

## カナダ

政府は2008年の実質経済成長率を0.6%に下方修正したが、景気後退は否定。不動産市場は売れる物件と売れない物件の2極化傾向が顕著。国土が広大で投資先地域の選択肢が幅広いため、開発前の区画へ世界の投資家が投資するランドバンキングも盛ん。

## ハワイ

高齢者を中心に日本人に根強い人気。不動産価格の平均価格は高いが、急な下落はまずない安全投資。

[地域] ホノルル  
[物件名] モアナ・ビスタ  
[価格] 40万米ドル  
※2010年1月竣工予定



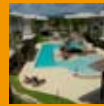
## アメリカ

長期滞在邦人・永住権取得者が多い国として長年トップ（外務省調べ）だが、現在の景気動向や不動産市況の悪化はすでにご存じの通り。また、広大な国土による事情はカナダと同様。ランドバンキングはテキサス州など発展が見込める州を中心に展開している。

## オーストラリア

11月に経済成長率と財政黒字の見通しを下方修正。しかし移住希望先としては日本のマス富裕層に人気。

[地域] ケアンズ  
[物件名] シティパーク  
[価格] 23万7000豪ドル  
※2008年に完成したばかり



## ニュージーランド

中央銀行であるニュージーランド準備銀行が10月23日に今年3度目の利下げへ（1年で計2%）。世界経済不安の余波を受け不動産価格は下落傾向にあり、オーストラリアと同様に移住目的の物件を安く買えるチャンス間近と見る向きもある。今後の市場推移に注目。

## ブラジル

南米最大の国土を誇り、不動産開発も盛ん。BRICsの一角としての目覚ましい経済成長がその後押しに。

[地域] カンボペロ  
[物件名] ビジョン  
[価格] 15万4364米ドル  
※郊外住宅地の新規開発物件



## 海外不動産事情



# ついに始動するか「眠れる市場」 マス富裕層が先導する海外不動産市場

9月の金融危機から始まった円高により、投資家の関心は円高メリットの活かし方に集中。海外旅行のブランド商品買い程度では惜しいほどのメリット、ならば、高額な海外の不動産商品ならどうだろう？海外不動産を専門とするグローバルプロパティの佐藤均氏に、市場の現状を聞いた。



佐藤 均  
グローバルプロパティ  
営業部長

## ヨーロッパ各国

イギリス・ロンドン郊外のマンション物件などは、香港などアジア主要都市で頻繁に売買説明会が開かれている。しかし主要国の首都を中心にかなり高値となっており、セカンドハウス兼資産の海外退避先として富裕層が中心となっている市場である。

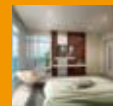
## 中国

人民元引き上げの可能性などから話題を呼んだ中国の不動産だが、現在(08年11月)は大都市を中心に価格が下落傾向にある。各大都市では勝ち組・負け組物件の差が大きく、今後の社会情勢や中国ビジネスの発展性など、多方面からの慎重な検討が必要。

## マレーシア

産油国のため経済は好調。政府みずから海外からの不動産投資を奨励。高級物件でもお手頃価格が多い。

[地域] クアラルンプール  
[物件名] ディティアラ  
ホテル&スイート  
[価格] 56万リンギ



## タイ

現在の政治状況が最大の不安要素。観光収入の妨げとなり経済成長に悪影響が。狙うなら影響が薄い地方都市を。

[地域] チェンマイ  
[物件名] グランドヒルサイド5  
[価格] 316万バーツ  
※セキュリティ重視の外国人用物件



## アブダビ

ドバイの隣国。交通インフラ整備を含む長期都市計画があり、外国企業の参入と経済発展が期待されている。

[地域] リームアイランド  
[物件名] マリーナライズ・  
タワーズ  
[価格] 約54万米ドル



## シンガポール

中心地はアジアの大都市として成熟しており、投資に適したレベルの物件は東京都心並みの価格。「シンガポールへの金融危機の影響は今後1年、あるいは長期」とリー首相はコメントしているが、金融システムへの潜在的評価は高く、今後の踏ん張りに期待したいところだ。

## インドネシア

バリ島のロングステイ用物件は欧米でも人気だったが、02年の大規模テロ以降はやや下火に。外国人は土地所有権を持っていないので、法律面などのトラブル回避を念頭に置くべき。しっかり開発整備された外国人向け別荘地、高級住宅街エリアを対象にするのが安全。

