

1) 不動産投資を視点としたアメリカとは

- a) 米国の地域区分の呼び方
- b) 各エリアの特徴
 - i) 政治と不動産投資
 - (1) 民主党と共和党のデモグラフィック
 - (2) 政治と不動産投資
 - ii) ビジネス&都市開発
 - (1) 各州の主要産業
 - (2) 各州の主要企業
 - iii) デモグラフィック
 - (1) 人口推移&動向
 - (2) 収入、人種、職業
 - (3) 宗教
 - iv) 気候
 - (1) 各エリアの気候天候
 - (2) 各エリアの自然災害
 - (3) 山火事
 - (4) 洪水
 - (5) 竜巻
- c) 米国不動産の特徴&メリット
 - i) 特徴
 - (1) 先進国・政治経済の安定性
 - (2) 不動産手続きの透明性
 - (3) 人口増加国
 - (4) 中古物件の流動性が高い
 - (5) キャピタルゲインの可能性
 - (6) DIY (Do It Yourself) の精神
 - (7) 家を買って替える頻度が高い

(8) 新品にこだわらない

(9) 新築との価格競争

ii) リスク

(1) マネージ可能なリスク

(a) 言葉と文化のリスク

(b) ビジネスリスクの分散—不動産取引の透明性

(c) エリア選定—高騰&下落しやすいエリアのメリット&デメリット

(d) 物件選定

(e) 管理会社選定

(f) その他チームの選定 (レンダー、保険会社、運用業者)

(2) マネージ不可能なリスク

(a) 政治、政策の変化

(b) 景気、経済の変化

(c) 自然災害

(d) テナント選定&管理

d) MUST で知っておくべき不動産英語

2) 米国不動産投資のゴール設定

a) 投資ゴールを設定するための要素

i) リターン

ii) 予算

iii) 保有期間

iv) 流動性

v) キャッシュフロー

vi) 市場状況

vii) 出口

b) リターン

- i) 実利回り
 - ii) キャピタルゲイン
 - iii) 節税
 - iv) 住宅ローンの返済
- c) 予算
 - i) 外国人向け借り入れ条件
- d) 保有期間
 - i) 購入コスト
 - ii) 売却コスト
 - iii) 短期&長期キャピタルゲイン税
- e) 流動性
 - i) 物件の種類
 - ii) エリア
 - iii) 価格帯
- f) キャッシュフロー
 - i) 保有期間中のキャッシュフローの収支
- g) 市場状況
 - i) 市場局面
 - ii) 売却タイミング
- h) 出口
 - i) 誰に売却するか
 - ii) 不動産市場 vs オフマーケット
- i) MUST で知っておくべき不動産英語

3) 投資ゴールを達成するためのストラテジーの種類とメリット &デメリット

- a) 利回り重視型
 - i) メリット&デメリット

- ii) ケーススタディ
- b) キャピタルゲイン重視型
 - i) メリット&デメリット
 - ii) ケーススタディ
- c) 資産価値保有型 (インフレ対策)
 - i) メリット&デメリット
 - ii) ケーススタディ
- d) 再生(フリップ)
 - i) メリット&デメリット
 - ii) ケーススタディ
- e) 再生 (BRRRR)
 - i) メリット&デメリット
 - ii) ケーススタディ
- f) ハイブリッド型
 - i) 利回り+キャピタルゲイン
 - (1) メリット&デメリット
 - (2) ケーススタディ
 - ii) 資産価値保有+キャピタルゲイン
 - (1) メリット&デメリット
- g) ポートフォリオ
 - i) メリット&デメリット
- h) ストラテジーを実行するための要素 (後の章で細かく取り上げます)
 - i) 州、エリア選択
 - ii) 物件選択
 - iii) 購入方法
 - iv) パートナー選択
 - v) 売却方法
- i) MUST で知っておくべき不動産英語

4) 日本からリモートで不動産投資するために知っておくべきこと

a) 心構えとアクションプラン

i) 不動産における日本とアメリカの常識と現実

- (1) 日本の匠とアメリカのツールの文化の違い
- (2) 日米の「サービス」の定義の違い
- (3) そのギャップと対応方法

ii) 決断のスピード

- (1) 決断できるスピード感
 - (a) 案件に見慣れること & 場数を踏むこと
 - (b) 業者との関係の構築
 - (c) 時差の問題

iii) 言葉の壁、文化の壁

- (1) 最低限必要な英単語とフレーズ
- (2) 現地に右腕を持つこと
- (3) 「私は初心者です」と絶対言わないこと (ハツタリと謙遜)

iv) 米国は合理的な国 (技術と情報社会)

