ばれる売買事例（登記）の分析調査を開示し、ある一定期間保管しておくことが、固く義務付けられています。これは消費者保護のため、不動産業者が根拠なくオーバー・トークでセールス活動することを抑制するためです。

ところが、このCMAの作成と開示を「買主」に対して行わなければならない義務は一切ないのです。不動産業者が買主（自分）の味方として機能してくれるかどうかを見極めるための方法の1つに、購入を検討される物件に関してのCMAの作成を依頼して、本当に調べてくれるかどうかを確認するという方法があります。不動産の価格は“巷の噂”レベルではなく、登記まで確認したレベル/精度での根拠の確認がたいへん重要です。資格を持った鑑定評価会社でさえも、最も重要視するのが近隣売買事例です。買主がその根拠を見ないで交渉をしても、安く買ったつもりが、本当は相場より高く買っていたということになりかねません。またそのような“義務”ではない情報収集を依頼した場合、その不動産会社の能力と誠実さが実感できるはずです。

対象物件
凡例：97年6月 \$468,000にて取引

売買事例調査書（CMA）

■ 過去12カ月間の売買記録
■ 過去12~24カ月間の売買記録
■ 過去12~36カ月間の売買記録

過去12カ月以内の取引、過去24カ月から12カ月までの取引、過去36カ月から24カ月までの取引のそれぞれには価格と取引年月が記載されています。近隣の売買事例のほかに、CMAには対象物件の取引の履歴が過去にさかのぼって表示されます。これにより、今の売主が対象物件を何年の何月にいくらで買ったか、その前の所有者がいつごろいくらで買ったかなど、もう1つの価格の“根拠”が浮き彫りになります。