

米国不動産流通システムの概要と我が国の不動産流通市場への示唆

国土交通省大臣官房付 一般財団法人不動産適正取引推進機構 研究理事兼調査研究部長 小林 正典
こばやし まさのり

1. はじめに

1990年以降急拡大した米国の不動産流通市場の背景には様々な要因がある。人口増加や移民・海外からの資金流入、若年層の購入意欲の高まり、住み替えを頻繁に行う国民性等がベースにあるが、不動産協会、連邦・州政府、消費者の三位一体による不動産流通システムという社会システムが機能していることが要因として挙げられる。Win-Win関係を目指した合理的な分業・連携システムの普及のほか、MLS (Multiple Listing Services) による透明性の高い不動産情報提供システムの整備、NAR (National Association of Realtors:全米不動産協会) による高度な Code of Ethics (倫理綱領) に基づく教育システムの浸透、不動産事業者に対する人材育成システムの充実、金融機関と連動した連邦法に基づく統一的な建物評価・価格決定システムの定着、法的根拠に基づく建物検査 (ホーム・インスペクション)・安全確認システムの利用、戦略的な国際不動産取引支援システムの強化、この7つのサブシステムを統合した総合的な不動産流通システムがこの二十

年間米国で整備されたことが市場の拡大と効率的な流通を支えてきたと言える。本稿では、①分業・連携、②情報、③教育、④人材、⑤評価・金融、⑥安全・性能、⑦国際化、以上の7つのキーワードをヒントに我が国の不動産流通市場の政策課題への対応策を考える。

2. 米国不動産流通市場を支える分業・事業者間連携システムの普及

米国では1990年代以降、中古住宅流通量が倍増(約300万戸/年(1990)から約700万戸/年(2005)に倍増)し、不動産流通市場が活性化した(図1参照)。

図1:米国の住宅流通数と住宅価格の推移(1970年-2010年)

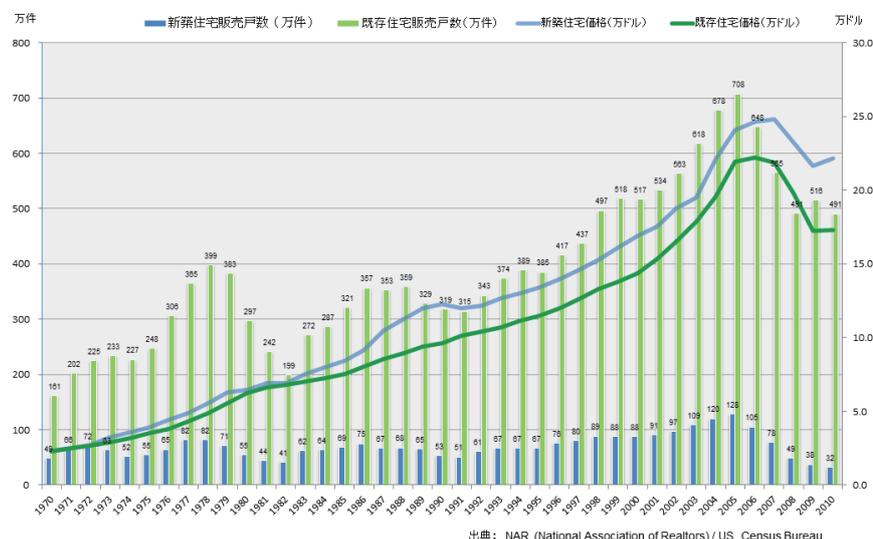
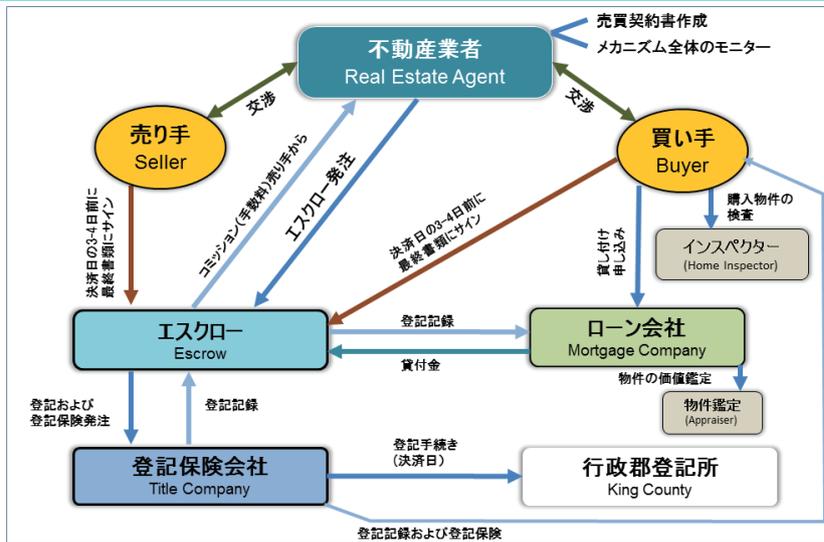


