



オハナインターナショナルのロングステイサロン。

最近、中でも特に人気があるのは、東南アジアのハブ(中継拠点)にあるマレーシアだ。マレーシア政府は、海外からの不動産投資を呼び込む政策を加速している。活動の中心になっているのは「マレーシア不動産機構」(08年9月設立)で、政府の指導の下に資本力のある大手不動産会社が加盟している。昨年12月と今年春には、東京、大阪で不動産セミナーも開催。また、これより以前には「10年有効の長期滞在ビザ制度(MM2H)」を設立し、取得者数の

拡大を進めてきた。申請者の条件は、一定額(50歳以上で約950万円)以上の金融資産を持ち、毎月一定額以上の収入証明を提出できる人だ。マレーシア政府は、外国からの投資を拡大するため今年春にMM2H制度を改正し、MM2H取得者がマレーシアで事業を行うことを認めた。

近隣諸国より有利な投資環境

海外不動産・ロングステイコンサルタント事業の「オハナインターナショナル」(東京都中央区)は、「マレーシアの不動産購入は増えており、現地見ツアーも増えていきます。対象としている顧客はマス富裕層で、リタイア5年前や10年前の人からの相談が多い」(海外不動産コンサルタント・佐藤均氏)と話す。相談者の職業は、大手企業のサラリーマン、税理士、医師など。「購入目的は『資産運用』『リタイア後に自分が住むため』『当面は住まないで賃貸

収入を当てにする』などで、購入資金として1000万円ぐらいを充てている」という。マレーシアの物件のメリットについては、安定した経済成長が続いているわりには値ごろ感のある物件が多く、不動産市場も緩やかに上昇していること(クアラルンプールの09年の中古住宅市場は前年比3・5%増)、不動産譲渡益税(キャピタルゲイン税)が免税であること、外国人でも土地が取得できることなどを挙げており、タイなど近隣諸国と比べて優遇されているという。佐藤氏は、「マス富裕層は物価が安い国に滞在して節約したいというのではなく、同じ金額を使うなら、よりクオリティの高い生活を楽しみたいと考えています。例えばマレーシアでは、100㎡の広さのコンドミニアムは一般的ですが、価格は日本の3分の1〜2分の1が相場です。日本で、日本ではできないことを現地で実現したいと考え



ペランギ・ビーチ・リゾートの夕景(マレーシア・ランカウイ島)。

外国人投資を歓迎するマレーシアの不動産が人気

リタイア組によるロングステイ需要で注目されたかつての海外不動産ブーム。最近ではいささか事情が異なるようだ。マレーシア人気の背景には――

日 本人の退職後の生活資金は年金をベースとする人が90%だが、毎月の年金額は夫婦合わせても20万円前後と、年金だけに頼っている人は余裕のある暮らしはできない。そこで、東南アジアの不動産を購入して資産運用をしたり、現地に長期滞在して日本では味わえないワンランク上の「ぜいたく」を楽しむ「マス富裕層」(金融資産1000万円以上を持っている人)が増えている。

マレーシア人気を 下支える現地の積極策

ロングステイ財団の山田美鈴事業部長によると、「日本人の海外不動産の購入が始まったのはバブル期の90年代初めで、当時は富裕層がハワイやオーストラリアの物件を購入することが多かったのですが、最近の海外不動産ブームはこれとは違っており、東南アジアの手ごろな物件をサラリーマン層が購入していることが特徴」という状況にある。

投資決断までには 十分な時間をかける

しかしその一方で、日本人は海外の物件を購入する経験がまだ浅いこともあって、契約をめぐるトラブルも少なくない。冒頭の山田部長は、「海外不動産の購入が成功するかどうかは、本人の『ロングステイ力』(十分な語学力や異文化に溶け込んでいく力)にかかっています。例えば、英語の契約書は不動産会社の通訳が訳したとしても自身で確認

(広田寿子)