

Boston にあなたの家を。 不動産売買の Know-how

住宅購入は大きな買い物です。決して「じゃあ、買おうか」と気軽に購入できるものではありません。ましてここはアメリカ。日本とは法律も習慣も違います。その上、ボストン近郊の不動産は平均築70年！ 念入りな計画としっかりした作戦を立てる必要があります。しかし、どれだけ手を尽くそうと、そこには不安はつきものです。価格・間取り・立地・デザインだけで決めていませんか？ 将来的な住宅ローンの返済計画を立てずに、「なんとかなる！」と楽観視してはいませんか？ インターネットや書籍を読んで勉強したから大丈夫！ そう思っていないませんか？ 「知っている」と「理解している」とでは、大きく違います。不動産購入で全く同じような状況はふたつとしてありません。

「こんなはずじゃなかったのに・・・」と後悔しないような納得のいくマイホーム購入を目指したいものです。

そろそろマイホーム購入を、...

- ・子どもが大きくなってきて、家が手狭に感じ始めた
- ・ずっと家賃を払い続けるなら購入した方が得ではないか？
- ・低金利でローン返済も少ない今のうちに購入した方がよいかも
- ・会社の同僚や知人も購入しているし、そろそろ自分も購入しようかな

マイホームを持ちたいと思う動機はひとそれぞれです。
では実際にマイホーム購入を考えたときに、

- ・どうやって、希望の条件にあう物件を探せばいいのか？
- ・住宅ローンって、どのくらい借りれるのだろう？
- ・借りたはいいけど、きちんと返せていけるのか？
- ・安心して任せられる不動産エージェントはどう選ぶのか？

不動産購入で失敗しないためには、**最初が肝心**です。



不動産購入のプロセス

1. 家の購入ステップ (Step by Step: Home Buying Process)
2. 一般的な時間枠 (Typical Time Frame)
3. 資金計画 (Pre-approval Letter)
4. ハウスショッピング (Shopping for a Home)
5. 家の価値とは？ (Value of a Home)
6. オファー (Making the Offer) を入れるー購入を提示する
7. 家屋検査 (Home Inspection) をする
8. 売買契約書 (Purchase and Sales Agreement) を交わす
9. 最終チェック (Final Walk-through)
10. クロージング (Closing)

不動産購入に不安はつきもの

- ・これ、買っていいの？
- ・今、買っていいの？
- ・この人から、買っていいの？

このような不安をそのままにしないためにも、

「物件に対する不安」： セミナーなどに参加し、物権内覧もこまめに足を運び、個人の知識を高める

「住宅ローン返済に対する不安」： 信頼と実績のあるモーゲージパーソンを選ぶ

「不動産エージェントに対する不安」： 常にお客様の立場に立った客観的なメリット・デメリットを提示するエージェントを選ぶ

モーゲージパーソンも不動産エージェントも「成功報酬」が業界のシステムです。

良い事ばかりしかいわない。早くしないとすぐなくなる。などの売り込み営業に惑わされてはいけません。主役はあなたです。



不動産の専門家が あなたの不動産購入をサポート

1. 家の購入ステップ (Step by Step: Home Buying Process)

家の購入とはあなたにとって大きな買い物です。満足できる物件購入をするにあたって、専門家である必要はありません。しかし、購入のプロセス、関わるエージェント、弁護士等の役割を理解することにより、それら専門家のアドバイスをもとに、正しい判断ができるというものです。

家の購入の主役は、売手と買手。

- ・売手は、、、、
- ・できるだけ高く売りたい。
- ・改修は最小限にとどめたい。
- ・売買プロセスはスムーズであってほしい。
- ・売買にかかる費用は最小限であってほしい。
- ・買手は、、、、
- ・できるだけ安く買いたい。
- ・すぐ入居できるコンディションであってほしい。
- ・価値が下がらず、売りやすい物件であってほしい。
- ・売買プロセスはスムーズであってほしい

感情移入は避けがたいもの、しかし、、、

- ・物件は他にもあります。
- ・直感を信じることも大切
- ・建物自体と、それに関わる法的な問題はないかよく調べましょう。
- ・信頼できるエージェントを見つけ、専門的意見を考慮に入れましょう。

