

**演題：「（１）不動産取引（売買・賃借）をめぐるインバウンド投資家・外国人対応の現況
（２）再生エネルギー発電所の開発事例をめぐる不動産紛争の現況」**

**"なにげなく聞いていたけど、実は後々助かった。"といわれることが多い。
熟練弁護士先生によるレクチャーは「聞くクスリ」みたいなものだ。**

講師：山岸 洋 先生（三宅坂総合法律事務所 パートナー弁護士）

（注：実際の講演は2の再生エネルギーの話が先になった）

■主宰者挨拶（佐藤氏）

今日はインバウンド投資、外国人が日本の不動産に投資するという話。外国人による土地所有の問題は古くからあって、日本にも外国人土地法（旧外国人土地所有法）というのがあったが、戦争に負けて運用停止となった。近年は中国による日本の森林（水源地）買い占めの問題などがあって21年に土地取引規制法が成立している。いずれにしてもどんなふうに考えていけばいいのかということは、これから大事なところだろうと思う。

今日はそのインバウンドと太陽光発電所の建設トラブルをめぐる話を山岸先生にお願いした。どちらのテーマも、今日聞いたことが頭に残っていれば、あとになって“効いてくるクスリ”になるのではと思う。

■講演 山岸氏

私が弁護士になったのは86年で、まさにバブルが始まった年。神田の地上げがあったし、その後の土地をめぐる狂騒曲、バブル崩壊を経て不良債権処理、証券化、そしてミニバブルが来て、リーマンショックと谷あり山ありの不動産市場だった。そういう意味では今は不動産も多角的に捉えられる時代になったし、かなり進化してきたのではないかと見ている。佐藤さんとはまさにその30年来のお付き合いとなる。

第1部 太陽光発電をめぐる紛争事例

太陽光発電の光と影

さて、今日は再生エネルギーのほうを最初にして、その後でインバウンドの話をしたいと思う。再生エネルギーといえば圧倒的に太陽光。今は蓄電池の性能がかなり上がっているため、太陽光への注目度は高い。2012年、民主党政権のときにFIT（固定価格買い取り制度）が導入された。その後の10年間はまさに不動産のバブルにも似た狂騒曲が展開された。というのも、当初の買い取

り価格が1kw/h=37円とかなり高く、20年間の買い取り期間も保証されたため、高い投資利回りが見込めることになった。そこで、とりあえずは経済産業省の設備認定（事業計画認定）を取得しようとする事業者が続出した。いわば甘い汁にむらがる様相を示す。

買い取り価格はその後徐々に13円ぐらいまで引き下げられるが、経産省も当初は先行者利得を与えるという意味もあったのか高く設定した。結果は認定取得の申請ラッシュとなり、取得したID自体が高い経済的価値をもつことになる。そして、発電用地の争奪戦が全国で展開された。そこでは地上げと同じで、単純に用地を転売目的で取得し、利ザヤを稼ぐブローカーも多く散見された。

しかし、2018年ごろになって、認定は取得しても実際の事業計画はあまり進んでいないということがわかってくる。そこには近隣の反対運動があるとか、系統電力との接続ができないなどさまざまな問題が内包されている。こうして2010年代後半はまさに太陽光発電をめぐるバブルを背景に、トラブルやコンプライアンス上問題のある案件が続出し環境破壊問題も引き起こす結果となった。

紛争事例～地主に無断で申請～

トラブルを引き起こす最大の要因ともなったのが、法の不備である。2017年の再エネ法改正前までは設備認定に際して経産省資源エネルギー庁は、発電所として供される土地建物の権限を証する文書の提出をなんと不要としていた（改正後は義務化）のである。

そのため事業者は対象土地を厳密には特定しないまま、あるいは対象土地の所有権もしくは利用権を未確保の段階にもかかわらず、堂々と認定を申請するケースが続出した。つまり、地主に無断でその土地を対象とした認定申請を進行させるわけで、トラブル発生は当然予測されることになる。

本来なら土地の所有権または利用権の取得契約を結び、計画が認定されたら買いますという「停止条件」付とすべきだが、その認定取得には1年以上かかることが多いため、その間の土地の値上がりなどのリスクがあるため、事業者としてはそうした取引を回避したがる。