※各国概要はFJ編集部調べ、物件写真提供はグローバルプロパティによる

## 税と資産管理のプロも 注目する海外不動産

老後は常夏の島で——この言葉に憧れる人は少なくないだろう。団塊世代の退職時期に合わせ、リタイア後の海外生活は市場として確立された。しかしホテルと賃貸が中心だった海外生活事情が、一年前から変化しているという。

「2007年夏ごろから、海外不動産を資産運用として考えるお客様が急増しました。国内不動産の下落傾向が始まり、日本の不動産に利回りのいい物件が少なく売却も難しくなってきました。そこで海外不動産にも目を向け始めたのです。潜在的な人気国・地域はハワイ、オーストラリアでしたが、当社ではブラジルやアブダビの投資用物件も取り扱いを始めました」

自社を訪れる客層の変化を佐藤氏はこう語る。同社は海外ロングステイのコンサルティング会社として03年に設立され、顧客のニーズに合わせてロングステイ用ホテルから賃貸物件、分譲物件へ業務範囲を広げてきた。

「現在の顧客には、税理士や会計

士、フィンランシャルプランナーもいらつしやいます。自身の顧客に資産運用の提案として海外不動産を紹介したいが、まずは自分で経験をという理由が大半です」

投資家のみならず、付随するビジネスの人間も興味を抱いている状況。ブーム本格化の前触れと見ても差し支えはないだろう。

### 独自の価値観を持つ マス富裕層が活発化

それでは、海外不動産所有の実際はどのような形だろうか。

「資産運用とロングステイのいずれも、当社の顧客の多くは物件で家賃収益を上げるところから始められます。早めに物件を購入して、現地で生活を始めるか売却するまでは賃貸に出す。ロングステイ目的でも、売却しやすい物件を求め方が増えています」

先に購入資金を送金しておく動きも顕著だ。08年9月に円高傾向が始まった直後から、月に10件ほどだった相談件数が、平均で1日1件ほどに激増しているという。「これまで、富裕層にはセカンドハウスの発想がありましたがい

ま海外不動産に積極的なのはマス富裕層です。年齢層では30代の高所得サラリーマンや技術職、40〜50代の中小企業のオーナーで、それ以降の年代は意外と少ない。まず海外送金と考えているマス富裕層は近ごろ特に増えています」

年配者の関心が低い理由の一つに、90年代バブル期による海外不動産のマイナスイメージがあると佐藤氏は続ける。対する30〜40代のマス富裕層前半は、早くから海外との距離感が近く、バブル期に対しても客観的だ。投資や生活水準、海外について独自の価値観を持ち、オンライン取引ブームを盛り上げた個人投資家も多い。

しかしどの世代でも、資産と投資を考えた際に立ち止まる壁がある——それは日本の税制だ。

「相続税と贈与税がほとんどない国もあります。マレーシアは海外移住を積極的に受け入れており、キャピタルゲインを無税にするなどの優遇措置を取っていますね」

日本の税制との兼ね合いが必須だが、いずれにせよ海外の税制が有利なことは事実。これをどう受け止め、活用するかは当人次第だ。

## 独自の価値観を持つマス富裕層が海外不動産に注目している

### 後で泣き寝入りを したくないのならば

なにやら良いことづくしにも見える海外不動産だが、実際には注意すべき点も多い。その一つが現地の不動産デベロッパーである。

「タイでは、仮にデベロッパー5社がそれぞれマンション建設を始めた際、平均2社は頓挫するといえます。資産運用とロングステイのいずれも、デベロッパーの資金力を見極めることが必須です」

タイ北部の地方都市には、日本円で200〜300万円の物件が

ある。この価格帯はロングステイ向け物件となるが、「住む」ことを考えると別の問題が存在する。

「安すぎる物件は入居後のトラブルが多い。水回りの不具合や騒音など、現地人の許容範囲は日本人に当てはまりません。日本人の平均的な生活に合う環境を整えるには、それなりの費用が必要です」