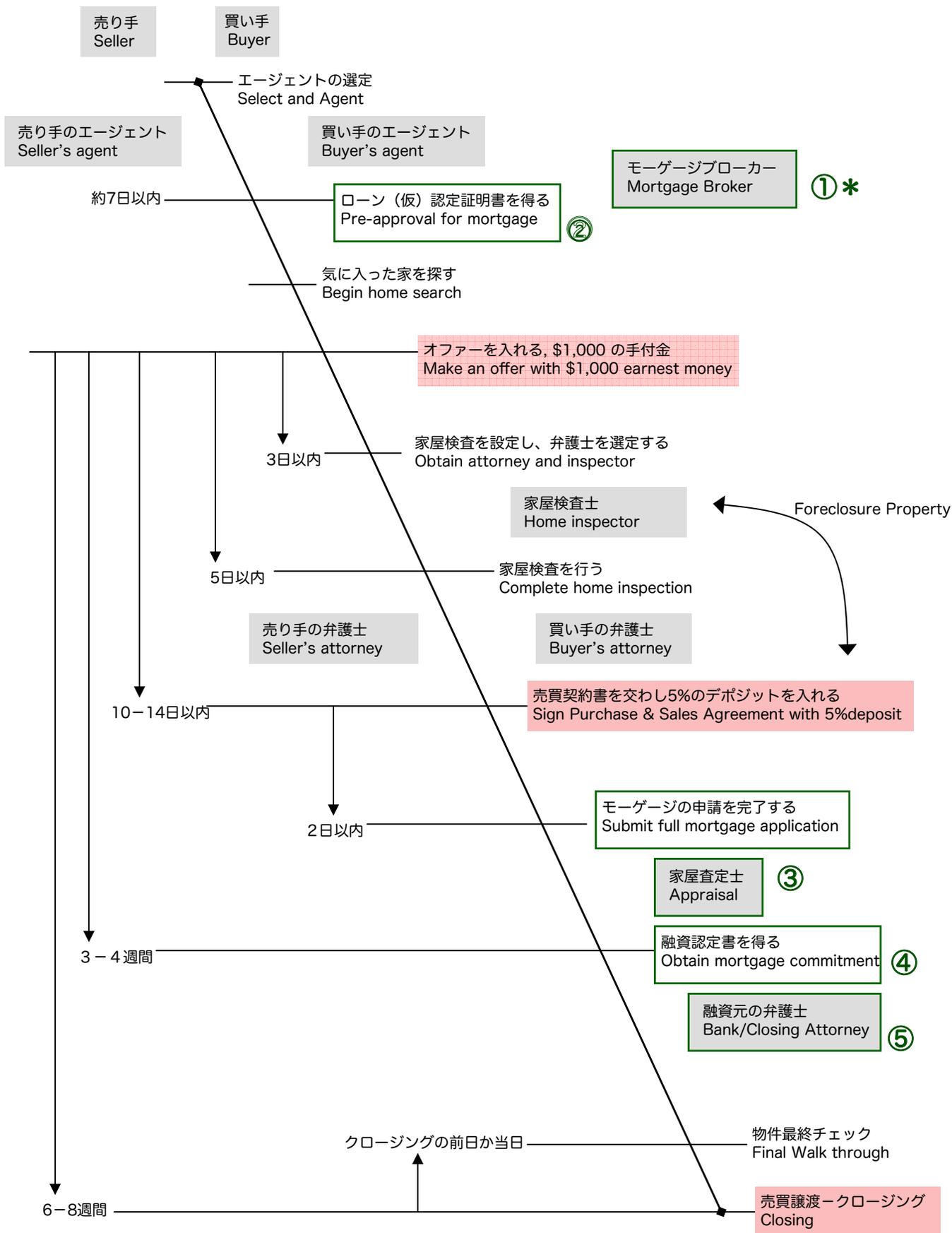
不動産弁護士

- ・物件売買による、弁護士の役割とは何かを理解する。
- ・まず、雇う弁護士が、不動産専門であるかを確認する。
- ・弁護士料がいくらになるか、あらかじめ確認する。(パッケージであるか、時間給であるか)

