

## インベスターの皆様へ

このバインダーを初めて手にされる皆様、あめでとうございます！

やっとこの場にたどり着くことができましたね。日本では昔から「袖をかわすのも何かの縁」と言う様に、あなたがここに来られたことは、決して偶然の出来事ではありません。

おそらく何らかの決意を持たれてこられたことと存じます。

私の「不動産投資101」セミナーは、不動産投資の入門編と位置付けています。テクニカルな内容や数字そのものより、基本的な不動産投資概念を中心にしています。

この資料は、不動産投資を一人で読まれても理解ができるようにまとめてあります。セミナーではカバーしていない投資のイロハを記載してありますので、時間がおありの時にゆっくりと読んでくださるようお願いいたします。

デービッド・リー

米国カリフォルニア州不動産ブローカー

## まえがき

不動産投資のベテランも初めは最初の1軒からが始まりでありました。他に不動産ほどのこれといっためぼしい投資商品がないのに加え、高騰する不動産が多種多様なローンプログラムが登場という副産物により、これから不動産投資を始めたいという潜在的投資希望者は後を絶ちません。

わたしは2004年度からテキサス州オースティン市の物件をみなさまにご紹介していますがその発端はカリフォルニア南部の地価が上がりすぎてしまったことでした。しかし、他州の地価が安いところであればどこでもいいかということでもなくて、次にあるような要素が不可欠だということがいえます。

- 現地のブローカーや管理会社は信頼できる場所でなくてはならない。今までの実績やお客さんを紹介できるのか？
- マーケットはこれから（底）成長が期待できる場所なのか？
- 街の中に、インフラ造りの姿が見えているか？例えば道路、高速道路、ショッピングセンター、企業、大学、病院、新しい住宅開発などが建設されているか？
- そこに恒久的な職場の需要は見込めるのか？
- 安全かつ教育水準が全米平均より高いのか？
- 住宅の購入価格に比べレントの値段が高いエリアか？
- レンタルの需要が高いエリアか？
- 現地ブローカーは我々インベスターの思考を理解しているのか？
- 全体的に健康的な成長を期待できるのか？

急激な成長は、必ずリバウンドが来ることを予想できます。2、3年ほど前大ブームであったラスベガスやフェニックスは良い例で、事実現在は投資家所有の一軒家が飽和状態で値崩れを起こしている状態です。

今回のコラムの目的は不動産投資先の説明よりも、投資初心者のかたのためにそのやり方の戦略に説明の要点を絞りました。これらの基本線を抑えながら、皆様に失敗のない不動産投資を実践していただくというのが私の願いです。

以下、不動産投資の実践法として12項目にまとめてみました。

## 『アメリカンインベストメント ABC』

### <目次>

#### まえがき

- 1) 物件を探す / 契約を交わす
- 2) モーゲージローンを申請する / ローンのタイプを決める
- 3) 物件のロケーションとアップグレードを決定する
- 4) 物件をレンタル用に仕上げる
- 5) 住居を検査する / 修理を依頼する
- 6) リースに出す際のマーケティング
- 7) リース賃料を決定する
- 8) クロージング
- 9) 住居のデコレーションとアップグレードを完了する
- 10) テナント入居を完了する / テナントを定着させるには
- 11) プロパティを維持するー建物保証、固定資産税、HOA について、テナントについて、  
不動産管理会社について 等
- 12) C-Y-A (Cover Your Assets) 保険、LLC, LLLP, 資産プロテクションについて
- 13) キャピタルゲイン税を減らす又は先延ばしにする

## 1. 物件を探す / 契約を交わす

実は物件を探す前に大事なことがあります。それは

「不動産ブローカー（リアルター）探し」

なのです。これって生命線なのです。良い物件が探せるかはあなたを案内するリアルターにかかっているのです。本当に<地獄← →天国>ぐらいの差があります。不動産をただ売るだけであればどこの不動産屋でもできるのですが、あなたは州外やはるか遠くの日本に住みながら住宅を買おうとしている人です。少しでも問題なくやってくれるのに越したことはありません。例えば私と提携しているテキサスのブローカーは、オースチンの区域であれば隅々まで把握しています。ですので一番良いところをお客さんに紹介してくれます。しかし、売りっぱなしでは遠方に住む不動産投資家は困ってしまいますので、賃貸物件のプロモーションにも力を入れています。フリー雑誌、ウェブサイト、ビルボード看板など。そういった努力によって投資家に買ってもらった物件をテナントさんでいつも埋めています。

