

## 米国の住宅専門用語と関係者マップ

### Production Homes（規格型住宅）

プロダクション・ホームは、何度も何度も繰り返し使用されている同じ住宅デザインを取り入れている。これらは、通常、大規模なホームビルダーによって建てられた地域で見られる。これらの規格型住宅は、より人口密度の高い地域の郊外で見られることが多い。こうした作り方をすることで、大規模な土地を小さな区画に細分化することができる。コミュニティのすべての住宅は、すべての区画を所有している1つのプロダクション・ホームビルダーだけで建てられる。このカテゴリに入る地元または地域のホームビルダーだけでなく、評判の良い大規模な全国的なプロダクション・ホームビルダーが数多く存在する。

### Custom home（注文住宅）

カスタムホームは固有で無二なもので、通常は一から設計されている。このプロセスには、住宅所有者、カスタムビルダー、建築家、および設計や資材流通に携わる様々な関係者の協力が必要である。通常、宅地の区画は、設計と住宅建設の原動力である。多くの場合、住宅所有者は販売中の宅地を自分で探す。時にはそれがビルダーが持つ宅地区画の場合もある。カスタムビルダーは、質の高い仕事をする傾向があり、より小規模な地方や地域の市場に注力している。

### Semi-Custom home（セミオーダー住宅）

プロダクション・ホームとカスタムホームの間にある、セミカスタムハウスは、購入者のニーズを満たすために、既存の住宅セットを変更して作られているが、柔軟性の高い一部のプロダクションホーム・ビルダーは、新しい住宅購入者のための既成プランに、カスタマイズするための多数のオプションセットを設けているところもある。

### tract home（規格型住宅）

同じ業者が作った住宅団地の一軒を指す。トラクト・ハウスは規格化されており、通常外観や間取りなどに幾つかのバリエーションはあるもののお互いによく似ている。

同意語：production home [house]

### tract housing（規格型住宅団地）

似たような家が立ち並ぶ郊外の住宅地

同意語：cookie-cutter housing

### move-up homes (ステップアップ住宅)

居住している住宅を売却し、新たに購入し移り住むワンランク上の住宅。アメリカでは、収入や生活の変化など、ライフスタイルに合わせて家を住み替えることが多い。平均7年で家を住み替えると言われている。

### age-restricted community (リタイアメント・コミュニティ)

55歳以上、あるいは60歳以上など居住者に年齢制限を設けた住宅団地。C C R C (Continuing Care Retirement Community、継続介護付きリタイアメント・コミュニティ) と、A A R C (Active Adults Retirement Community、元気な高齢者向けリタイアメント・コミュニティ) がある。アリゾナ州にある有名なサンシティ(Sun City)は、A A R Cである。

### new home (新築住宅)

新築住宅販売件数は、前月に販売された新築住宅戸数(年率換算)を測定する指標として発表される。新築住宅販売件数統計は極めて変動が激しく、大きな改訂に左右されやすい。

(単位: 万件)

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2016	49.4											
2015	48.1	53.9	48.1	51.7	54.6	48.2	50.7	55.2	46.8	49.5	49.0	54.4
2014	46.8	44.0	38.4	43.3	50.4	40.6	41.2	50.4	46.7	45.8	43.8	48.1
2013	43.7	41.1	41.7	45.4	47.6	49.7	39.4	42.1	35.4	44.4	46.4	41.4
2012	32.1	31.3	32.8	34.3	36.9	35.0	37.2	37.3	38.9	36.8	37.7	36.9
2011	28.4	25.0	30.0	32.3	31.9	31.2	29.8	29.5	31.3	30.7	31.5	30.7
2010	30.9	30.8	41.1	50.4	30.3	33.0	27.6	28.8	30.7	28.3	29.0	32.9
2009	30.9	33.7	35.6	35.2	34.2	38.4	43.4	42.9	40.2	43.0	35.5	34.2
2008	58.8	59.0	52.6	52.6	51.2	53.0	51.5	46.0	46.4	43.3	40.7	33.1
2007	93.7	84.8	85.8	98.1	91.5	83.4	87.0	79.5	77.0	72.8	64.7	60.4

### Single-family general contractors (戸建住宅総合請負業者)

戸建住宅の新築総合請負業者は、主に顧客(住宅購入者または投資家)が所有する土地に新しい住宅建設の全体を担当している。このサブ部門には、現場で組み立てるモジュラー型およびプレハブ型住宅、戸建住宅デザインビルド事務所、および総合請負業者として活動する戸建住宅コンストラクション・マネジメント事務所も含まれる。