弁護士の役割

- ・売り手の弁護士、買い手の弁護士、モーゲージ（住宅ローン）を組む場合、銀行の弁護士が関わってきます。買い手と銀行の弁護士は同一の場合もあります。
- ・家屋検査の結果、必要とあれば、交渉を手伝う。(買い手、売り手弁護士)
- ・売買契約書の作成、補足修正を行う。(買い手、売り手弁護士)
- ・モーゲージプロセスの援助を行い、クロージングに関する一切をつかさどる。(銀行弁護士)
- ・必要とあればクロージングに同行し、顧客をサポートする。(買い手、売り手弁護士)

2. 一般的な時間枠 (Typical Time Frame)



* 数字は13ページを御参照ください。



自分に合った住宅ローンは？

3. 資金計画 (Pre-approval Letter)

① 物件購入の第一歩 - モーゲージ・ブローカーに相談。

自分はどのぐらいのお金を借りることが出来るのだろうか、あるいは、節税のためにどのぐらい借りると良いだろうか・・・など、専門家に相談するのが一番です。通常相談料はかかりません。ローン・オフィサー、レンディング・コンサルタント、オリジネーターとも呼ばれます。

② プリ・アプルーバル・レターは住宅展示場への入場券。

最終的にどの金融機関から融資を受けるかを決定するのは売買契約書を交わしてからでかまいませんが、「この家を買いたい!」と思ってオファーを入れるときには、バイヤーの購買力を裏付ける、プリ・アプルーバル・レターが必要です。

この段階でいくつかの貸付金融機関にコンタクトすることで、ローン商品、レートの比較、モーゲージ・ブローカーの知識とプロ意識を比べることが出来ます。

申請書には収入、資産、負債、就業状況、ソーシャル・セキュリティ・ナンバー、ビザの種類などの情報を記入しますが、現実的なシミュレーションを入手するためにはなるべく多くの情報を提供する必要があります。

そして、モーゲージのプリ・アプルーバル・レター、Good Faith Estimateと言う、クロージングにかかる費用の見積もりを発行してもらうことでかなり現実に近い数字を読むことが出来ます。また、信用度の高い金融機関からの文書であれば売り手からの安心度も上がります。

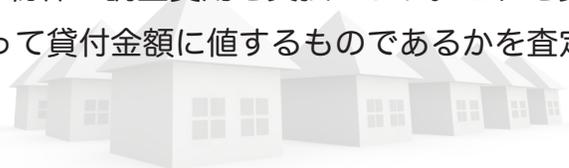
気をつける必要があるのは、金利その他の条件はその文書を発行された時点のもの、そして、申し込みは正式に審査されるところまでは通していないので、状況によっては変わることもある、ということです。

③ モーゲージの申請を完了する

気に入った家が見つかり、オファーが受理されたら、これまでコンタクトをしてきたモーゲージ・ブローカーの誰の商品に決めるかを絞り込みましょう。

売買契約書に双方がサインをする頃には「ここで行こう!」と決まっていることが目安です。

モーゲージ・ブローカーに売買契約書のコピーを送り、物件の調査費用を支払います。これを受けてブローカーは家屋調査士 (Appraisal) を購入物件に送って貸付金額に値するものであるかを査定させます。



④ 融資認定書を手に入れる

モーゲージ申請書類が一式揃ったら、ブローカーは最終判断を下す貸付引受人 (Underwriter) に提出します。

ここで、申請者の支払い能力、そして、申請内容がローン商品の規定に沿っているか、などが厳密に調査されます。

ここで承認されると、「Mortgage Commitment Letter」が発行され、借主は「Final Condition」にサインをし、エージェントは待ちに待ったニュースを売主に知らせます。

⑤ 所有権を移す、クロージング・ロイヤー

今まではセラー側の弁護士、バイヤー側の弁護士、と2人の弁護士が動いていましたが、いよいよ物件を受け渡しするときに登場する弁護士がいます。これが Closing attorney です。

この弁護士は融資する金融機関の要請で働くので、融資先とのつながりがある弁護士を使うことも出来ますが、バイヤーの弁護士に Closing Attorney を頼むことも可能です。その場合には割引した値段を提示してもらえるのが一般的です。

弁護士は、売買物件のこれまでの所有権に問題が無いかの調査、固定資産税に滞納はないか、などの証明書を取り寄せ、物件取引にかかわる貸借対照表、HUD シートを作成します。