また、とにかく認定を他の事業者よりも早く取得することができれば、土地所有者に正式な土地売買を持ちかける場合に事実上有利な立場になれる（優先交渉権を確保できる）という意味合いもあった。いわゆる土地所有者の囲い込みが行われたわけである。

～途中で設備認定の取得を断念～

次の紛争事例は、停止条件付で土地の所有権またはその利用権取得契約を結んだが、停止条件成就までの期間が2年以上と長かったために障害が起きたり、土地の買い手がなんらかの事情から認定取得を断念するケース。

そもそも、発電事業所適地には山林、住宅用地を問わず通常の相場価格よりも相当高い価格でのオファーがなされるため、地主は喜んで契約を結びやすい。しかし、途中で事業計画が頓挫すれば、中途解約ができないまま、買い手側に振り回されることになりやすい。

計画が頓挫する要因としては、土地開発上の申請で自治体の許可が下りない、

資源エネルギー庁の計画認定が下りない、系統接続への電力会社からの同意が得られないなどがある。

発電所用地と設備認定の取引事例

ここでは、イメージがわくように大型案件での発電所用地の取得と、設備認定IDを取得した事例を紹介する。

九州の人口30万人都市の郊外で、開発用地は約1万坪。土地売買代金は12億円。坪単価は12万円で周辺相場の約2倍。他者が取得した事業計画認定の買受代金が5億円。土地造成費用28億円。発電パネル工事費用15億円。自営線設置費用（電力会社との系統接続）6億円。その他費用（地元対策など）4億円で合計投資総額は70億円。

最終的には上場企業が出資する再生エネルギー事業のための特別目的会社出資した。発電量は30メガkwで、FIT買取価格は1kw/h=24円。

トライベイベイ事件

今年話題になったトライベイベイ事件について。東京地検特捜部が今年3月、投資会社「トライベイベイキャピタル」の代表・三浦清志氏を業務上横領の疑いで逮捕した。三浦氏は国際政治学者でテレビなどにも出演している三浦瑠麗氏（シンクタンク山猫研究所代表）の夫。

トライベイベイ社は自社の太陽光発電事業を目的とするSPCを受け皿にして、A社から10億円の出資を受けた。このSPCは兵庫県所在の太陽光発電用地と設備認定に関する権利をB社から取得したが、代金不払いでB社との裁判に発展。しかも、トライベイベイはSPCの事業遂行に欠かせない太陽光パネル設置に必要な周辺住民の合意も得ていなかったことから、A社は出資を募ったこと自体が詐欺だとして刑事告発した。当然、SPCによる事業そのものも頓挫する。捜査当局はトライベイベイの代表者である三浦氏はSPCが事業資金として出資を受けた10億円の相当部分をトライベイベイ社の債務返済に流用した疑いがあるとして業務上横領の罪で逮捕に踏み切った。三浦氏は東大卒の元外務官僚だが、金融手法に知識はあっても地上げなどの経験はなく、こうした土地絡みの事業については全くの素人だったのではないかと推測されている。

太陽光発電用地のパターン

太陽光発電用地のパターンだが、現状だと宅地であれば土木造成工事は最小限でできるが、コスト面・適地不足でなかなか取得が難しい。そのような適地はすでに多くの発電事業者やブローカーによってマッピングされている。

山林や林地は林地開発許可、都市計画法上の開発許可が必要で、近隣住民の同意も要請される。そのための説得の時間や労力、費用は相当なものになる。地元議員に協力要請することも必要だ。へんな話をすると、コツはいかに地元を「反対」で結束させないか、うまく分断していく必要がある。

田畑の農地は当然、農地転用許可というハードルがある。ただ、住宅地付近の農地は転用が認められやすい。お勧めは、営農型太陽光発電事業用地として

「一時転用」という手法。ソーラーシェアリングというもので、営農を継続しながら農地の上空部分にソーラーパネルを設置するというやり方もある。

ただ、日本という国は本当にダメな国で、国策として再生可能エネルギーを広めようとしているのに、農地転用に対する規制は従来通りというお粗末さだ。

農地転用の濫用事例

そうしたなかで、2019年には徳島県のある市で資材置き場にする名目で転用された市内の優良農地に相次いで太陽光発電所が建設されるという事実が判明した。同市では13年以降でそうした農地転用事例がなんと94件もあった。しかもうち72か所は本来太陽光発電事業には転用できない「甲種農地」と「1種農地」などであった。