図2:米国における不動産取引の仕組み



以上に合理的・効率的な手続と各専門家の役割がクローズアップされた。90年代以降の不動産鑑定評価基準の統一化やホーム・インスペクションの制度化もあり、不動産エージェントは、多様化する消費者ニーズに対応するため、専門家との連携・分業により取引を進めるようになった。条件調整・書類確認・精算等はエスクロー、物件権原調査・保証はタイトル会社、建物

米国の不動産取引においては、日本の宅地建物取引士に当たる不動産エージェントが契約成立後、エスクロー、ホーム・インスペクター（建物検査士）やモーゲージ・ブローカー（住宅ローンアドバイザー）、アプレイザー（不動産鑑定士）、タイトル会社（権原調査保証会社）等各専門家との分業・役割分担により、物件の引き渡しを効率的に進めるシステムが機能している（図2参照）。

米国の不動産取引は物件の売出しが地域の売却物件情報管理運営会社（MLS：全米約900の地域ごとに分割・運営）による物件情報提供により開始（売り主による依頼から24～48時間以内に物件登録）され、物件購入検討者（買い主）の代理人である不動産エージェントと売り主のエージェントとの条件交渉により契約を行う仕組みになっている。この間、売り主は告知書（TDS：Transfer Discloser Statement）の提示により物件の現状を買い手側に明らかにし、売り主の不動産エージェントは、MLSを活用して、売却価格報告書（CMA：Comparative Market Analysis）を提出し、設定価格の根拠を説明する。

米国市場も遡れば、1980年代まではブローカー主導の市場だったが、その後個々人のエージェントの独立性が強まり、2000年以降はインターネットの普及やMLSによる物件情報内容の充実により、賢くなった消費者のニーズが多様化し、これまで

検査はホームインスペクター、不動産鑑定評価はアプレイザー等各種専門家とのネットワークを各エージェントは確立しており、これは各分野・手続における相談・トラブルを各専門家が対応することで、エージェントのリスク分散にもなっている。現在でも年間約500万戸以上の流通量の取引を効率的かつ確実に履行するための必然的な結果でもある。

各手続に係る費用は、ワシントン州の例では、不動産取引手数料は売主が、売主・買主の両エージェントに購入金額の3%を支払う。また、買主にはインスペクション手数料、エスクロー代、ローン手数料や物件鑑定代等の負担が発生する。仲介手数料以外の売主、買主の経費負担は大きい。売主・買主双方にとって手続きの効率性・確実性を得ていることになる。専門家も、取引件数が増えればビジネスチャンス拡大につながる。分業化に基づく流通システムが市場関係者の利益拡大・雇用対策にも繋がり、そして同時に消費者も安心して不動産取引・住み替えができるという、好循環をもたらしている。