### Multi-family general contractors (共同住宅総合請負業者)

共同住宅の新築総合請負業者は、主に顧客(住宅購入者または投資家)が所有する土地に新しい住宅建設の全体を担当している。

### **New housing for-sale builders**（新築住宅建設分譲業者）

New housing for-sale builders（新築住宅建設分譲業者）は、住宅購入者または投資家ではなく、主に建築業者が所有または管理している土地に新しい住宅を建設する。土地は住宅とともに売却される。戸建住宅および／または多世帯の共同住宅を建設している。これらの事業者はしばしば merchant builders（建売業者）、speculative（投機的ビルダー）が、production（プロダクショナルビルダー）または for-sale builders（建設分譲業者）として呼ばれている。

### **Residential remodelers**（住宅リフォーム業者）

Residential remodelers（住宅リフォーム業者）は、additions（増設）、alterations（改造）、reconstruction（再建）、maintenance（保守）、repair work（修理作業）を含む remodeling construction（リフォーム工事）を主に担当する事業者である。この業種には、総合建設業者による住宅リフォーム、リフォーム住宅分譲業者、リフォームのデザインビルド事務所、リフォームプロジェクトのコンストラクション・マネジメント事務所が含まれる。

### **Land Subdivision or land developers**（宅地造成業者または土地開発業者）

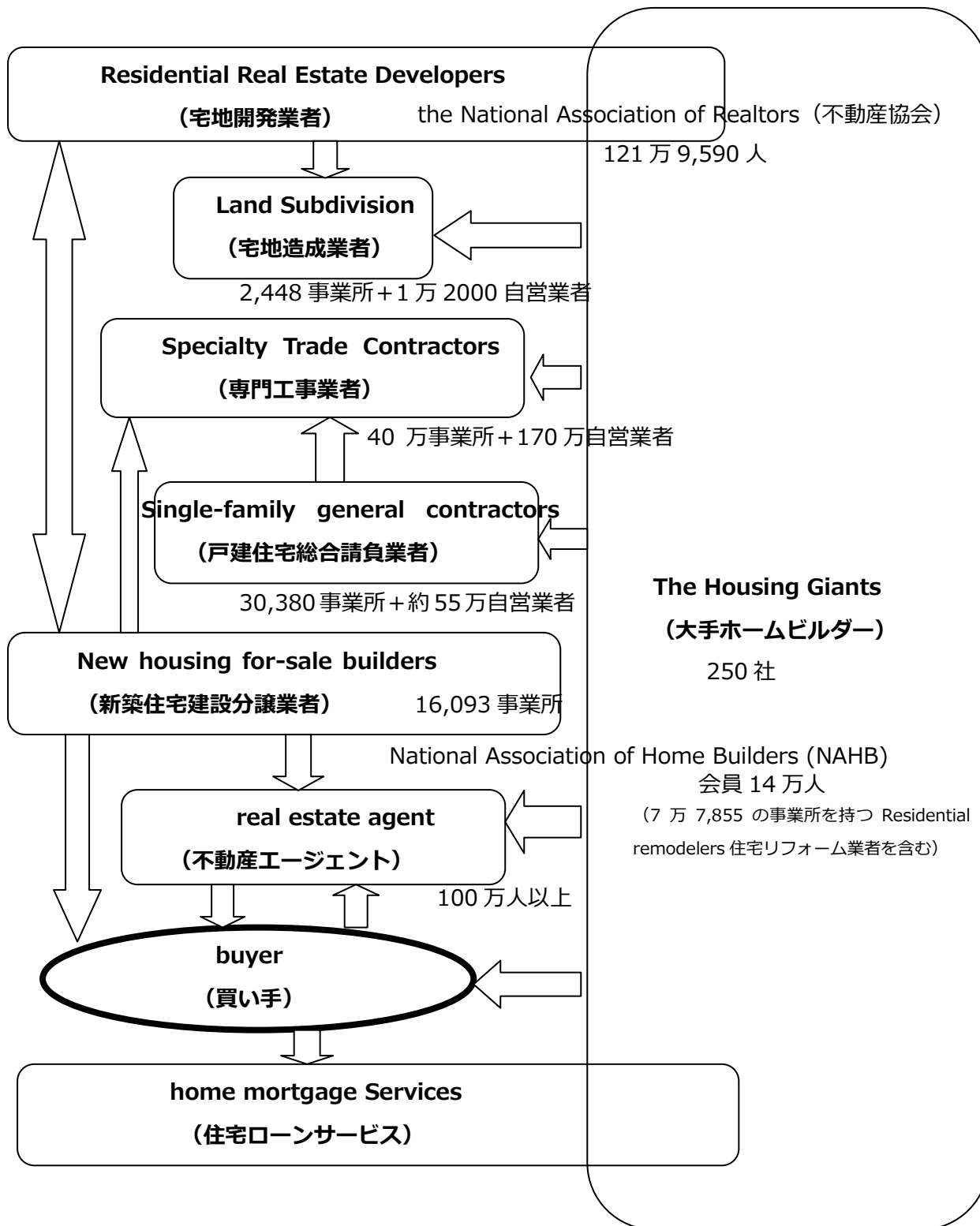
Subdivision（小区画）の造成は、通常、開発者がその区画にゾーニング許可証を申請することから始まる。市の承認と許可の発行は、特定の土地を開発することができるかどうか、どのようにゾーン化することができるかに基づいている。ゾーニングは、地域のニーズと開発者の要望に応じて、シングルまたはマルチファミリー住宅のいずれかになる。

