

転勤をめぐるさまざまな留意点

宏徳エンタープライズ菅沼愛子さんにインタビュー

転勤...この言葉であなたはなにを思い浮かべますか。

今回はシアトルで不動産売買や借家管理などを手掛けている宏徳エンタープライズの代表、菅沼愛子さんにインタビューいたしました。日本から初めて転勤なさる方に対しての留意点などを語っていただきました。

Q: 初めて転勤なさる方になにか留意点などございますか。

A: まず、はじめに購入、借家いずれにしても、家の大きさ、予算、ご希望の地域、学校などについてお伺いするわけですが、大変多くの方がこちらから帰国された方々の無責任なインフォメーションに振り回されている事に驚きます。学校について例をあげますと「ベルビューハイスクールのカウンセラーが一番良いから絶対この学校に入れた方が良い。またその逆でこの学校だけはやめた方が良い...etc.」ベルビュー、レッドモンド、カークランドいずれも殆どESL (English As A Second Language)のクラスはありますし、日本の子女に大変交友的に接してくれます。大切な事は一人二人の意見に振り回されず当地に着任してから実際学校を訪ねられたり、専門家の意見を聞かれたりする方が得策だと思います。借家探しの上でベルビュー、レッドモンドに借家が大変少ない事情から、学校を指定されますと更に借家探しが困難になってしまいます。また、借家をお見せする際、私どもはその時点で不動産業界に出ているものの中で一番良い物件をお見せするわけですが、(時にはそれしかないこともあります)「もう数件見てから決めます。」とおっしゃる方がいるのですが、不動産は「First come First take」が原則なので「やっぱり最初に見たところにします。」となった時はもう借り手、買い手がついてしまう事が多々あります。ここでの借家事情、売家市場状況など専門家の意見を聞く事が、良い物件に出会うポイントだと思います。

Q: こちらに転勤なさる方は借家の方が得でしょうか。

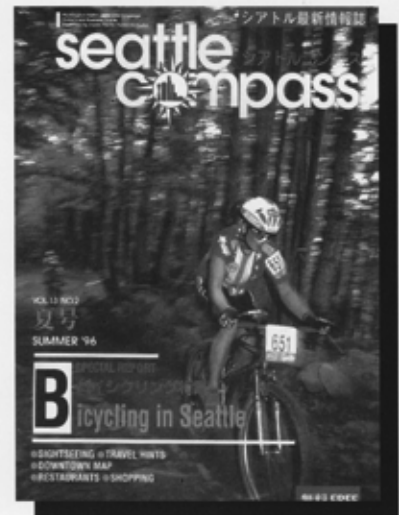
A: 当地へ転勤される方の約7割の方が借家に住まわれているようですが、だいたい目安として3年以上滞る方は家を購入される事も得策かと存じます。理由は色々ありますが、不動産市場が安定している時

はキャピタルゲイン、売却する際にかかる費用(不動産会社への手数料、売却に対してかかるExcise Tax など)諸々プラス、マイナスを考えますと三年未満で再売却するとどうしても損をしてしまいます。帰国後3~5年借家として所有しますと6~8年所有することになります。不動産市場が安定している時でしたら売却しても利益が出てくるわけです。赴任期間が長期化している傾向や、借家事情、円高の安定、低金利などの理由から最近再び家を購入される方が増えつつあります。

Q: 転勤なさる方が家を購入するにあたって注意しなければならないことはありますか。

A: 家を購入する際注意する事、ポイントはいくつかありますが、不動産購入の最大のポイントは再売却しやすい家、借り手のつく家を購入することだと思います。また、築年数はアメリカに於いては大きな問題ではありません。その家がどのようにメンテナンスされた家か、その土地にどの様な価値があるのかがとても大切です。日本からいらした方がどうしても新築の家に気持ちが動いてしまいがちですが、気をつけないと見ためは良いですが粗末な素材で作られた家を買ってしまうことになり、5~6年たちますとあちらこちらに問題が出てきます。20年以上の家などは基礎が大変しっかり出来ており、ドア一つにしましても大変質の良い物が多いようです。

土地の価値ということになりますとベルビュー、レッドモンド、カークランドは他の地域に比べ割高かもしれませんが、割高ということは需要があるということですから、マーケットも活発ということになります。私どもへ、売却、管理を依頼して下さる方の家に伺って「どうしてこんなところにこのような家を買ってしまわれたのだろう...」という家に出会うことが時々あります。不動産は大きな投資です。失敗のないよう確かな物件を購入して頂きたいと思っております。



Q: 市民権、もしくはグリーンカードのない方でも家を購入できるのでしょうか。

A: それは全く問題ありません。ただ、ローンを組むときの頭金が多少高くなります。価格の約30%ほどになりますが、人種や国籍に関係なく、アメリカではローンを組むことができます。

Q: 一番苦労することはなんでしょうか。

A: 日本からリロケートされた方々の殆どが電話の申し込み、電気、ガスの申し込み、学校の手続きまでお手伝いが必要ですので、それに関わる時間が大変です。他の不動産会社のように借家、購入、全て手続きが済んだら終わり、というわけにはいきません。借家に入られてからほとんど毎日電話をかけてきていたお客様が、落ち着かれて暮らし始めますと電話が鳴らなくなります。○ ○さんも落ち着かれたのかなとホッと、安堵感が得られます。

Q: このような事業を始めたきっかけは。

A: 実は十数年前私も転勤者の家族の一人だったんです。その時に借りた借家でのことで非常に苦労しまして、例えば家賃のことですか、契約期間、借家の修繕などで困ったことが沢山ありました。その時に「こんなことをひとまとめに世話してくれる会社はないのかな。」と思いました。その経験をいかして、人のリロケーションのお手伝いをしたいと思ったのがこの会社を始めたきっかけです。ポケットベルが朝から夜まで私を呼び出す毎日、食事をとる間もなく追いかける日々ですが、日本の方々が少しでもスムーズにリロケートされます様お手伝い出来れば幸せに存じます。