クロージング当日は弁護士に支払いの最終額を確認し、現金と同等の、銀行発行の小切手 (Bank Check, Certified Check) を用意します。購入関連文書とローン文章にサインをし、すべての清算と手続きが終われば、晴れて鍵を受け取ります。

弁護士は所有権が移った不動産権利証書を役所に (Registry of deed) に登記し、あなたは晴れてその家のオーナーになります。



住宅ローン (Mortgage)

ローン (仮) 認定証明書の概観

Mortgage & pre-approval Process Overview

ローン (仮) 認定証明書を得るにあたって、貸付機関は、信用度を計るために、以下の質問と、それを証明するための書類が必要となります。それらをもとに、モーゲージコンサルタントと、何が重要なのかを話し合い、数あるモーゲージプログラムの中から一番いいものを選びます。

貸付額と利率が決められる要因とは。

- Credit Report/Credit Score (クレジットレポートとスコア)
Credit History (返済の記録)
- Employment/Income (雇用形態と収入)
Salaried vs. Self Employed (サラリーか自営業か)
Part time work (パートの仕事)
- Assets (自己資産)
Bank Account (銀行口座)
Retirement (退職基金)
Investment (投資)
- Debt (負債)
Car payments (車のローン)
Credit Card (クレジットカード)
Student Loans (学生ローン)
- Residency/Visa status(グリーンカード、ビザの種類)
- How much the bank will loan (銀行がどのくらいの貸付を行うか)
Loan to Value (頭金の割合)
Debt to Income (負債と収入の割合)
Types of Loans (ローンの種類)
Fixed vs. Adjustable (固定、変動金利)
Private Mortgage Insurance (PMI)
(20%以下の頭金に必要な保険)
- Questions (その他の質問)



クレジットヒストリー、クレジットスコアとは？

クレジットヒストリーとは、その人の金銭管理がどのようにされているかの記録です。Social Security Number = SSN（国民保障番号）と結びついて管理されていて、本人の了解を得た上で調べることができます。

そこで分かるのは、いったいその本人が何枚のクレジット・カードを所有して使っているか、あるいはどこの銀行にどのぐらいのローンがあるか、それぞれのカード会社へ、銀行への支払いがきちんと期日内になされているか、合計の借り入れがいくらあるか、全体の借り入れ限度額の何%までを使っているか、などの情報です。

その結果の信用度が計られスコアとなって表れます。アメリカで生活する上でよく分らないものの一つでありながら、とても大切なものです。SSN を取得されたら少しずつ、確実にクレジットの数を増やし、滞納なく請求書を払い、スコアを上げていくことをお勧めします。

クレジットスコア（一般に使われるのが FICO スコアと言われるもの。）が高ければ高いほど、車のローン、住宅ローン（Mortgage）を組むにあたり、信用度の高い人とみなされ、低い利率で借りることが出来ます。クレジットスコアはお金の返済のみならず、個人の責任感をも反映される、とみなされることから、アパートを借りるとき、又、就職の際などでもチェックされるのが一般的になりました。

日本人は、借金はよくないし、面倒だからと、クレジットカード等は避ける傾向にありますが、クレジットヒストリー、クレジットスコアと上手に付き合うのはアメリカで生活する上で、必要なことです。（もちろん借金を増やすのは御法度！）

うっかりして滞納してしまった場合、身に覚えがないからと請求書を無視してしまった場合、引越しをして気がつかなかった場合、そのつもりがなくても知らずにスコアに傷をつけてしまうことがあります。たとえば、滞納を続けると、30日、60日と記録され、滞納期間が長いほどスコアも落ちます。それを6ヶ月ぐらい続けると、Collection agency という借金回収業者にまわされます。そうすると“Collection”という判が押され、さらに点が下がります。Collection agency からの手紙も無視を続けると、次は“Charge Off”となり、個人破産をしたと同じぐらいの点が下げられます。違いは個人破産は10年、Charge Off は7年、“信用できない人”という不名誉な記録がクレジットヒストリーに残ります。そんなに重要なことだとは知らなかった、と言いつけは出来ますが、一度記録されたレコードは消えません。自分の重要なことをしっかり管理できない人とみなされてしまいます。うっかりは禁物です。