日本にいる感覚のまま海外で暮らすことは不可能。それでは、住まない選択をする投資目的物件はどうだろう。

「周辺で物件が供給過多ではないか、交通や治安はどうかなど事前



リサーチが重要です。政府の規制で現地にしか売れない状況になる物件もあります」

「そうなる」と不動産投資はもちろん、現地事情や国際情勢にも一定以上の知識が必要となる。有利な税制や物件のお手頃感から飛びつくより、慎重にならざるを得ない。

### 日本人と海外不動産は性格が合わない？

日本人の特徴である慎重さは、海外だと簡単には理解されない。

「海外の不動産会社は『日本人はなぜ買わない？』と不思議がっています。たとえばある国の政府機関が欧米やドバイで不動産紹介フェアを開催すると、即日完売する勢いがある。日本人は3カ月間ほど考えてから現地に来て、『帰ってからゆっくり考える』と言う」

この腰の重さは、海外不動産会社とのペースの乱れにつながる場合もある。

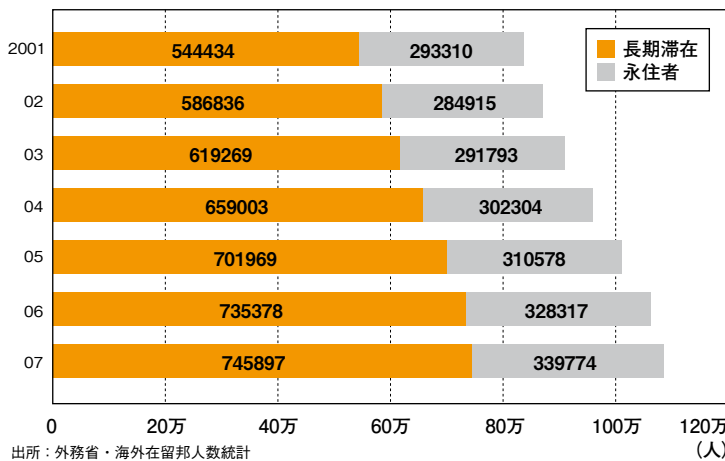
「買い受け申込金を払ってからすべてが始まる不動産業界で、日本人はその前段階から値段交渉をする傾向があります。海外の不動産会社は、買う意思を見せず交渉し

始めると『買う気がない』と判断して相手にしなくなる。だからといって、彼らが日本市場を捨てられないのも事実です」

日本市場を意識する海外側は、妥協点を見出そうとする。そこでは「日本人が海外に合わせるべき」とも言い切れない。海外の不動産会社側も、日本人の性質を誤解している向きがある。

「タイやインドネシアあたりの海外不動産会社がよく、『日本人村

海外在留邦人数推移



を作れば来てくれる」と言います。

日本人を理解していない外国人は「カ所に固めたがりですが、顧客からすれば『カ所に固まるなんてまるで老人ホーム。海外でなぜわざわざそんな場所へ』ですね」

日本人の性質は日本市場の性質。これを理解せねば、海外不動産の日本市場参入は難しい。

「日本人村は嫌だが、日本人が一人もいない所も嫌。でも、海外でまで日本人社会を引きずりたくないから、現地の日本人コミュニティにも入りたくない。3〜4組が同じコンドミニアムに居住している程度が手頃なのです」

わがままといえばわがまま。しかし自分がロングステイすること考えれば、少し納得できる「日本人ならではの条件」ではある。

### ブレイクの決め手は日本人の国際化にあり

「日本人の特徴に『皆でやれば怖くない』があります。皆がやれば、『なら私も』と参加する。一歩を踏み出すまでに時間がかかることと、言葉の壁が大きなネックです」

それでも同社への相談件数は増

加しており、業界文化や慣習の違いを埋めるコンサルティング業務は重要な存在となりつつある。

「投資家を含め皆が目を向けると、一気にブレイクすると思っている方は多い。日本の不動産会社も『国内不動産市況が悪化しているので海外不動産をやりたいが、海の向こうは難しい』と言います。投資顧問会社も同様です」

今後、海外不動産市場が真に盛況となる日は来るのだろうか？

「現在は、円が独歩高です。たとえばオーストラリアドルは、08年8月初旬は日本円で約100円、11月（6日現在）は約70円です。日本円で約5000万円だった50万オーストラリアドルの物件が、現在は約3500万円。金額が大きいほど円高メリットを享受できる事実は明確です」

今回の円高が「眠っていた市場」を呼び覚ましたことは確実だ。今後も為替相場や経済状況によって市場の将来性はさらに変化するだろうが、その行く末に大きな作用をもたらすのは、現在先陣を切っているマス富裕層であり、日本人の海外に対する意識変化だろう。