3. MLS (Multiple Listing Services) を通じた地域不動産情報提供の充実

全米には約900のMLS (Multiple Listing Services) が存在し、不動産エージェントへの物

図3:米国の不動産売買を支える情報提供の仕組み

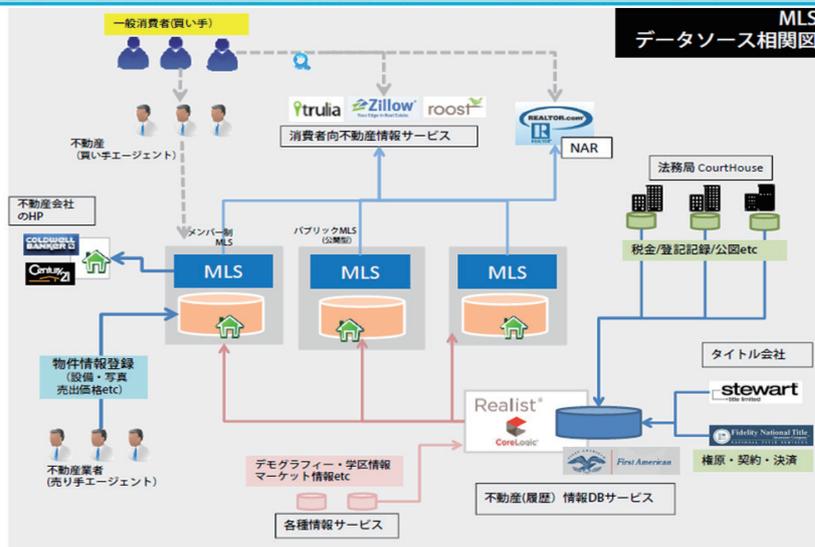
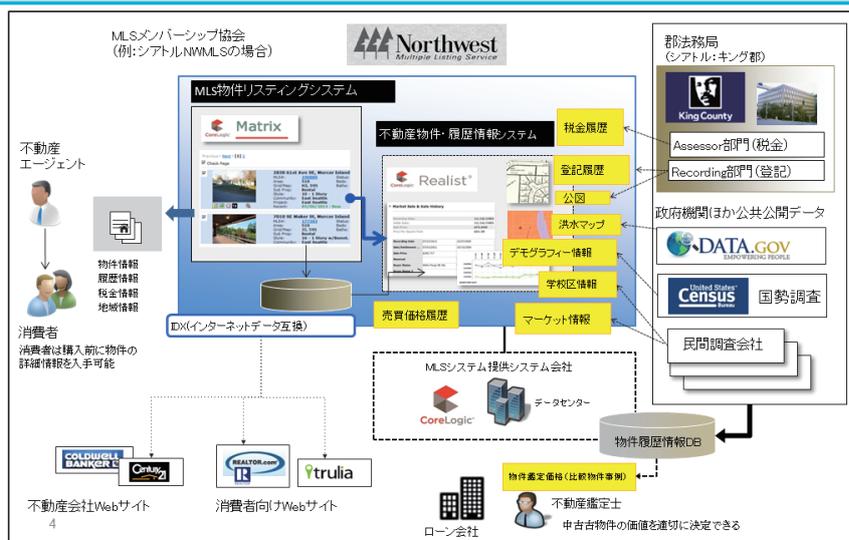


図4:米国における不動産情報ストック整備の仕組み



件情報登録ルールの徹底や各種履歴情報サービスとの連携で透明性の高い充実した情報提供を実施している(図3参照)。MLSは不動産エージェントの営業支援を行う民間会社で、地域物件情報の提供のほか、事業者教育、キーボックスの販売、契約書の標準化、事業者のルール遵守の徹底・指導を行っている。一部の地区を除き米国の不動産事業者は地域のMLSに加入しなければ営業できない仕組みとなっており、事業者はほぼ強制的にMLSが定めたルールに従った不動産取引を実施しており、消費者利益実現に取り組んでいる。

調査を行ったワシントン州のほかほぼ全ての州

で、州政府が決定する告知書の様式以外の標準統一様式はMLSが決め、全事業者に使用を義務付けるほか、物件情報の代理契約後24~48時間以内の登録の徹底や物件の囲い込み(ポケットリスティング)の禁止・物件情報のステイタス管理、意図的な誇大広告への罰則などを行う。こうしたルールの徹底は、消費者保護を実現し、不動産取引に関する高い透明性を維持する役割を負っている。