### **Specialty Trade Contractors**（専門工事業者）

Specialty trade contractors（専門工事業者）は、主に特定の活動（例えば、コンクリート打設、敷地の準備、配管、塗装、電気工事など）を行うが、プロジェクト全体に責任を負っていない。the Economic Census（経済統計調査）では、居住用と非居住用の専門工事業者（STC）を区別しないため、この報告でも両者の区別はなされていない。

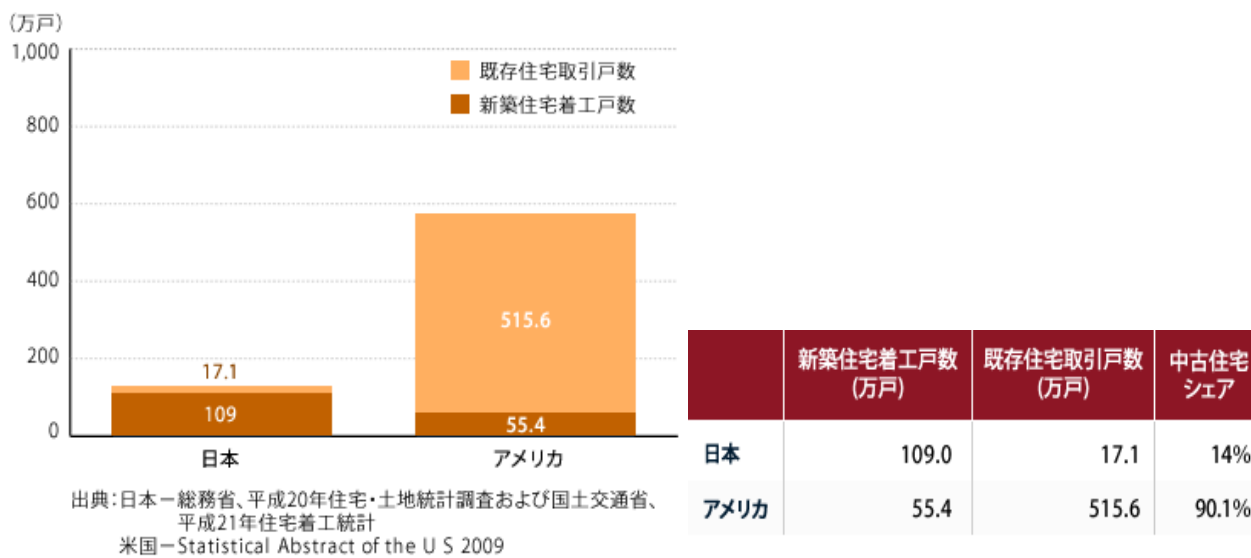


# 米国の戸建住宅関係者マップ



## existing home (既存住宅)

アメリカの不動産市場では、中古不動産の取引規模を無視することはできない。その取引件数（下図）は、年間 500 万戸もの中古物件の取引が行われ、新築物件の 55 万戸と比べても 9 倍以上の取引が行われている



## Real estate broker (不動産ブローカー)

ブローカーは州の免許を得て不動産流通業務を営むことができる業者で、日本の宅建業者に相当する。売買契約の主体はブローカーで、契約に関する責任を負う。

## Commission (コミッション)

アメリカでは不動産取引のコミッション（仲介手数料）はセラーが全額負担する。日本では不動産流通取引の仲介手数料は、売主、買主それぞれが自分の側のエージェントへ支払うが（売買価格の3%+6万円が上限）、アメリカではセラー側、バイヤー側の業務に発生するコミッションの合計額をセラーが負担し（合計で売買価格の6%程度）、セラー、バイヤーのエージェントはそれを折半した割合で受領するのが一般的である。

## real estate agent (不動産エージェント)

日本の宅建主任者に相当する不動産エージェントは、州が定める試験に合格し、ブローカーが経営する不動産会社に所属契約して、ブローカーの監督の下で不動産取引業務を推進する。業務の対価として顧客から支払われるコミッションは、ブローカーに対して支払われ、エージェントはブローカーからその内の一定割合を受け取る。