もっとひどい事例としては、周辺住民の反対運動で業者は計画を白紙に戻したが、それまでに周辺地の樹木を伐採したり、道路を損壊するなどしていたが、それらは原状回復されないまま放置されているといったケースもある。

その他の紛争事例

そのほかでは、太陽光発電の設置目的を隠して、別荘地を住宅（別荘）用地として取得したケースもあった。当然売主はこのように目的を隠した取引は虚偽説明となり民法95条の錯誤による無効を訴えた。裁判所はこの主張を認めた。

都市部で起こりやすいのが、太陽光発電パネルによる反射光が周辺住民の受忍限度を超えるとされた事例だ。具体的には①まぶしさの度合い、②反射光が差し込む時間の長さ、③被害回避措置の有無などが争点となる。住宅地が隣接している場合は特に慎重さが求められる。

マンションディベロッパーが新築マンションを販売したところ、近隣の戸建て住宅の屋根に設置してある太陽光パネルの発電能力が低下し、日照障害問題を引き起こしたケースもある。今後住宅のZEH化進み、太陽光発電パネルを屋根に搭載した戸建て住宅が増えればこうしたトラブルが続出することも考えられる。

最後は、太陽光発電所の土木工事により盛り土などの処理が不十分だったために、台風・大雨などで地盤が崩壊し土石流となった事例。2021年7月3日の静岡県熱海市伊豆山地区を襲った土石流がそれ。発電所設置のため上流部の森林を切り開いた造成工事が主因ではないかということで係争化している。

まとめると、クリーンエネルギーとはいうものの、周辺住民との関係では環境破壊という問題も起きている。事業者にはコンプライアンスが求められるし、ましてや土地を買うまでのプロセスに嘘・偽りがあってはならない。更に、個人的には反社会的組織が関わるのをどう防いでいくのかという点も気になっている。

<第1部 質問コーナー>

山岸氏；ここまでの話で何か質問があれば――。

Q. 北井義久氏（日鉄総研）；そもそも、なんでこんなふうにトラブルが起こることは最初からわかっているのに、こうした事業を始めたのか。最初から甘い汁を吸わせるために民主党政権の一部の人たちが企てたということか。それから買い取り期間だけど、なんで事業用が20年で家庭用は10年なのか。

A. 山岸氏；私の見解としては、民主党政権のせいではないと思う。なぜかというところ2005年ごろから世界的潮流として政府の中でも再生エネルギー拡大の必要性が議論されている。そしてFITのちょっと前では日本は太陽光発電では世界的にも先進国だった。ところが、その後日本は世界の潮流に遅れていく。そういう背景が一番大きかったと思う。確かに一部のコンサルタントが裏で動いたという話もあるが、そういうのは自民政権でもある話だ。

もう一つは、「政策の失敗」もある。その一つが37円という当初の買い取り価格が徐々に下がっていったこと。エネルギー政策を、結果を見てからの「あと出し」でやられたら事業者（投資家）はかなわない。さらに言えば日本はずっと原発に頼っていて、2013年の福島事故以降も結局は原発推進政策を続けようとしている。日本という国は思い切った政策転換ができないで、太陽光発電の世界でも周回遅れになっている。その証拠に太陽光発電パネルの大半が中国製。なぜ国産でできないのか。一番大きな問題は電力系統の発電と送電の分離が未だにできていないことだ。

第2部 インバウンド投資への実務的対応

■講演 山岸氏

私はずっと不動産と金融の接点の仕事を中心にしてきた。不動産はこの20年間で金融に隷属するような存在になってしまった。私が主にかかわっているクライアントはオーナー、プライベートファンド、ディベロッパーなどだ。もちろんテナント側からの仕事をすることもある。仕事内容を大雑把に言えば、オーナーの賃貸管理、海外不動産の資産管理、相続対策。プライベートファンドの投資ヴィークル組成、ディベロッパーの企画開発、不動産ファイナンスなどとなる。

86年頃からバブルがあって、はじけたあとは不良債権処理、反社会的人たちの追い出しなどもやってきた。最近のうちの若い弁護士たちには不動産は面白いよと、なぜなら不動産はリスクの塊だから、なんてことを言っている。

プレイヤー・取引量共に増大

日本の不動産市場に流れ込むインバウンドマネー、プレイヤーが増大している。それに対し、日本の不動産事業者が適切な取引体制を取れているかといえば、まだまだ不十分である。