MLSの情報提供が充実している背景として、全米のあらゆる不動産物件の地域情報サービスと連動している点も欠かせない(図4参照)。過去の売買履歴や周辺の地域情報、地盤情報、市場分析レポートなどを容易に入手することが出来る。消費者が安心して購入判断ができる最大の理由であり、取引の活性化や市場を急拡大させた要因となっている。

MLSの機能を評価する上で、運営組織が販売するキーボックスの役割も忘れてはならない。米国では90年代後半以降、物件情報提供システムの向上に併せて、キーボックスの標準化が進められた。キーボックスを活用することで、買い手エージェントはオーナーからの鍵の受け取り・返却の手間が省け、一日に複数の物件を案内することが出来る。また、案内時に解錠されたキーボックス情報は、売り手側へメールやWebで伝達され、物件がいつ誰によって案内されたかが分かり、迅速な売買交渉の開始を可能にしている。不動産業者の営業活動の合理化や販売促進に役立っている。

4. 消費者保護のための流通事業者の教育・人材育成システムの充実

米国の不動産エージェントは必ずブローカー（不動産会社）に所属契約し、教育トレーニングや賠償保険、マーケティング、リーガルサポートなどの支援を受けながら業務を遂行しており、各ブローカーの職場では、エージェント教育が盛んに行われている。共通契約書様式の変更や法令改正、教育トレーニング開催情報、統計情報などをブローカーから入手している。この背景には、2000年以降のインターネットの普及や物件情報の拡充がある。情報提供の充実による多様化する消費者ニーズへの対応や顧客との信頼関係構築の重要性が高まり、購入希望者に対するCMAの作成や各専門家とのネットワークによる顧客へのサービス提供といった営業上の実務能力の向上が従来以上に求められている。

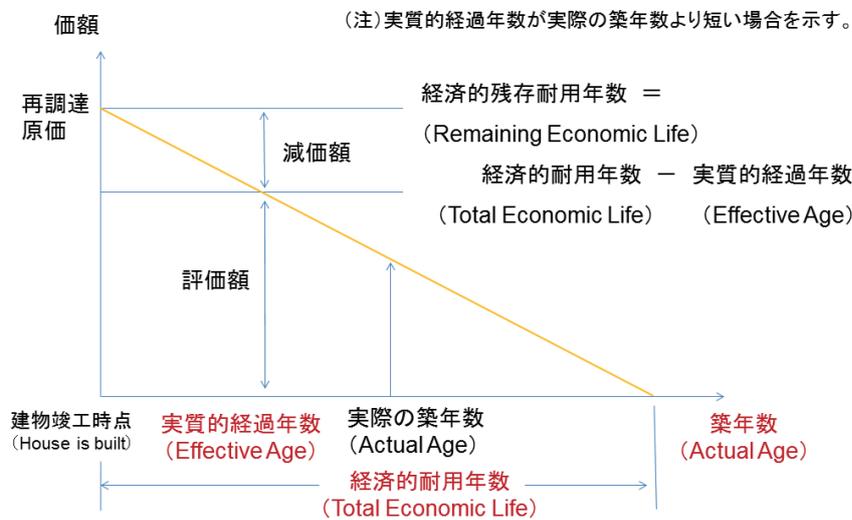
エージェントの資格制度は州政府が所管している。各州政府は、不動産関連ライセンスの質の確保や教育、資格試験の運用サポートを行う専門協会、ARELLO (Association of Real Estate License Laws Officials) と契約締結し、ARELLOが不動産ライセンスの試験や教育内容を策定している。試験内容や試験頻度、教育制度などは州によって異なるが、各州とも試験は頻繁に行っており、業界への参入規制を低く設定する一方で、ライセンス取得者のスキルを保持するための継続教育を義務化し、試験前後や資格更新ごとに数十時間に及ぶ講習受講が必要になっている。