- (1) あくまでデータで判断する
- (2) アメリカは公共の情報で 90%は判断できるという自信
- (3) 残りの 10%で決定の確認をする

v) リモートでできること & できないこと

- (1) リモートでできること
 - (a) データ収集
 - (b) データ分析 & シミュレーション
 - (c) 手続きを熟知すること
 - (d) 自分の意見を持つこと
- (2) リモートでできないこと
 - (a) 現地の視察

- (b) 現地の住民にできて、リモートでできないこと (州外のアメリカ人含む)
 - (c) 現地の住民でもできないこと
 - (3) 出来ないことの対策と代替策
 - (a) Trust & Verify システムを構築すること
- vi) 自分の経験を共有し、人脈を築くこと
 - (1) アメリカ人はオープンな気質
 - (2) 何を買うかより、誰とやるかが重要
 - (3) アメリカの現地に人脈をつくること
 - (a) Pay to play から始める
 - (b) コミュニケーション (メール返信) のスピードと持続性
 - (4) 日本人の人脈をつくること
 - (a) 米国内の日本人の人脈
 - (b) 日本国内の情報交換のための人脈
- b) MUST で知っておくべき不動産英語

5) 収支シミュレーション

- a) 米国収支シミュレーションの読み方
 - i) 業者からの収支シミュレーションの読み方と注意点
 - (1) ケーススタディ
- b) デューデリジェンスのアイテムと方法
 - i) 想定賃料
 - ii) 空室率
 - iii) 賃料の上昇率
 - iv) CapEx (設備投資)
 - v) 高騰率 (キャピタルゲイン)
 - vi) 管理費用
- c) その他の指標

- i) 1%ルール
- ii) 50%ルール
- d) 収支シミュレーションのオンラインツール
- e) MUST で知っておくべき不動産英語

6) 都市、エリアの選定方法

- a) 投資ゴールとストラテジーとの連携
 - i) 利回り重視のエリア選定
 - (1) エリア
 - (2) 出口
 - (3) リターンとリスク
 - (a) 利回り (1%ルール) vs エリアとテナント
 - ii) キャピタルゲイン・資産保有型の
エリア選定
 - (1) エリア
 - (2) 出口
 - (3) リターンとリスク
 - (a) キャピタルゲイン額と率
 - (b) キャッシュフローと CapEX (設備投資)
 - iii) ハイブリッド型のエリア選定
 - (1) エリア
 - (2) 出口
 - (3) リターンとリスク
 - (a) 利回り & キャピタルゲイン
 - (b) キャッシュフローと CapEX (設備投資)
 - iv) 出口戦略
 - (1) キャピタルゲイン、資産保有型、ハイブリッド型
 - (2) 利回り重視型

b) マクロデータからのアプローチ

i) 借地借家法

- (1) 保証金額
- (2) 賃料の値上げ
- (3) 強制退去
- (4) 保証金の返金
- (5) ケーススタディ

ii) 固定資産税

- (1) 州（又は郡）の税率
 - (a) 全米の固定資産税ランキング
 - (i) 参照ウェブサイト
 - (b) 各郡の固定資産税の見積もり
 - (i) 参照ウェブサイト
- (2) 固定資産税の増減傾向

iii) 人口統計

- (1) 米国内の人口の動きを見る
 - (a) 参照ウェブサイト
- (2) デモグラフィック（人種、収入など）
 - (a) 参照ウェブサイト

iv) 都市成長率と雇用

- (1) 参照ウェブサイト

v) 収入

- (1) 参照ウェブサイト

vi) 産業の動向

- (1) 参照ウェブサイト

c) ミクロデータからのエリア選定

i) エリアの分類

- (1) クラス A
- (2) クラス B

- (3) クラス C
 - (4) クラス D
 - ii) 学校区
 - (1) アメリカ社会での学校区の位置づけ
 - (2) ストラテジーとの連携
 - (a) エリア区分の学区
 - (b) 出口の想定
 - (3) 学校区検索ウェブサイト
 - iii) 郵便番号
 - (1) 参照ウェブサイト
 - iv) 賃料の相場
 - (1) 参照ウェブサイト
- d) 人脈—情報収集 & 確認のためのネットワークの確立
 - i) 参照ウェブサイト
- e) MUST で知っておくべき不動産英語