では、話を戻しまして信頼のおける不動産ブローカーが見つかったとします。そうすると次には契約ということになるのは日本も同じです。通常はその場で仮契約を済まし、ある程度の手付金（Honest money, Deposit）分の小切手を切ります。そうすることで物件の仮押さえが可能となります。本契約書はその場でサインをするか、ホテルや自宅に持って帰り内容を確認してサインをします。新築物件の場合、契約終了後30日以内に工事にとりかかります。中古物件の場合はエスクロー期間の30～40日後にオーナーシップが与えられます。またあなたがラッキーであれば、築1年以内の新古物件でそれもターンキー物件と呼ばれるテナント付きで買うことができます。もうテナントが家賃を払いながら住んでいるので、少なくともテナントの顔や家族構成が事前にわかるのが良い点です。

## 2. モーゲージローンを申請する / ローンの種類を決める

アメリカの住宅ローンの仕組みは大変合理的で理にかなっています。こちらでは住宅ローンのことをモーゲージローン Mortgage loan と呼んでいますがこれは通称で、少なくともカリフォルニアで組まれる 99%のローンは正確には Trust deed loan の種類です。しかし、そのことを一般人、業界人共にモーゲージローンと呼んでいる。ここではローンを詳しく説明しませんが、日米の住宅ローンの違いで代表的なことは、

- ✓ アメリカでは住宅にお金を貸す
- ✓ 日本では人にお金を貸す

につけるのではないのでしょうか。「住宅にお金を貸す」からこそ、日本にいてソーシャルセキュリティ番号（個人に与えられる納税番号のようなもの）がない外国人にでも 30%の頭金で住宅ローンが組めるわけです。日本ではそんなこと絶対にできません。

もちろん「住宅にお金を貸す」アメリカでも借りる個人の頭金や返済能力が大事な訳で、一般的な買い方としてはまず、住宅を見に歩く前に銀行に事前審査を受けることから始まる。その人の貯蓄残高、毎月の返済能力、クレジットスコアなどの簡単な審査を受け、事前審査承認書 Pre-approved Letter を発行してもらう。もしあなたが買手ならば、これで自分がいくらまでの家を探すべきかがわかってくる。もし、あなたがアメリカ以外に住む方ならばそういった審査が必要ないが、頭金 30%（物件によっては 35%）の確保が当面の課題となります。逆にいえばそれだけが当面クリアすべき課題だと言う事ができます。

またローンの話になりますが、今アメリカでは新規でローンを組む人の 80%近くが金利変動型のローンを組んでいます。何故か？30年固定はローンの種類の中で一番高いし、30年同じところに住む人はほとんどいないからなのです。そうなれば、必要に応じて最初の5年とか7年だけ固定型にすることで毎月の返済額がかなり変わってきます。また、アメリカでは銀行よりも住宅ローンブローカーによって組まれる住宅ローンの方が多いため、いたるところにブローカーが存在しています。日本ではナントカ「ブローカー」といえば語感が良くないですが、アメリカは不動産を扱うのも不動産ブローカー免許が必要だし、決して法外な手数料を要求するわけではありません。しかし、ブローカー同士の競争もあるので、色々な手法で宣伝をしていますが、それは無知な消費者を釣る餌であることが多いので要注意です。私もケースバイケースで銀行と直接することもあるし、ブローカーを通すこともあります。私の立場では直接銀

行とやり取りする方が顔が見えてやりやすい。

いずれにしても、アメリカで投資をするならば日本語で親切に相談にのってくれるローンオフィサーの存在が不可欠だといえます。

### 3. 物件のロケーションとアップグレードを決定する

さて、モーゲージローンに申請し、一応プリアプルーバル(Pre-approval)、簡単な審査による事前承認が出たとします。本来なら、その時にどのようなタイプのローンでいくかを決めるのですが、それは後でも変更がきくので仮決定という形でも構いません。

さて、次に決めなければいけないことは、ロケーションの決定、家のモデルの決定、アップグレードの決定です。新築の場合は、いうまでもなく場所の選択は早いもの勝ちで、裏が林になっていて住宅がない、小高い丘にあり見晴らしがよい、ゴルフコースに面しているなどの立地は明らかに誰の目からも好立地なので、ロットのプレミアムがついている場合が多いですが、エクストラの料金を払ってもそちらの方を購入されることをお勧めします。理由は、その時点での1万ドルの差が、毎年10%の値上がりを続けるだけでも金額的に大きな差になっていくことと、やはり不動産の決め手は「ロケーション」なのです。