5. 不動産鑑定における適正な評価システムの標準化・定着

米国不動産鑑定業界は、1929年の世界金融恐慌以降、市場の信頼を得るためには、全米不動産協会と同様の自己規制を設ける必要があると認識し、1932年に米国不動産鑑定士協会 (American Institute of Real Estate Appraiser: AIREA)、1935年に不動産鑑定組合 (Society of Real Estate Appraisals: SREA) を設立し、鑑定士が遵守すべき独自鑑定基準を整備した。その後、連邦

住宅局 (Federal Housing Administration: FHA) が住宅抵当貸付保険制度 (Home Mortgage Insurance Program) を導入したことにより不動産鑑定士の重要性が高まり、1938年に連邦抵当金庫ファニーメイ (Federal National Mortgage Association: FNMA, Fannie Mae) が創設され、貸付債権の二次流通市場が創設された。1968年にファニーメイは民営化され、さらに流通市場を活性化させるために政府抵当金庫ジニーメイ (Government National Mortgage Association: GNMA, Ginnie Mae) が創設された。1970年には連邦住宅貸付抵当公社フレディーマック (Federal Home Loan Mortgage Corporation: FHLMC) が創設され、現在に近い連邦住宅ローン銀行システムがほぼ完成したと言える。しかし、戦後から続いた不動産建設ブームは、1979年の第二次石油危機により打撃を受け、1981年の第一次レーガン政権は、経済再建税法 (Economic Recovery Tax Act: ERTA) の導入、すなわち所得税の緩和、キャピタルゲイン課税の緩和、加速度減価償却を導入し、住宅需要は大きく高まり、1980年代中頃から預託貸付組合 (Savings and Loan Associations: S&L) による融資量の急激な増加をもたらすこととなった。その後、規制緩和による供給サイドからの経済再建策は民間による自律的な回復を抑制し財政の悪化につながるという懸念から、第二次レーガン政権では、1986年税制改正法 (Tax Reform Act of 1986: TRA86) 導入による所得税の見直し・加速度減価償却制度の撤廃によって不動産投資市場の冷え込み、不動産価格の下落が始まり、多くの金融機関が破綻に追い込まれた。これらを踏まえ、不動産鑑定を一層改善していく必要性が問われ始め、1986年には米国・カナダの鑑定団体によって、統一鑑定基準策定のための特別委員会 (Ad Hoc Committee on the Uniform Standards of Professional Appraisal Practice) が設けられ、統一鑑定基準 (Uniform Standard of Professional Appraisal Practice: USPAP) を実践するために、鑑定財団 (The Appraisal Foundation) が創設された。USPAPは1989年から導入され、今日においても米国にお

図5: 築年減価法による戸建住宅建物の評価方法(概念図)



ける不動産や個人資産、企業等の鑑定における資格・基準・実践の基盤となっており、米国不動産流通システムを支える中核的な存在であると言える。1991年に、より高い業界水準の達成と信頼性の確保を目指し、米国不動産鑑定士協会 (AIREA) と不動産鑑定組合 (SREA) の統合により、新たに米国鑑定協会 (Appraisal Institute) が創設された。

その後、1989年金融機関の再生と改革推進法 (Financial Institutions Recovery, Reform, and Enforcement Act of 1989: FIRREA) により小委員会 (Subcommittee) が設けられ、連邦金融機関審査委員会 (Federal Financial Institutions Examination Council: FFIEC) にも鑑定委員会 (Appraisal Committee) が設置される等、米国における鑑定業務と業界の監督が行われている。

米国での一般的な戸建持家の鑑定評価は、原価法 (再調達原価法: Cost Approach) と取引事例比較法 (Comparative Sales Approach) を組み合わせた鑑定が行われるのが通常である。原価法において、実質的経過年数 (Effective Age) を評価するにあたり、経済的耐用年数 (Total Economic Life) 及び後者から前者を引いた経済的残存耐用年数 (Remaining Economic Life) を求める必要がある (図5参照)。

不動産鑑定士は、3つの相対的な関係を理解しこ

れらを算定するため新築時からの物件の減価 (額及び率、Depreciation) の状況を、市場抽出法 (Market Extraction Method) や築年減価法 (Age-Life Method)、減価要因分析法 (Breakdown Method) 等で判定・算定する必要がある。なお、米国鑑定基準における建物の減価は、時間の経過にともなう物理的劣化 (Physical