7) 保有形態

- a) 米国の相続問題
- b) 所有権
 - i) 個人名義
 - ii) 夫婦名義
 - iii) 共有名義
- c) 保有名義の種類
 - i) パーソナル (個人)
 - ii) 米国法人
 - (1) LLC、Series LLCs
 - (2) C Corporation
 - (3) S Corporation
 - iii) 米国法人設立の方法と費用

- d) 訴訟リスク (個人 VS 法人)
- e) 訴訟リスク分散
- f) FIRPTA (Foreign Investment in Real Property Tax Act)
 - i) FIRPTA とは
 - ii) FIRPTA と物件名義の関係
- g) MUST で知っておくべき不動産英語

8) 米国銀行口座開設と送着金処理

- a) 米国銀行口座
 - i) 米国銀行口座開設の理由
 - ii) 開設銀行
- b) ユニオンバンク
 - i) 開設口座の種類
 - ii) 口座名義
 - iii) 口座の開設方法
 - iv) オンラインバンキング
- c) 国際間、米国内の送金 & 着金の方法
 - i) Wire Transfer
 - (1) Wiring Instruction (送金指示書)
 - (a) 指示書の内容とその読み方
 - ii) ACH Transfer
 - (1) ACH Authorization Form (ACH 承認フォーム)
 - (a) 承認フォームの内容とその読み方
- d) ITIN と EIN
 - i) ITIN とは
 - (1) ITIN の取得方法
 - ii) EIN とは
 - (1) EIN の取得方法
- e) MUST で知っておくべき不動産英語

9) 物件の探し方、選定方法

a) 投資不動産の種類

i) 住宅物件 (1 ~ 4 戸)

- (1) 戸建て (一軒家)
- (2) コンドミニアム
- (3) 2 ~ 4 戸 (デュプレックス、トライプレックス、フォープレックス)
- (4) 夫々の特徴とメリット & デメリット

ii) 商業物件

- (1) 住宅アパート (5 戸 ~)
- (2) 商業物件賃貸 (nnn Property)
- (3) 開発プロジェクト (再生、新築)
- (4) 貸付 (Private Lending) (再生、新築)
- (5) 夫々の特徴とメリット & デメリット

iii) ビジネス投資

- (1) Limited Partner (LP) としての集団投資 (シンジケーション)
- (2) 特徴とメリット & デメリット

b) 投資物件/案件の探し方

i) 不動産市場

- (1) 不動産エージェントによる代行販売
- (2) オーナーによる直接販売
- (3) ショートセール/差し押さえ物件
- (4) オークション
- (5) 新築

ii) オフマーケット

- (1) ホールセール
- (2) フリップ/ターンキー

(3) セラーファイナンス

(4) 開発案件

(5) 貸付

c) 物件の検索と選定方法

i) 投資ゴール

ii) 投資ストラテジー

d) 物件の検索と評価方法 (ケーススタディ)

i) Zip Code の検索

(1) 参照ウェブサイト

ii) 物件の選択

(1) 参照ウェブサイト

iii) 学区の確認

(1) 参照ウェブサイト

iv) 賃料の確認

(1) 参照ウェブサイト

v) 洪水エリアの確認

(1) 参照ウェブサイト

vi) 性犯罪者の確認

(1) 参照ウェブサイト

vii) 固定資産税の確認

(1) 参照ウェブサイト

viii) 火災保険

(1) 参照ウェブサイト

ix) CapEx (設備投資)

(1) 参照ウェブサイト

x) 収支シミュレーション

(1) 参照ウェブサイト

e) その他確認事項

f) MUST で知っておくべき不動産英語

10) 視察

- a) 視察に行く前の宿題
 - i) 投資ゴール
 - ii) ストラテジー
 - iii) マクロデータ分析
 - iv) 視察物件リスト
 - v) エリア区分
 - vi) 物件区分
 - vii) 収支シミュレーション
 - viii) 主要企業のロケーション
 - ix) 管理会社とのアポ
- b) 視察に行くタイミング
- c) 視察中
 - i) 視察で何を見るのか、注意点
 - ii) エリア全体を視察
 - (1) エリアの比較 (エリア A, B, C, D)
 - (a) 空き家
 - (b) 周辺の物件の庭
 - (c) 車
 - (2) 物件の比較 (物件 A, B, C, D)
 - (3) 相場を知る (価格と物件の状態)
 - (a) 外壁
 - (b) 屋根
 - (4) 修繕のコストを確認する
 - (5) 記録に残す (動画、写真)
 - (6) 主要な企業に行く
 - (7) 管理会社に会う