皆さんがけっこう頭を悩ますのは、床、キッチンタイルなどのアップグレードの部分。アメリカの住宅のモデルホームに見に行くと、素晴らしい家具やドレープでデコレートしてあり、誰もがウーンとうなってしまうように、インテリアデザインのプロが考えています。ところが、実際買いにはいると「あの家の床はアップグレードしてあるので別途の費用がかかります」ということになることが多い。自分で住む家ではないので、そこまで費用をかけることはないとわかっているにもかかわらず、どうしても感情が入ってしまうのだ。

私がいつもお客様にそのことで相談を受けるときに言う事は、

「一番アップグレードして効果の高いものは、フロアリングとキッチンカウンターですが、必ずしもやらなくてはいけないということでもありません。新築物件には窓のブラインド、ガレージドアオープナー、庭のスプリンクラーシステムと裏庭の芝生が含まれませんので、これらばどうしてもやったほうがいいでしょう」

ということです。それらの費用は家や庭のサイズにより、トータルで5000ドルから7000ドルで、ビルダーを通してやるとファイナンスに組み込むことができるかわりに、少々割高です。

また、遠方のお客さんは私がおあたりのアレンジや色の決定を依頼されることもありますが、その場合の色の選定はナチュラルカラーを基準にしています。

また、築1、2年の新古物件を売っている場合もありますが、その時にはいま挙げたようなプロセスを通る必要なく、価格の中に全てが含まれています。

#### 4. 物件をレンタル用に仕上げる

中古物件を投資用に手に入れた場合は、ほとんど何もしなくてもテナントに貸せることも多いが、新築の物件を手に入れた場合はやはり、レンターに借りてもらうために仕上げなくてはなりません。家の中に使うフロアリングも新築物件はスタンダード使用を選べば特に余分な予算は必要ないですが、やはり周りの家のスタンダードが高かったりすると、どうしても見劣りする。いまさらラミネートフロアリングでは新築がかわいそうな感じがします。そこでわたしがお勧めする最低限のインテリアインフラメントは、フロアリング、キッチンカウンタートップの2箇所のアップグレード。予算にして\$3,000-ぐらいで見た目がとてもコンテンポラリーになり、レンターにも気にいってもらえること請け合いです。また忙しい投資家さんのために色合いのアドバイスを要求される時もありますが、そのようなときは「必ずナチュラルカラーを選んでください」とお伝えしています。濃い色は好みの問題になってくるからです。またデコレーションのみならず、現代の新築のマスターバスはバスタブとシャワールームが別々というのが主流になっています。このチョイスもわずか千ドル+の予算でできますので、お勧めするアップグレードです。また、窓にはブラインドがついていませんので、これらもつける必要があります。だいたい3ベッドルームの家で\$1,800-\$2000 ぐらいです。もう一つレンターにとって嬉しい設備は冷蔵庫、洗濯機、乾燥機でしょう。これらは絶対に必要なものではありませんが、同じような物件が複数あってレンターが選択するような場面において、かなり強力なアピールとなります。

またガレージドアオープナーは設備されていませんので、これは\$400-ぐらいで設置できます。そしてエクステリアーとして、基本的にビルダーは表のランドスケープしか標準でつけてくれませんので、裏庭の芝や木とスプリンクラーシステムを設備する必要があります。ビルダーに一括してやってもらう手もありますが、多くの場合値段が高めになりますので、個人で外の業者に依頼する方法をお勧めしています。

新築物件はこのような設備やアップグレードをした後に Rent ready 物件となりますが、中古物件はこのような設備がすでにある場合がほとんどなのでお買い得ともいうことができます。