Deterioration: 破損・摩

耗・疲弊)、機能的陳腐化 (Functional

Obsolescence: 構造・材料・デザイン・形式等の機能上・利用上の価値低下)、市場的陳腐化

(External Obsolescence: 外部の市場環境の変化に伴う流通性の低下) の3つの要因により発生するとされている。米国ではこれらの手法・原価の要因を勘案し、建物価値が適正に評価される仕組みが普及したため、不動産流通システムが確立された。

米国の住宅価格は過去から現在に至るまで安定的に価値が増大している。人口増加、経済成長などが背景としてあるが、住宅は手入れをしながら長く使う国民性や景観などへの規制を含めた地域そのものの価値を高める取組み、そして世界恐慌以降 90年にも及ぶ不動産鑑定業界の改革と連邦政府・金融機関との連携による建物評価方法の見直しで住宅の価値を着実に押し上げ流通市場を拡大してきたと言える。

6. 法制化による建物検査 (ホーム・インスペクション) の利用の拡大

米国では、建物検査 (ホーム・インスペクション) の制度化が進んでおり、2001年から検査基準やインスペクターの資格制度が普及し、現在 30州以上で制度化され、不動産流通促進に寄与している。1976年に (American Society of Home

Inspectors: ASHI) という米国建物検査協会が設立され、差し押さえ物件の価値を見極める目的で、投資家のために制度が作られた。住宅分野で本格的に活用され始めたのは1990年代からであり、顧客が家を買うための知識の1つに過ぎず、契約書上のもではなかった。その後、中古住宅流通量の増加にともない検査取扱量が増え、National Association of Home Inspectorsなどの建物検査関連協会でルールや基準の作成が進み、2001年、マサチューセッツ州でインスペクターが消費者保護に抵触する例が見られたこと等が背景として法制化が導入され、ワシントン州等多くの州でインスペクションの法律に基づく資格制度が施行された。

インスペクションは通常、契約成立後に、買主側の不動産エージェントの紹介を受け、買主立ち会いのもと実施する。約2~3時間の現地調査を踏まえ、購入物件の現状レポートを作成し、買主は報告を受けて最終的な契約の判断や修繕すべき箇所の確認を行う。検査項目や基準の特徴、最低限の項目を検査するである。建物構造を詳細に調査し、瑕疵や問題箇所を全て見つけるのが前提ではない。州が定める最低基準項目をチェックし、細かい構造などには立ち入らず、売主が買主側に示す物件状況の告知書の内容も踏まえ、契約を最後まで履行してよいかどうかを確認する制度となっている。インスペクターは、第三者性が重要になり、売主と買主は立場や利益が相反するため、双方から中立であること、倫理基準に基づき検査することが求められる。費用(通常約500ドル)は買主が払うが、買主のニーズを満たしているかどうかは無関係で、事実があるままに報告される。制度面でも、インスペクターによる修理・工事や、エージェントとの癒着を禁止している。インスペクターの質の維持、向上に教育制度の果たす役割は大きく、ワシントン州では資格取得のために、120時間の初期教育、250時間の実地研修を必須化している。資格の有効期間は2年で、更新のための継続教育も24時間が課されている。法制化以前は州内約1,500人だったインスペクターが、法制

化後の現在は700~800人規模の専門家集団になっている。多くのインスペクターのバックグラウンドは建築・土木施工関係が多いが、基礎から屋根まで、建てられた年代や工法別の家の状況、地方行政の法律などにも精通していなければ、短時間で要求水準を満たす検査や報告は出来ない。インスペクターによる修理・工事の禁止をはじめとする分業化システム、エージェントとの癒着禁止、教育制度の充実が、この10年で急速に制度の利用が進んだ米国ホーム・インスペクションの要因である。

