



[物件購入ガイド]

[NY Home & Living, Inc.]

マンハッタン物件購入ガイド

手続き

購入受け付け



物件案内



オファー



売買契約書締結



物件の最終確認



クロージング

購入の無料カウンセリング

自分で住むのか、投資で買うのか、予算はいくらか、何年持つのか、ローンするならどんな条件か、税金のメリット、デメリットなどを考慮に入れて、購入の無料相談を受けましょう。購入の際は、手数料も100%無料でさせていただきます。はじめに大体の購入条件を整理することが失敗しない物件購入に結びつきます。

購入にかかる費用

クロージングコスト

物件価格の2～3%（現金で購入の場合）

物件価格の5～6%（ローンをつけて購入される場合）

内訳：

(1) 権限保険料+調査料	購入価格の0.4～0.6%
(2) 弁護士費用	\$1,500～
(3) 登記費用	\$50～\$100
(4) 固定資産税、管理費調整額	\$500～
(5) 譲渡税(州)	\$0.4%
譲渡税(市)	1.00%（50万ドル未満） 1.425%（50万ドル以上）
(6) 売り手弁護士料	\$500
(7) ワーキングキャピタルファンド	\$500～\$1000
(8) モーゲージタックス(NYC)	1.75%-\$25 (ローン金額が50万ドルかそれ未満) 1.875%-\$25 (ローン金額が50万ドルを超える場合)
(9) 銀行弁護士費用	\$500
(10) 銀行手数料	ローン金額の1～2%
(11) ローン申請費用	\$300～\$500（銀行によって異なる）
(12) マンションタックス	1%（1ミリオン超の物件）

* (5) (6) (7) はスポンサーセールのみ、(8)～(11) はローンをつける場合のみで、銀行によって違います。

ローン

目安としては、自分で住む場合、ローン金額、管理費、固定資産税、その他のローンの総額が収入の37%ぐらいまで借り入れ可能です。物件を選ぶのと同時進行で、あらかじめ、銀行、モーゲージブローカーに相談し、いくらまでローンがつくかを提示したpre-approvalあるいはpre-qualificationといわれる仮承認の書類を入手しておく、いざ物件が決まったときにスムーズに進みます。

ブローカーの選択

一般的に、物件の売り主は専任契約を結んだブローカー（セラーエージェント）を雇っており、当然のことながらセラーエージェントは売り主の利益のために働きます。買い主と物件を案内してくれるブローカーの間には契約はありませんが、複数のブローカーを使う、あるいは各物件のセラーエージェントに直接コンタクトして物件見学をするより、はじめから信頼できるひとりのブローカーに、購入相談、案内、クロージングまでのすべてを任せる方がはるかに効果的です。そのブローカー（バイヤーエージェント）は買い主のニーズにもっとも近い物件を選び、効率よく案内してくれます。その後、物件が見つかった後も、クロージングまでのすべての手配を買い主のためにしてくれます。

物件案内

物件選びのポイント

1. 明るい
2. 静か（10階以下で交通量の多い通りに面した部屋は要注意）
3. 使い勝手が良い（部屋のレイアウト、キッチン、バスルーム）
4. ビルの設備（ガレージ、ヘルスクラブ、ストレージ）
5. ビルの管理がしっかりしている（サービス、経営状況）、ロケーション
6. 治安が良い
7. 交通の便、買い物の便が良い
8. 前に何か建つ可能性が少ない
9. その地域の将来性

なお、眺めがある物件はマンハッタンでは大きな長所となり、貸しやすく、売りやすく、価格も上昇しやすい傾向にあります。

オファー

気に入った物件が見つかったら、オファーを入れます。オファーには以下の内容を盛り込みます。

1. 価格
2. ローンを付けるか、現金か、付ける場合はその金額
3. クロージング希望日
4. その他（修理、Fixtureなどの条件）

活発なマーケットでは1日違いで別のオファーが受け入れられてしまうこともありますので、気に入った物件を逃さないためにはタイミングよく動くことが大切です。また、ローンをつける場合、金融機関からの仮承認が得られていれば、それを提示するとより確実性の高いオファーとみなされます。