## 5. 住居を検査する / 修理を依頼する

あなたが購入する物件が中古であれば、プロのプロパティインスペクション（建物の検査をする会社）を使うこと、新築であってもエスクロークローズの前にはウオークスルーといって家を作った業者とどこか欠陥や工事のミスがないかをチェックして回ります。プロパティインスペクションのコストは通常\$200-\$350 ぐらいで、信頼のおける業者を紹介してもらうことをお勧めします。プロパティインスペクションにしてもウオークスルーにしても、電気、ガスや水道が来ている事が大事ですので、現地のブローカーやデベロッパーに確認をとることをお忘れないように。また、もしあなたが遠方で来られない場合はブローカーやデベロッパーに連絡をとって仕事を任せるか、事前にプロパティマネージャー（物件管理人）を決めてまかせることも可能です。本来ならば、エスクローのクローズ前にプロパティマネジメント会社を決定しておくことをおすすめします。先ほどのウオークスルーの件やクローズ前からテナントの募集をかけてくれるのでタイムロスを最小にすることができます。

プロパティマネジメント会社は、私たちから紹介することもできますが、会社により投資家へのサービスの内容、経験度やフィーが若干違いますので、最低3社ぐらいをインタビューされることをおすすめします。通常フィーは賃料の6%－8%が相場で、1年単位の契約です。その契約の中に、プロパティマネージャーの変更は30日から30日間の事前告知でできる条項があることを確認してください。

プロパティマネージャーの決定後は、あなたが入手した、タイトル会社、ビルダーやセラーからHOAの規約やCCR'sと呼ばれるコミュニティの規約条項のコピーを手渡す必要があります。各プロパティマネージャーやテナントはそれらの内容を理解し、ルールを守る必要があるからです。通常はそれらのコピーを手渡す際に、テナントの受け取りサインをもらいます。

## 6. リースに出す際のマーケティングと賃料の決定

物件をリースするときには、2つの側面がある。1つは物件の管理を行うプロパティマネジメントの側面、もう1つはテナントを入居させるリーシングの側面。

リーシング業務とは家を売却するときのように、リースを任されたエージェント (Listing agent) がテナントを自分で見つけてくることは稀で、通常テナントとして入居先を探しているお客さんを持つエージェント (Leasing agent) がテナントさんを紹介することで成約します。その場合は通常年間のリース金額の約5から6%をそれぞれのエージェントでフィーとして分けている。その費用はランドロードである大家さんが負担し、テナントがフィーを出すことはランドロードから出ない場合を除いては通常ありません。

リースのリスティングの仕事は、良いテナントを最短の期間で見つけること。仕事の中にはMLS (マルチプルリスティングサービス) に載せて、他のエージェントにこの物件があることを知らせることや、テナントの申し込みがあった場合はその入居申し込み者のクレジットヒストリーやバックグラウンドに問題がないかをスクリーニングをすることがメインの仕事だ。

また、ランドロードである投資家の心理としては当然初年度からキャッシュフロー (レント収入が銀行の支払額を上回ること) が生まれることを期待したいところですが、出来る限り最速にテナントを見つけることを優先して、例えばマーケットレントが\$1,000-であったら\$950か\$900で貸しに出したり、テナントを見つけてくれるリーシングエージェントに特別ボーナスをオファーしてでもテナントの入居を優先させることをお勧めします。

例えば、\$1,000-のテナントを見つけるのに2ヶ月かかると、1年のグロス収入は\$1,000 X 10=\$10,000-。\$950-のテナントが1ヶ月で決まれば1年のグロス収入は\$950 X 11=\$10,450- となります。2年目の賃料からはマーケット価格に戻すとすれば、1年目の割引は決して悪くない考えということになります。

当然ながらこの戦略はいつも当てはまるものではないし、必要のない場合もあるので、その時点での状況にあった判断がいつの時にも優先することも覚えておいてください。

## 7. エスクローの終了

アメリカでの不動産取引は、公正な取引を成立させるため買い手と売り手の他に第三者を入れて取引ルールにしたが行われる。その第三者は通常エスクロー会社か弁護士のどちらかで、その州の伝統的なルールによりどちらかになる。エスクローは契約締結日から約 30 日で終了する。

エスクローの終了日は、買手のサインをもって終了となるが、現地に不在の忙しい人にとってはエスクロー会社に行って(普通エスクロー会社は物件の近くにある会社を利用する)サインをすることができない。その場合の選択は2つあり、一つ目は特に現地を見ないで購入された人は、この機会に仕事を休んで見に行くついでにサインをする(この経費は当然節税対象経費です)か、Fedex のお世話になる。その時に必ず必要なことは、必ず公証人の前でサインをしなければならないので、アメリカに居る人は Public Notary で、日本におられる方は米国領事館か大使館でなければならない。