7. 戦略的な国際不動産流通市場の拡大

米国における国際的な不動産流通市場の活性化を支える機能がRealtor.comである。これはNARが主導して作成した国際不動産市場における不動産物件情報サイトであり、現在、世界46カ国の物件情報が検索できる。米国不動産は300万件の情報が掲載されており、諸外国から各地域のどの物件が取引されているのか、様々な市場分析、研究も可能にしている。現在は売却物件だけだが、賃貸物件も含めて遠隔地の外国人からアクセスし易いように物件情報の提供の充実を図っている。

国際不動産スペシャリスト資格(CIPS: Certified International Property Specialist)もNARが力を入れている国際不動産戦略である。国際不動産市場における不動産取引を行う専門家育成資格である。グローバルな形でビジネス展開するための、標準化された知識を備えた専門家を養成することが目的であり、CIPSネットワークに参加することで、各国の国際不動産取引の実態・課題が把握できるほか、国際間取引の様々な支援も受けられる。

8. 我が国の不動産流通市場の活性化に向けて

米国モデルの不動産流通システムの日本への導入可能性を考えた場合、米国とは歴史的・文化的な背景や商習慣の違いがあり、このシステムをそのまま日本に導入できるとは思わないが、どうしたら消費者がより安心して中古住宅を購入できる

か、不動産流通市場関係者・消費者がウィン・ウィンの関係になっている米国の分業システムは、今後の我が国の流通システムの在り方を模索する上で多いに参考になる点があると考えられる。特に、今後の我が国の流通市場を考えると、住宅ローン返済終了時や転売時に資産価値が残りにくい現在の不動産鑑定評価制度や物件情報提供の仕組み等、不動産流通システムの整備に向けていくつか早急に対応すべき政策課題があると考えられる。課題解決のためには、築年数ではなく、金融機関と連動した個々の性能・品質に応じた不動産の価格査定手法の制度的な確立、消費者が求める網羅的かつ内容の充実した物件情報の提供システムの構築も求められる。米国の物件情報提供システムを支えるMLS (Multiple Listing Services) の仕組みから学ぶべき点は多い。さらに、政府による税制や金融支援により、省エネ・耐震改修をはじめとするリフォーム需要の喚起や、移住・住み替え、性能・品質を重視した住宅の売買、維持・管理を後押ししていくことが重要であると考えられる。住宅の取得や住まい方、流通時に必要な知識についての消費者に対する教育も必要である。米国の仕組みが全て我が国に適用できるわけではないが、合理的で透明性の高い市場環境の整備と国民の住宅や住まい方に対する意識の改革、流通市場関係者の消費者ニーズに対応したサービス提供の充実が同時進行することで、今後、我が国の流通市場拡大につながれると考える。

米国不動産流通システムの特徴として、市場関係者の役割を明確化し、ビジネスを展開しやすい環境を整備しながら、官民をあげて消費者の満足度を最大化する市場づくりに取り組んでいることが言える。米国の現在の流通システムは1990年代以降、二十数年という時間をかけながら取り組んできた成果である。歴史・文化や商習慣の違いもあるが、我が国の商慣習に対応しながら、日本ならではの不動産流通システムにカスタマイズした商品やサービスを市場関係者と行政が導入すべき時期を迎えていると思われる。

不動産流通システムは、多様な消費者ニーズに

対応し生活者保護を実現するためのものとする。消費者・事業者が求める不動産をより選択しやすい環境を整備することは、より安心して効率的に売買できる市場を形成するためのツールに過ぎないが、国民それぞれのライフステージやライフスタイルに合った不動産取引が確実に行われるように、市場の活性化に資する新しい社会システムを構築することが求められる。

【参考文献・資料】

- 1) 国土交通省住宅局 (2014) 住宅の実質的な使用価値の評価手法に関する調査報告書
- 2) National Association of Realtors (2011) Profile of Home Buyers and Sellers
- 3) Joint Center for Housing Studies of Harvard University (2011) The State of the Nation's Housing
- 4) HUD (2011) U.S. Housing Market Conditions
- 5) National Association of Realtors (2006) Profile of Second Home Owners
- 6) 小林正典 (2012) 「米国不動産流通システムに学ぶ(1)～(7)」住宅新報