売買契約

弁護士を選定

ひとくちに弁護士と言ってもその専門によって多岐に分かれていますので、不動産専門でかつマンハッタンのコンドミニアムを扱いなれており、できれば外国人購入者の知識を持った弁護士が最適です。また、大きな弁護士事務所は仕事を請け負う弁護士と実際の業務を担当する弁護士が違う場合が多々ありますので気をつけましょう。自分で心当たりがない場合は、不動産ブローカーに信頼できる弁護士を推薦してもらうのが良いでしょう。

契約時のチェックポイント

手付金お支払い

一般的に契約時に売買価格の10%を手付金として入れます。

モーゲージコンティンジェンシー

ローンをつけて購入する場合、ある期間までに（通常45日から60日に設定）ローンがつかなかった場合買い主が契約を解除できる権利です。ローンをつけて購入する場合は、あらかじめ銀行から仮承認がおりていても念のためこの条項が契約に含まれていることを確認しましょう。

テナント

現在テナントがいる物件を投資で購入する場合、現在の家主とテナントの間の賃貸契約書が売買契約書の1部としてついてきます。その賃貸契約内容を漏れなく確認しましょう。

ファイナンシャルステートメント

ビルの経営状態を示すファイナンシャルステートメントを取り寄せ、弁護士に内容をチェックしてもらいましょう。

委任状

クロージングに自分が立ち会えない場合、弁護士かそれ以外のクロージングに立ち会える人に自分に代わって書類にサインをしてもらえるようあらかじめ委任状の手配をしておきましょう。委任状には公証が必要で、日本では公証は面倒な手続きを踏まなければいけないため、できれば契約に弁護士事務所を訪ねた際に同時に済ませられることをお勧めします。

ローンの手続き

申込書

現在の収入、ローン、資産などの内容を記入して提出します。

物件鑑定

物件鑑定士が鑑定を行い、鑑定値が売買価格を下回る場合は鑑定値を基準にローン金額が算出されません。

コミットメントレター

申込書の内容、物件鑑定の結果、銀行よりローン承認レターが発行されます。

タイトルサーチ

弁護士がタイトルカンパニーに依頼し、所有権の確認、抵当権の有無を調査します。通常1～2週間で調査結果が出、調査結果に問題がある場合は売り主がクロージングまでに問題解決にあたります。

管理組合認可

売買契約のコピー、買い主の申し込み関係書類を管理組合に提出し、認可を得ます。この手続きは約2週間から1ヶ月かかります。コンドミニウムの場合は、管理組合がRIGHT OF FIRST REFUSALという権利を有し、コープの場合は申し込みの内容によっては無条件で却下する強い権利を管理組合が持っています。面接がある場合もあります。

RIGHT OF FIRST REFUSALとは：管理組合が同じ条件で物件を買い上げる権利を認めたもので、価格が市場価格よりはるかに低い場合まれにこの権利が行使されます。

クロージングが近づいてくると約1週間前～前日の間に、物件の最終点検を行います。スポンサーセールの場合は塗装や床のキズなど細かいところまですべて売り主が修理してくれますが、転売で個人の売り主から購入する場合、機械類が壊れている場合のみ売り主の責任となります。エアコン、冷蔵庫、皿洗い機、オーブン、電子レンジ、トイレ、シャワー、インターカムなど、すべて実際に動かして点検しましょう。クロージングが終わって実際に入居してからこわれていることに気づいても、もう売り主の責任ではありません。

クロージング

残金お支払い

通常手付金の10%は売買代金の一部として充当されますので残高の90%を支払います。

諸費用の支払い

タイトル調査代、弁護士費用、その他の諸費用をすべて清算します。

鍵のお受け取り

ドアの鍵とメールボックスの鍵がそろっていることを確認しましょう。ドアの鍵は新しいものに取りかえるのが一般的です。

クロージングメモ

クロージング後、関係書類をすべて綴ったクロージングメモが弁護士より送られてきます。税金申告時、売却時などに必要になってきますので、大切に保管しましょう。