## 8. 物件の最終仕上げをする

晴れて正式のオーナーになることができたなら、もうひとつやらなければならないことがあります。英語では Property Improvement といいます。要するに自動車で言えば買ったばかりの車であっても、オプションがないのと今ひとつという感じ。フロアーマットやカーゴスペースのマットは絶対ないと不完全だし、カーナビやアイポッドのコネクションまであればもっと嬉しいですね。家もそれと同じで、特に新築の場合は、裏庭は土の状態だし、窓のカーテンやブラインドもないままだ。それではいくら家が良くてもテナントさんは住めませんよね。また、キッチンにはオープンや電子レンジは標準であるが、冷蔵庫は付いてない。洗濯室はあっても、洗濯機と乾燥機がない。それらを全部用意してあげると、テナントさんは喜んで借りてくれます。通常、それら全部のコストは約 \$ 7,000- \$ 8,000 ぐらい。こういう状態にすることを、Property improvement for rentals と言います。たまに「必ず、冷蔵庫、洗濯機、乾燥機はなければなりませんか？」という質問を受けますが、答えはそうではありません。中にはそれらをすでに持っているテナントさんもいらっしゃいますし、反対にはセクション8といってアメリカ政府から援助を受けている人に貸す場合には必要な条件となってきます。いずれにしても、必要なテナントさんはつけてあげますということにしておく、お客さんが他に行ってしまうことを防げる可能性はあります。また庭の手入れをどうするか決めておくのも重要な事柄です。テナントに負担をかけない、責任を負わせない理由からも自動スプリンクラーシステムの設置は必須といえます。そうしとけば、スプリンクラーに問題が出たときに管理会社に報告するという取り決めで日常的にはだいじょうぶといえます。次に芝刈りなどの庭の手入れを誰にやらせるか？テキサス州はテナントに責任を持たせるのがあたりまえですが、これも専門のガーデナーに仕事を依頼する方が心配事は少なくなります。また、あまり何もない庭ですと、契約した管理会社から木を植えた方が良いとかいう提案を出されるときもあります。この場合もあなたの予算次第ですが、良いプロパティインブループメントは良い投資といえます。もう 1 つ、重要なことは扉のロックです。テキサス州は Lock & Safety code という法律があり、テナント用のプロパティは通常住宅に付けられているスタンダードな錠前をテナント貸出し用の錠前(もっとセキュリティ性が高い頑丈なもの)に変えることが義務付けられています。このような情報は、見地の物件管理会社が提供してくれます。

## **9. テナントをできるだけ定着する方法**

良いテナントを見つけることは、ハッピーインベストメントのキーワードといえます。逆に良くない遍歴をもったテナントはあなたに心配の種を植え付けることとなります。そのためには、まず最初に行うテナントスクリーニングで良い仕事を持った人か？典型的なファミリーであるか？良いクレジット歴を持った人か？などということを調査をします。また、良いテナントにせっかく入ってもらえたら、今度はできるだけ長くてもらうことも大事なことです。また、最初は良くてもだんだんと悪くなっていくことも考えられます。これは、テナントだけに限られたことではなく、任せた管理会社にも考えられる要素です。そのためには、大家に有利な州法をもつ州であることが大事です。例えばカリフォルニア州、ワシントン州はX、テキサス州、アリゾナ州はOです。

## 10. 物件の保証、モーゲージ、固定資産税、HOA(アソシエーション)等の支払いについて

わたしが皆様にお勧めしてする物件は、買ってからなるべく心配事がないように、新築か、極力新築に近いものです。新築はビルダーの保証が1年から2年ありますので、ほぼ何が起ころうが安心ですし、躯体や屋根ならば10年保証がついています。仮に、何か問題が起こった場合、テナントが管理会社に連絡を入れる⇒管理会社がビルダーに連絡をとる⇒ビルダーが修理に来るという具合です。修理の内容によっては、緊急を要するものもありますのでテナントにもビルダーの連絡先を覚えておくことも大事なことです。通常ビルダーの保証は「Warranty Card」と呼ばれる登録用紙がありますので、それにオーナーであるあなた様が登録しておく必要があります。ビルダー保障期間の過ぎた中古物件の場合は、その売買取引において売主がホームワランティを取得してくれるケースがほとんどです。通常年間契約なので毎年それを更新しておくことで、修理の必要が起こった場合も、必要最小限の価格で修理を依頼することができます。