- d) エージェントへの質問
- e) 管理会社への質問
- f) 視察後
- g) MUST で知っておくべき不動産英語

11) 購入プロセス (現金で購入する場合)

- a) 売買手続きに登場する人物の役割
 - i) 買手
 - ii) 売手
 - iii) 買手エージェント
 - iv) 売手エージェント
 - v) 物件検査員
 - vi) 火災保険エージェント
 - vii) エスクローエージェント
 - viii) 公証人
- b) 購入コストと支払いのタイミング
 - i) 手付金
 - ii) 物件検査費用
 - iii) 火災保険料
 - iv) 残高
 - v) 譲渡手続き費用
 - (1) エスクロー費用
 - (2) タイトル調査費用
 - (3) 固定資産税
 - vi) 業者サービス費用
- c) 物件購入の各ステップ
 - i) 購入手続きを始める前に
 - ii) 買い付け書を提出する

- (1) 値付け (オファー価格) の設定とエスカレーションの設定
- (2) 手付金の設定
- (3) Contingency の確認
 - (a) Inspection Contingency (物件検査)
 - (b) Financing Contingency (借入の場合のみ)
- (4) クロージング日の設定
- (5) エージェント契約書
- iii) 売買契約書
 - (1) 売買契約書の法的な意味
 - (2) エスクロー
 - (a) エスクロー会社とは
 - (b) エスクローアカウントとは
 - (c) エスクローエージェントとは
 - (3) 手付金の支払い
 - (4) 残高証明書の提出
- iv) 手付金の支払い
 - (1) 手付金の相場
 - (2) 支払い方法
 - (a) Wire Transfer とは
 - (b) Wire Instruction
- v) 物件検査の実施
 - (1) 物件検査コストとその支払い方法
 - (2) 物件検査結果 (サンプル)
 - (3) 検査後の修理の交渉プロセス
- vi) 委任状の発行手続き
 - (1) 委任状
 - (a) サンプル
 - (2) 委任状のプロセス
 - (a) 大使館の予約

- (b) 公証
 - (c) エスクロー会社へ郵送
 - vii) 火災保険の支払い
 - (1) 現金購入の場合の火災保険
 - (2) 火災保険の種類や内容
 - viii) 最終譲渡手続き
 - (1) 残金精算
 - (a) 物件の残高
 - (b) エスクロー費用
 - (c) タイトル保険
 - (d) タイトル調査費用
 - (e) 固定資産税
 - (f) 登記費用
 - (g) 印紙費用
 - (h) 公証費用
 - (2) 署名済み委任状
 - (3) 本人確認
 - (4) 最終譲渡手続き書類
 - ix) 最終譲渡手続き後
 - (1) 最終譲渡手続き書類の受納
 - (2) Deed の受納 (サンプル)
- d) MUST で知っておくべき不動産英語

12) 米国金融機関からの融資

- a) 外国人向け金融機関
 - i) ポートフォリオ・レンダー
- b) 融資の種類

- i) リコースローン
 - ii) ノンリコースローン
- c) 融資条件
- i) 米国人の融資要件
 - (1) 社会保障番号
 - (2) 米国クレジットスコア
 - (3) 資産
 - (4) キャッシュフロー
 - ii) 外国人（日本人）の融資要件
 - (1) 資産
 - (2) キャッシュフロー
 - iii) 外国人（日本人）向け融資プログラム
 - (1) 融資期間
 - (a) 30年固定金利（元利均等返済）
 - (b) 15年固定金利（元利均等返済）
 - (c) 7年固定金利（元利均等返済 又は 金利のみ）
 - (d) 5年固定金利（元利均等返済 又は 金利のみ）
 - (2) 最低融資金額
 - (3) ローン資産価値比率（LTV—Loan to Value ratio）
 - (4) 金利
 - (5) シミュレーション
 - iv) 融資申請に必要な手続き & 書類
 - (1) 米国銀行口座の開設（2か月）
 - (2) 頭金の預金期間（90日）
 - (3) ITIN/EIN
 - (4) パスポートのカラーコピー
 - (5) 雇用証明書（英語）
 - (6) 過去2年間の給与明細（英語）
 - (7) 流動資産 & 流動負債金額（英語）

(8) 固定資産 & 固定負債金額 (英語)

- d) 物件買い増し
 - i) DTI (Debt to Income)
 - ii) 担保資産
- e) MUST で知っておくべき不動産英語

13) 購入プロセス (米国融資で購入する場合)