まず、インバウンド不動産投資（売買）関連のプレイヤーとしては①海外機関投資家（法人）がいて、リート・私募リートなどの売買、現物の不動産・信託受益権の売買などを行っている。

②海外不動産投資ファンドも①と同様であらゆる形態の不動産投資をしてい

る。③は外資系事業者で、日本に海外事業拠点を持つ会社が事業投資や純不動産投資をやっている。最後は海外個人オーナーで、中国・台湾・シンガポールなどの個人投資家となる。50億円から200億円を投資する人たちだ。

①②は高いスキルを持ったプロの投資家。よって本日は主に通常の海外事業者と個人投資家などによる取引を中心にお話します。

不動産事業者として必要な対応

まず必要になる言葉だが、95%は英語、残り5%が中国語となる。人材は英語人材、中国語人材、アジア人材を確保してコミュニケーション体制を整える。海外への物件紹介は英語での概要作成と開示が主だが、契約書面（売買契約書・重要事項説明書）は日本語で、必要に応じて英語翻訳を提供するケースが多い。英語は世界共通語なので、どの国の人が出てきても日本語との微妙な差異についても英語訳を添付することで苦情を受けることはない。

ただし、不動産は国によって慣習が違うのでそこは注意が必要だ。例えば「リースホールド」と言っても日本とアメリカでは意味が違う。なので、リースホールドという言葉の定義を別に定めておく必要がある。

投資家・購入者の国別動向

中国は強力な資本規制があるので、外国不動産投資には事実上大きな制約がかかっている。人民元がキャピタルフライして直接海外に流れるということはない。ありえないことだが、もし完全に自由化されたら山のようなお金が押し寄せてくる。実際は、いったん香港経由で海外（日本など）に滞留された資金による投資事例が圧倒的に多い。中国語を要求されることもあるが、大型案件については日本語に添えて英語訳をつけることが多い。というのも、中国語よりも英語のほうが正確に表現できるからだ。

シンガポールは今やアジアの金融センターなので、アジアのお金が集中しており、日本への不動産投資も急増している。日本は悲しいかな金融の世界ではアジアの辺境という感じだ。個人投資家もいるし、シンガポールで組成されたファンドが日本のファンドに投資するというケースが結構多い。

マレーシアも富裕層が日本の不動産に関心を持っている。シンガポールもマレーシアも完全に英語圏ですから日本語に添えて英語訳をつけられればOK。

アメリカと欧州は個人投資家はあまりいなくて、圧倒的に不動産投資会社・不動産投資ファンドがポートフォリオ投資してくるケースが多い。

物件の規模・金額で異なる面

体感的な話ではあるが、物件の規模・金額によって売買契約実務の入念さは違ってくる。2億～3億円程度のコンドミニウム、小型の賃貸住宅であればあまり詳細な情報開示は要求されない。日本の標準的な売買契約書を使い、特約レベルで多少変更する程度で対応できる。

ただし、注意してほしいのは2016年の民法改正で従来の「瑕疵担保責任」が「契約不適合責任」に変わった。瑕疵担保という概念は明治以来150年の判例の積み重ねがあつてかなり安定した概念だが、契約不適合責任は契約書に書い

であることがすべてとなる。問題はそのディテールで、表明保証・容認事項というものを取るわけだが、瑕疵担保と表明保証はまったく異なるということを知っていただきたい。簡単にいえば、瑕疵担保というのは買い手があまり調査せず買って、あとから問題があれば調整するというゆるい概念だが、表明保証+容認事項といのは売り手も買い手もその責任を事前に明確にしておいて、問題が発生したときは互いにその契約内容に従って責任を取るという考え方なので法体系として全く違うものなる。しかし、これも金額が張ればそういうことだが、2億~3億円のものであれば、そこまでぎりぎりにやるケースは少ない。

一方、3億~20億円程度の都市部の一棟賃貸マンション、大規模でないテナントビル、商業ビルになると、ある程度詳細な情報開示は要求される。ただ端的にいうとアジアから来ている人たちはそうでもないが、アングロサクソンはやはり細かい。相当詳しいデューデリジェンスを入れてくることは否めない。更に大きな20億円~100億円程度の中規模・大規模ビルになると相当細かい情報開示が要求される。ヘンな話をすると、弁護士がこうした事務仕事をしていると時々虚しさを感じる。日本の仲介業者がやってくれば済む話なのに、向こうの投資家はそれでは許してくれない。