また、毎月発生する支払いもあらかじめ管理会社に支払いを依頼しておくことも可能です。しかし、なるべくならば自分で管理されることをおすすめします。管理会社も100%正確無比ではないので、銀行支払いが遅れたりすると、そのLate feeなどまで払わされることになるからです。今は、インターネットバンキングで、それらを自動で行うことが可能になっています。

## 11. C.Y.A.(Cover Your Assets) あなたの資産を守る

あなたが、1軒のオーナーだろうが、10軒のオーナーだろうが、不動産投資ビジネスを行っていることには変わりありません。そこには、自然災害からのリスク、火災のリスク、財産を狙われるリスクがいつもつきまといまいます。よって必然的に保険によるプロテクションが必要になります。銀行ローンを借り受ける際には、火災保険の加入は義務付けられていますが、わたしは追加の賠償保険も付けてくださいとお願いしています。比較的廉価な値段で1ミリオンぐらいカバーできますので、不慮のテナントやその家を訪れたテナントの友人に起こった事故の際にも対応できます。アメリカは裁判の国ですし、悪徳弁護士が法律を盾に取り、ありえないことまで正当化できる世界です。「人様に迷惑がかからなければいい」的な発想をする人が多い日本人は、自分の資産を守ることに対しあまりに無防備です。私は弁護士ではないので法律的なアドバイスはできませんが、自分の財産を予期せぬトラブルに巻き込まれないようにプロテクトする手法があります。例えば、ファミリートラスト、LLCの設立、ファミリーパートナーシップと呼ばれる法人形態がそういった理由で存在しています。あなたのアイデンティティを自分の財産からなるべく切り離したり、ダイレクトな関係にしておかないということで自分の身を守るような仕組みです。その専門家は Asset Protection Lawyer と呼ばれ、必要に応じご紹介をしています。

## 12. 固定資産税を減らす、売却時のキャピタルゲイン税を先送りする

毎月の銀行支払い額の次に大きい支払い額は、固定資産税(Property Tax)です。これは日本のシステムと大きく変わるところは無く、毎年1月に再評価が行われ、新評価額が入った請求書が3月—4月の間に送られてくる。日本と違うところは、その%が州によって(厳密に言えば同じ州であっても地域によって)変わってくる。例えばカリフォルニア州のオレンジ郡は評価額の約 1.1%、ノースキャロライナ州では約 0.95%、テキサス州オースチンでは約3%といった具合に大きく差がある。それは州税がある州とない州との理由からも来ている。どこの州であっても(確か日本でもそうだったと思う)、評価額が高いと思われるときには、その見直しをアピールする機会が与えられている。もし、仮に評価額があなたが出した値段より高ければ、あなたのアピールにより、評価額はだいたい調整される。

固定資産税の支払いは、自分で請求書を受け取り年に2回支払う方法と、銀行に支払いを任せる方法がある。お勧めは後者の方法、特に現地に不在の忙しいあなたにとっては、忘れてはならないことなので、銀行さんにお任せした方がよい。また、そうする選択をすることで銀行のレートが若干であるが良くなるメリットもある。また、新築を購入されると、初めての見る請求書が以外に安い、初年度の評価額に建物が含まれていないからで、2年目になるとその分が増えるのであらかじめ頭に入れておいて欲しいと思います。

最後に、私たちがおすすめする投資スタイルは「Buy & Hold」。買ったならそれを持ち続けることで資産を増やす超シンプルかつパワフルなやり方。いろいろな投資法を見てきて、事例を研究して、自分の体験と体験した人の事例を踏まえた結果、いきついた結論です。不動産はインフレに遅れをとらない、賃料も時代に合わせて上がっていく、地価も上がるので、含み資産も上昇する、そしてこれなら誰でもすることができる。含み資産(英語で Equity)は売るまで、現金化できないというのがいままでの常識だったがローンを組み直す(リファイナンス)をすることで現金を手にして、次の物件を手に入れる。実に Simple&Powerful なのです。しかし、人生はいろいろな局面があります。売却を検討することもあるでしょう。そのような時には、状況に応じ 1031 Tax-differed Exchange(税金先延ばし法)、Family Trust, Private Annuity Trust, LLC の設立などを検討して、節税、相続、資産プロテクションのお手伝いをいたします。

私たちは、これからも新たな投資先を開拓してお客様にご紹介していきます。私たちと共に、投資生活をエンジョイされることを望みます。