さて、そうならないため、又、個人情報を知らない間に盗まれ使われていた、などの最近はやりの犯罪の被害にあわないためにも、定期的に自分のスコアをチェックするのが重要です（6ヶ月に1度くらいがベスト、あまりチェックし過ぎるとスコアも下がります）。面倒くさいことですが、アメリカで生活する上で無視できない事。賢い消費者であるために、高いクレジットスコアを目指してがんばりましょう。

次の3つの会社が管理しています。

- ・ Equifax at 800-685-1111 or www.equifax.com
- ・ TransUnion at 800-888-4213 or www.transunion.com
- ・ Experian at 888-397-3742 or www.experian.com

FICO スコアは色々な要素を組み合わせ、スコアにします。www.myFico.com などで調べることが出来ます。

弊社アーバン不動産でもお調べ致します。お問い合わせ下さい。



4. ハウスショッピング (Shopping for Home)

ロケーション・ロケーション・ロケーション！

- ・モーゲージブローカーを通じて、購入価格上限を明確にし、予算を決めます。
- ・どこに住みたいかを、交通、買い物などの便利さ、ご家族であれば、子供の学校を含め地域を限定します。
- ・予算と、住みたい地域をもとに、不動産マーケットを調べる。売り出し物件はアーバン不動産ウェブサイトに登録されると、どの物件がいくらで出ているか、簡単に検索できます。
- ・実際住みたい地域に足を運び、環境を調べる。

エージェントの選定

- ・エージェントを決めるにあたり、重要なことは、信頼がおけ、プロとしての経験と知識を持ち、それぞれのニーズを理解してくれるエージェントであるかということです。
- ・エージェントが、買い手のために働いているのか、売り手のために働いているのか、エージェンシー・ディスクロージャー (Agency Disclosure) を提出させましょう。

物件を見て回るとき...

- ・質問をしましょう！ 法律上、売り手のためのエージェントであっても、物件の欠陥を知っている場合は、知らせる義務があります。
- ・できるだけ多くの物件を見て回りましょう！ 数多く見るほど実際気に入った家が見つかったときに、正しい決断ができるものです。
- ・気に入った家が見つければ、夜にもう一度家の近郊をドライブしてみましよう。住人たちが、仕事から帰った地域の雰囲気を確認しましょう。



5. 家の価値とは？ (Value of Home)

この家をいくらで買えばいいのか。

今の市場は - 売り手市場？ 買い手市場？

- ・エージェントに現在のマーケットがどういう状態にあるのか聞きましょう。
- ・マーケット状況が、オファーの額、交渉の可能性とどのように関わってくるか。

半年以内に、似たような物件がいくらぐらいで売れているか調べて見ましょう。

- ・不動産市場は需要と供給のバランスのもと変動します。

その家に対しどのように感じ、自分にとってこういった価値があるのかを検討しましょう。

- ・どのくらい気に入ったのか。
- ・その家を購入できなかった場合、どう思うか。

役に立つサイト

<http://www.zillow.com>

一般ユーザー自らが不動産価格をを査定できる仕組みを提供しています。

<http://www.masslandrecords.com>

不動産登記所に記録された不動産売買のすべての情報が得られます。

<http://www.mlspropertyfinder.com/login.asp?agentid=105765>

登録することによって、MLS (Multiple Listing Service) に掲載されている売り出し物権がすべて検索できる。



6. オファーを入れるー購入を提示する (Making for Home)

不動産購入提示 — OFFER TO PURCHASE REAL ESTATE

- ・購入したい家が見つかった場合、最初のステップは、エージェントを通じてオファーを入れることです。
- ・ボストン不動産連盟の発行による書式が一般に使われる。

あなたが主役です！ — YOU ARE IN CONTROL!

- ・購入プロセスに真剣に理解し取り組んでいるか自分自身に問いかけ確信する。
- ・一般的な時間枠をもとに、自分のスケジュールに合うかエージェントと確認し、ステップごとの時間枠を提示する。
- ・希望購入価格を提示し、手付金の\$1000を入れる。

時間厳守！ — TIME IS OF THE ESSENCE!

- ・不動産売買において、家屋検査、売買契約、モーゲージの申請、期日中に物事を進めていくことがとても重要です！ それを怠ったために、売買が成立しない場合もあります。

オファーは真正な契約です — OFFER IS A LEGALLY-BINDING CONTRACT !