実務上の留意事項

最後に実務上の留意事項をいうと、向こうの人たちは日本の不動産が土地と建物が別々であるということを理解していない。米国だけでなく多くの国では土地と建物は一体で取引されているからだ。「土地と建物は別々なんですよ」と説明すると「え、どういうことですか」と質問される。

日本の借家法も理解されない。定期借家という理解なので正当事由制度というものが理解できず、契約書に書いてない立ち退き料も不可解!となる。

日本で行われている双方仲介という取引慣行がない国が中国。中国はM&Aが普通だから、買い手が手数料を払うということはない。

日本の不動産取得税、登録免許税の負担が大きいことにも驚かれる。これは国際的に大きな問題だと思う。ですから信託受益権売買、不動産ファンドに対するエクティ投資などが先行されることになる。

日本の賃貸市場の賃料のボラテリティが少ないことも理解されにくい。賃料改定条項の曖昧さ、いろいろ書いてはあるが決め手があるわけではなく、「どうしてこれで賃料改定ができるんだ」と聞かれることが多い。

「反社会的勢力排除」という文言も日本の不動産市場特有の規定で、どのような当事者なのか、排除とはどこまでなのかとよく質問を受ける。説明は困難を極める。

海外投資家(買い手)とローン条項を入れると、白紙ノーペナルティ解約の条項をめぐってもめることがある。日本でもローンが受けられないときは無条件解約という、売主と買主でもめることがあるが、まして外資との契約では理解されないのだからローン条項は入れないほうが良いというのが私の見解だ。

最後に一つだけ違う話をすると、ご存知だとは思いますが日本の投資家に海外不動産をあっせんする場合は宅地建物取引業法の適用外だ。だから外国の不動産

をあっせんしてトラブルになることが最近多いが、日本の不動産会社に対し宅建業法は適用されない。逆に言うと野放しなので結構怖い話。宅建業法が適用されるのは日本の不動産だけであって海外は関係ないということになる。

〈第2部 質問コーナー〉

Q. 佐藤一雄氏；日本と世界では不動産をめぐる考え方、慣行が違うということだが、

あえて極端にいうと、そういう世界の潮流に合わせる必要があるのか。もつとつと、日本の不動産を世界の人が買いに来る必要があるのか、逆に言うると売る必要もないのではないかというへんな質問。

A. 山岸氏；日本は外国からの投資がGDP比でも極めて低い。この20年間で日本に海外マネーを引き込めない国になってしまった。しかし、マネーが集まるといことは不動産だけでなく産業が栄えるとかいろいろなところに波及する。海外の優秀な人材や経営者にも来てもらったほうがいい。日本が国際化していくためには、ある意味“黒船”式にかき回されないとこの国は変わらない。

Q. 佐藤氏；佐藤氏 岸田政権は労働者の移動の自由を促進するといっているが、日本人の中には移動しなくていいから保護してもらいたいという人たちもいる。それは世界の潮流からは離れていると思うが、一方でそういう考え方があるのもいいのではないか。岸田政権は数億円を使って日本の労働者の移動を促すためリスクリングをするというが、数億円で今まで培ってきた日本の慣行を変えてアメリカと同じようにしようなんてとんでもない話ではないか。

A. 山岸氏；私はこれでも昔から弁護士として労働者を保護しなければならないと考えてきた。日本が結果としてこれだけ多くの非正規雇用者をつくってしまったのは政策の失敗だと思う。それにしても、会社は社員の人生を保証してくれるものではない。結局自分で自分のスキルを高めていくしかない。会社に最後までしがみついて退職金もらって、あとは無難にという考え方はもう幻想にすぎない。今の若い世代はそれを当然だと思っている。

Q. 喜多秀正氏（喜多金属）；バブルの頃、日本はアメリカに行って高値で不動産を買わされて結局失敗したが、なんで日本は今、日本の不動産を高く買わせることができないで、逆に安く買いたたかれてしまうのか。

A. 山岸氏；為替が円安に振れば当然お買い得ということで買いに来る。それにしてもネット利回り2%台という低い物件がどんどん売れているというのは日本の不動産市場は確かにおかしい。だけど全体的に見てポートフォリオを考えれば日本がアジアのなかで最も安定しているから買いに来るだけの話。それは悪くない話で、買い叩かれているという感じはしない。

