

# 夢の街マイアミ 不動産投資事情

コアラ社長の

不動産コンサルタント  
の林弘明先生が率いる投資団は9月11日深夜に到着。翌12日は朝一番からモーゲジブローカーを訪問した。

アメリカでは住宅ローンを組む場合、通常銀行窓口ではなくローン専門業者に依頼し、最適な条件の銀行を選択し手続きを進めるのが一般的だ。投資すると判断した場合、すぐに意思決定できるように融資条件などを事前に確認してから、物件見学をするというスケジュールとなった。事前に英文の残高証明を依頼しておいたが、今回、経営者でもある投資家の方々はマレーシアでの投資経験から、会社の謄本、6カ月分の給与明細、納税証明、在籍証明、通帳のコピー、資産証明等をすべて英文翻訳されたものを持参いただいた。これは融資の可能性をその場で判断していただくのに十分な書類であり、非常に有効であった。

## ブローカーに融資条件を交渉

短時間の面談であったが、前号で紹介したH氏が利用したモーゲジブローカーであったため話も早く、金利は4%~5%、融資比率はコンドミニウムで50%(後に60%)、シングルファミリー(二戸建住宅)で70%という融資条件の内諾を得ることができた。アメリカでは借主の年齢に関係なく、25年、30年返済も可能である。

ここで本住宅ローンに関して、リコースローンかノンリコースローンなのかについて30分以上の大激論となった。我われは最悪ケースを想定した場合を例に挙げて質問したが、話は一向に平行線。それは最低でも30%の自己資金を投入して、今の市況から不動産価格が70%以下に下がるということはあり得ないということが前提になっているため、どこまで激論しても理解し合えないと思われた。アメリカ人と日本人との考え方の違い、文化の違いも実感させられたが、この大激論は大変有意義な時間であった。

後に筆者のアメリカの顧問弁護士に電話で確認を取ってみると、フォーリンナショナルローン(外国人向けの住宅ローン)の場合、契約書類の他にNOTESという名の追加書類へのサインが条件となることが多く、これにサインをすることによりリコースローンとなり、デフォルトした場合、物件売却後の残債務に関するも遡及されることになるということがわかった。しかし、モーゲジブローカーがそのような発想になるほど、現在のマイアミ不動産の値上がりは確実なものであるということも言えるであろう。



建築中のコンドミニウム

投資団はその足で、マイアミにおける金融街の中心地、ブリックルで建築中のコンドミニウムの販売センターへ向かった。一般にはまだ販売開始されていない優良物件である。その様子は次号で。(小原隆浩)