- a) 売買手続きに登場する人物の役割
- b) 購入コストと支払いのタイミング
 - i) 手付金
 - ii) 物件検査費用
 - iii) 物件鑑定費用 (⇒金融機関による必須要項)
 - iv) 頭金
 - v) 火災保険料
 - vi) 譲渡手続き費用
 - (1) エスクロー費用
 - (2) 固定資産税
 - (3) 各種住宅ローン手数料
 - (4) 鑑定費用
 - (5) その他
 - vii) 業者サービス費用
- c) 物件購入の各ステップ
 - i) 購入手続きを始める前に
 - (1) 米国銀行口座の開設 (2 か月)
 - (2) 資金の送金
 - (3) 頭金の預金期間 (90 日間)
 - (4) 残高証明書
 - (5) パスポートのカラーコピー

- (6) 雇用証明書 (英語)
- (7) 過去 2 年間の給与明細 (英語)
- (8) 流動資産 & 流動負債金額 (英語)
- (9) 固定資産 & 固定負債金額 (英語)
- ii) 金融機関に手続きと書類の確認
 - (1) 仮承認 (Pre-approval) vs 売買契約書 (Contract)
 - (2) 残高証明書
 - (3) パスポートのカラーコピー
 - (4) 雇用証明書 (英語)
 - (5) 過去 2 年間の給与明細 (英語)
 - (6) 流動資産 & 流動負債金額 (英語)
 - (7) 固定資産 & 固定負債金額 (英語)
 - (8) ITIN (Individual Tax Identification Number)
- iii) 買付書
 - (1) 値付け (オファー価格) の設定とエスカレーションの設定
 - (2) 手付金の設定
 - (3) 頭金の設定
 - (4) 金融機関からの仮承認
 - (5) Contingency の確認
 - (a) Inspection Contingency (物件検査)
 - (b) Financing Contingency (借入)
 - (6) クロージング日の設定
 - (7) エージェント契約書
- iv) 売買契約書の締結
 - (1) 売買契約書の法的な意味
 - (2) エスクロー
 - (a) エスクロー会社とは
 - (b) エスクローアカウントとは
 - (c) エスクローエージェントとは

- (3) 手付金の支払い
- v) 手付金の支払い
 - (1) 手付金の相場
 - (2) 支払い方法
 - (a) Wire Transfer とは
 - (b) Wire Instruction
- vi) ローン申請手続き
 - (1) 売買契約書の送付
 - (2) 物件価値評価鑑定
 - (3) 融資申請書 & 必要書類の提出 (サンプル)
 - (a) パスポートのカラーコピー
 - (b) 雇用証明書 (英語)
 - (c) 過去 2 年間の給与明細 (英語)
 - (d) 流動資産 & 流動負債金額 (英語)
 - (e) 固定資産 & 固定負債金額 (英語)
- vii) 物件検査の実施
 - (1) 物件検査コストとその支払い方法
 - (2) 物件検査結果 (サンプル - 11 章)
 - (3) 検査後の修理の交渉プロセス
- viii) 頭金の支払い
 - (1) エスクロー会社へ支払い
 - (2) Wire Transfer とは
 - (3) Wire Instruction
- ix) 委任状の発行手続き
 - (1) 委任状
 - (a) サンプル (11 章)
 - (2) 委任状のプロセス
 - (a) 大使館の予約
 - (b) 公証
 - (c) エスクロー会社へ郵送

- x) 火災保険の支払い
 - (1) 火災保険の種類や内容 (9 章)
- xi) タイトル保険
 - (1) タイトル保険とは
 - (a) オーナータイトル保険
 - (b) 金融機関向けタイトル保険
 - (2) タイトルの調査
- xii) 借入金の入金
 - (1) 火災保険証書
 - (2) 金融機関向けタイトル保険証書
 - (3) 洪水エリアの確認
 - (4) エスクロー会社へ入金
- xiii) 最終譲渡手続き
 - (1) 残金清算
 - (a) 物件の残高
 - (b) エスクロー費用
 - (c) 住宅ローン申請費用
 - (d) 物件評価鑑定費用
 - (e) 洪水調査費用
 - (f) 固定資産税
 - (g) 登記費用
 - (h) 印紙費用
 - (i) 公証費用
 - (j) 金融機関向けタイトル保険)
 - (k) 火災保険*
 - (2) 署名済み委任状
 - (3) 本人確認
 - (4) 最終譲渡手続き書類
- xiv) 最終譲渡手続き後