Q. 喜多氏；私が言いたいのは今、外国人は日本の相場で買っているのに、バブルの頃、日本人はアメリカの相場よりも相当高い値段で買わされたということの問題視している。

A. 山岸氏；要するに日本は交渉能力がないということではないか。

佐藤氏；当時は日本人がお金をいっぱい持って買いに来たから、2倍3倍にもして売りつけてやろうということだったんでしょ。だから今、「安いニッポン」と言われていることを日本人は不愉快に思わなければいけない。為替の問題はあるにしろ、どうすれば2倍3倍の高値で売れるかということを考えるべきだ。

山岸氏；ピンポイントで見ることも大事。たとえばニセコとか沖縄のコンドミニアムホテルが坪単価300万円、500万円、700万円で売れるのか。あれは特別なアジアマネーに対しマーケティングしているからであって、日本人にはあの値段ではとても売れない。

Q. 本多信博氏（住宅新報）；日本は少子高齢化、人口減少でもう駄目だと言われているのになぜ、株とか不動産がこれほど買われるのかよくわからない。

A. 山岸氏；そうはいつでもまだ経済大国の日本をアジアの中ではずすわけにはいかないし、アメリカに従属するだけの国だが、政権は情けなくなるほど安定している。投資家から見れば、ポートフォリオ上、外せないということだ。

ただ、中国と台湾との間でドンパチが起こったら日本はおわり。もうひとつEVでトヨタが世界市場で完全に負けてしまったら（あと3年ぐらいでかなり厳しくなりそう）日本はおしまいだ。そういうリスクはあるが、それを除けば日本は自虐的なことを言っているが、そうでもない。イギリスやフランスは大した国でもないのに、なに威張ってるのというのが私の感想だ。

Q. 本多氏；日本の不動産業界はまだまだ悪い業者もいるし、そういう面での警戒心はないのか。

A. 山岸氏；ないと思いますよ。日本には立派な大手の不動産会社がいるわけで、町場の業者から買うケースなんてありえない。もちろん、なかにはポツと買ってしまい、なんでそんな買い方したのと不思議に思うことはある。

佐藤氏；本多さんの心配もわかるが、悪い業者はどこにもいる。それを考えれば日本の不動産会社のレベルはかなり高いと思う。なぜなら、そもそも不動産の取引というのはそれなりのレベルがなければできないし、先ほどのお話しにもあったが、日本の不動産取引には独特の慣行があって外国人にも理解不能のことをやっているわけだから（笑）。

Q. 北井氏；外国の投資家が山岸さんをお願いして買う場合の取引コスト、最小限払わなければならない額というのはデューデリまでいかにしても100万円とか200万円でとりあえず済むのか。日本人だったら払わなくてもいいコストとしていくらぐらい払うのか。

A. 山岸氏；簡単にいえば、僕らにかかる費用なんかいくらでも捻出できますよ。仲介手数料をぶった切ればいいわけだから。たとえば、ファイナンス手数料300万円かかったとしても、仲介手数料1%値引きすれば何千万円も出てきますよ。そもそも我々のフィーなんか不動産会社の手数料に比べたら安いものです。

Q. 北井氏；要するに参入障壁にはならないということか。

A. 山岸氏；まったくならない。それよりも信託銀行の利権を下ろさないといけない。信託報酬は高すぎる。

佐藤氏；昔は不動産業界で信用されていたのが唯一信託銀行だったからだが、今は不動産業界も進歩したわけで、これからは信託銀行の出番をどうなくしていくかを考えるべきだ。

〈参加者の声〉 アンケート(印象に残った点)より

★インバウンド投資 “国別動向、”が大変参考になりました。

★また講演最後の “今後のインバウンド投資、”についての山岸先生のご意見に感銘を受けました。ありがとうございました。

(東京建物不動産販売(株))

★法制度、取引慣行の違いがあることをよく理解する必要。

★翻訳時に言葉の意味が違うので注意が必要なこと。

(東京建物不動産販売(株)営業企画部)

★インバウンド投資家の国別動向のポイント

★瑕疵担保責任と契約不適合責任の違い

(東京建物不動産販売(株)投資商品開発部)

★海外投資家と日本における不動産取引慣習の認識の違い

(東京建物不動産販売(株)投資商品開発部)

以上