- ・売り手と買い手はオファーにサインをした段階で、お互いに、義務と責任を負います。売り手は後によりよいオファーを受けても、サインをした買い手に売る義務がありますし、買い手は、正当な理由なくキャンセルした場合、デポジットを没収されることとなります。





専門家による建築診断

7. 家屋検査をする (Inspection the House)

家屋検査は、専門の業者を雇い、オファー (Offer) が受理され、売買契約書が交わされる前に行われます。

- ・ホームインスペクター (Home Inspector) を探す
- ・知り合いからの紹介
- ・弁護士、エージェントからの紹介
- ・インターネットで、州のライセンスを持ったホームインスペクターの一覧から連絡を取り、料金を確認し決める。

よいホームインスペクターとは、、、

- ・予約を迅速に入れてくれる
- ・検査に一時間半から 3 時間ほどかける
- ・家屋の重要部分すべてを検査をする。－ パイプ、電気関係、暖房システム、建築構造その場で、レポートを作成する。
- ・平均的な検査料金 \$ 2 5 0 – \$ 5 0 0 の範囲内である。

さらに、必要とあれば、、、

- ・シロアリその他害虫の検査 – Termites, Other pests
- ・アズベストス – Asbestos
- ・ホルムアルデヒド – Urea-formaldehyde foam insulation (U.F.F.I.)
- ・ラドン – Radon
- ・鉛ペンキ – Lead Paint
- ・地下に埋め込まれたオイルタンク – Underground oil tank





不動産購入契約時の書類を 不動産のプロがチェック

8. 売買契約書を交わす (Purchase and Agreement)

売買契約書とは

- ・通常 4 ページの契約書に、売り手、買い手の弁護士がつける補足事項からなる。
- ・売買契約書に当たって、弁護士をつけることは重要です。
- ・一般に売り手弁護士が、ドラフトを作成します。家屋検査で交渉事項が生じた場合、契約書に
- ・その旨が記載されます。
- ・売買契約書の概要を理解し、不明な点は、エージェント、弁護士に質問しましょう。

契約書内でのポイント

- ・モーゲージに関する記載（頭金の額、コミットメントレター取得期日）
- ・所有権に陰りのあるものでないこと
- ・デポジットの保管場所
- ・売り手が何らかの修理をする場合、その記述
- ・コンドミニアムの場合、多額の費用がかかりそうな物件修理、改修等が予定されていないか

9. 最終チェック (Final Walkthrough)

不動産物件のコンディションの最終確認です。

- ・家屋検査以降になされた、大きなダメージはないか。
- ・おかれているはずのものが、あるか。（契約書等で表記されていない限り不動産に取り付けられているものは、不動産も一部になります。たとえば、ディッシュウォシャー、シャンデリア、ウィンドトリートメント、植え木もです、それらが残されているかを確認する。表記されない限りは、冷蔵庫など、コンセントにつなげるだけのものは、不動産の一部になりません。）
- ・空で明け渡すはずが、いらぬ家具など残されていないか。

もし問題があった場合、....

- ・苦労して、クロー징までこぎつけ、最終チェックに不満があったからといって売買不成立にしてしまう買い手はまずいません。ほとんどの場合、常識の範囲内で、売り手がダメージ額を払うと、話し合いで解決されます。
- ・最終チェックをする時間がない場合、がんばって時間の都合をつけましょ言う。クロー징をした後、問題があってもクレームをつけることはできません。



10. クロージング (Closing)

クロージングでは何が行われるのか

- ・不動産所有譲渡 (Deed of transfer) が、買い手から売手に渡される。
- ・一般に不動産証書登記所 (Registry of deed) もしくは、融資先の弁護士事務所で行われる。
- ・クロージングに会する人々
 - 買い手
 - 売り手 (もしくは法的代理人)
 - 融資先の弁護士
 - 買い手の弁護士 (必要とあれば)
 - 売り手の弁護士 (必要とあれば)
 - 買い手のエージェント
 - 売り手のエージェント
- ・売り手は、モーゲージを組み融資 を受ける場合、月々の返済を約束する多くの書類にサインする。
- ・鍵を受け取る
- ・融資先の弁護士は新たな家主の登録を不動産証書登記所にて行う。

これで、ボストンのあなたの家にお引越し！！