- (1) 最終譲渡手続き書類コピーの受納
- d) MUST で知っておくべき不動産英語

14) 物件管理 & 運用

- a) Landlord & Tenant Law (借地借家法)
 - i) オーナーを優遇する州 & 郡の例 (6 章)
 - ii) テナントを優遇する州 & 郡の例 (6 章)
- b) 管理会社の選定方法 (サンプル)
 - i) 管理会社との契約内容
 - (1) 管理会社とオーナーの関係
 - (a) 管理会社の責任範囲
 - (b) オーナーの責任範囲
 - (2) 月額管理費用
 - (3) 空室時の管理費用
 - (4) テナントの契約期間
 - (5) テナントリース、更新契約の報酬
 - (6) 解約
 - ii) 管理会社の規模とリソース
 - iii) 評判、紹介
- c) 管理会社の業務内容
 - i) テナント付け
 - (1) 広告
 - (2) 信用調査
 - ii) 賃料収集
 - iii) 修理修繕対応
 - iv) 強制退去対応
 - v) 訴訟対応
- d) 管理会社とのお金の流れ

- e) 管理ツールと見方
 - i) Appfolio (サンプル)
- f) MUST で知っておくべき不動産英語

15) 売却プロセス

- a) 売却のタイミング
 - i) ゴールとストラテジーとの連携
 - ii) 売却シーズン (季節性)
 - iii) 1031Exchange
 - (1) 概要
 - (2) メリット & デメリット
 - iv) ボーナス減価償却
 - (1) 概要
 - (2) メリット & デメリット
- b) 売却先
 - i) 不動産市場 (実需)
 - ii) 不動産エージェント + MLS リスティング
 - iii) オフマーケット (業者 & 投資家向け)
 - iv) 不動産ブローカー
- c) 売却コスト
 - i) 譲渡手続き費用
 - (1) 売手エージェント費用
 - (2) 買手エージェント費用
 - (3) エスクロー費用
 - (4) 業者サービス費用
 - ii) 写真撮影費用
 - iii) クリーニング費用
 - iv) ステージング費用

- v) 庭手入れ費用
- vi) オープンハウス
- d) 売却手続きを始める前に
 - i) 価格設定
 - (1) 物件相場との比較
 - (2) 純利益の確認
 - (a) 費用の確認
 - (b) 売手エージェント費用
 - (c) 買手エージェント費用
 - (d) エスクロー費用
 - (e) 写真撮影
 - (f) 修繕費用
 - (g) クリーニング
 - (h) ステージング
 - (i) 庭手入れ
 - ii) エージェント契約書
 - iii) Form 17
 - iv) リスティングの確認
 - (1) オープンハウスの有無
 - (2) 買付書のレビュー方法
 - (a) 随時レビュー
 - (b) まとめてレビュー
- e) 市場リスティング
 - i) MLS リスティング
 - (1) オープンハウス
- f) 買付書の受納&レビュー
 - i) 買付書のレビューの注意点
 - (1) 手付金額
 - (2) 現金購入の場合

(a) 残高証明書

(3) 融資購入の場合

(a) 仮融資承認状

(b) 頭金額

(4) 条件付き (Contingency の確認)

(a) 物件検査

(b) 借り入れ

ii) クロージング日の設定

g) 売買契約書の締結

i) 売買契約書の法的な意味

ii) バックアップオファー

iii) 買手の手付金の入金 (エスクロー会社へ)

h) 物件検査の実施

i) 売手としての物件検査

ii) 検査後の修理の交渉プロセス

i) 委任状の発行手続き

i) 委任状 (Power of Attorney)の内容

ii) 委任状のプロセス

(1) 大使館の予約

(2) 公証

(3) 郵送

iii)

j) 最終譲渡手続き

i) 残金清算

(1) 売手エージェント費用

(2) 買手エージェント費用

(3) 譲渡税

(4) オーナータイトル保険

(5) 固定資産税

(6) 登記費用

(7) 印紙費用

(8) 公証費用

ii) 署名済み委任状

iii) Alive and Well Check

iv) 最終譲渡手続き書類)

k) 最終譲渡手続きの後

i) 最終譲渡手続き書類の受納

ii) 売却益の入金

l) その他注意点

i) FIRPTA

ii) 物件保有している法人を売却

m) MUST で知っておくべき不動産英語

16) MUST で知っておくべき不動産英語のまとめ

a) 各章のリスト化