不動産取引では、エージェントはバイヤー、セラーそれぞれの顧客に対して、細心の注意と誠意、忠誠心を持って行動する義務を担い、それぞれの意向を代表して活動する。

### **Selling Agent** (バイヤー側の不動産エージェント)

バイヤー側の不動産エージェントは Selling Agent と呼ばれ、顧客の条件に合う物件を検索、紹介し、見学をアレンジして同行し、物件のコンディションや売買に当たっての注意点などをアドバイスする。購入希望物件へのオファーを作成し、それを受け入れてもらえるよう交渉し、契約開始後はバイヤーのインスペクションやディスクロージャーを一緒にレビューすると共に、物件のコンディションに問題がないかなど確認していきます。また、ローンやエスクローのプロセスが適切に計画通りに進むよう進行管理していく。

### **Listing Agent** (セラー側のエージェント)

セラー側のエージェントは Listing Agent と呼ばれ、物件の売却依頼を受けた後、MLS への登録、ポストカードやフライアの作成と配信・告知、オープンハウスなど、販売活動を行う。オファーの受領、契約開始後は、バイヤーのインスペクションへの協力やバイヤー側との交渉に当たる。

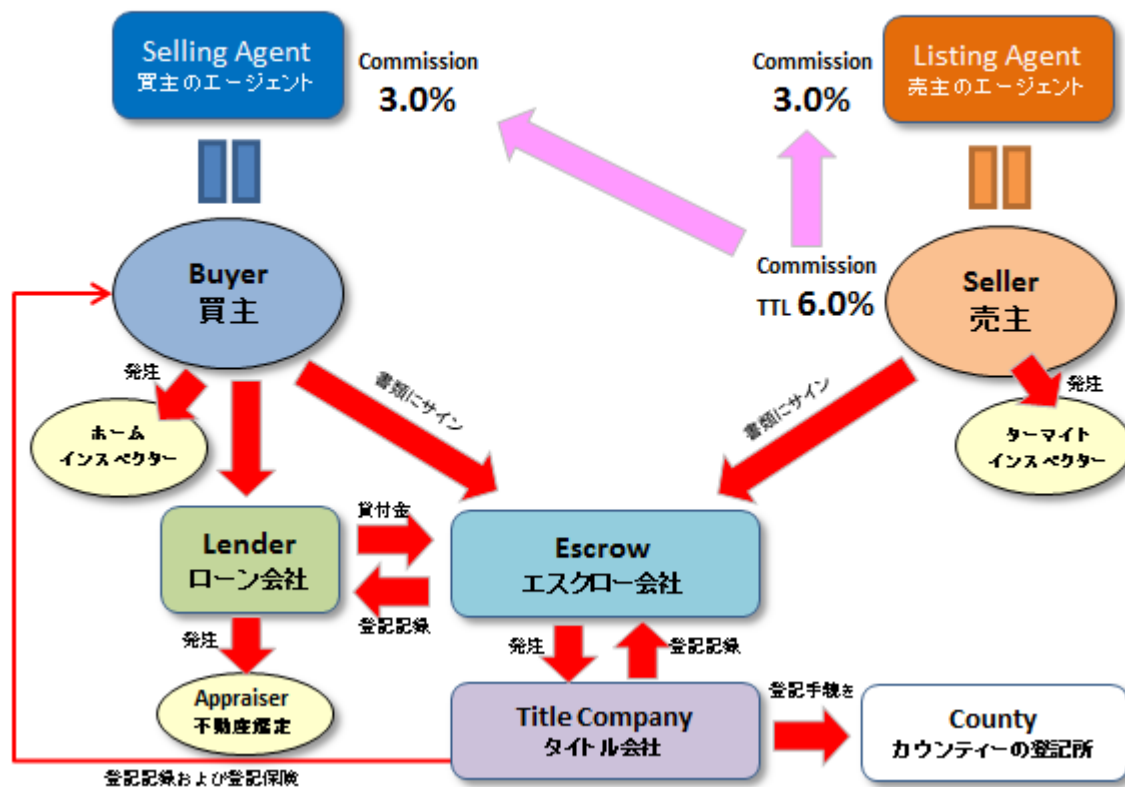
### **MLS (Multiple Listing Service)** (不動産情報システム)

アメリカの不動産情報は MLS というシステムに登録されていて、不動産エージェントは過去の取引事例や所有者の情報など詳細を調べることができる。これらの情報は不動産エージェントに公平に提供され、また主な情報は民間の不動産ウェブサイトにも提供され、一般の人も情報収集が簡単にできる状況となっている。従って、不動産エージェントの役割としては、物件情報の提供よりも、購入物件に問題がないかという判断や、購入手続きの進行やオファーや契約中の交渉、購入後のケアなどが重要となっている。

## MLS - Multiple Listing Service



## ■不動産エージェントと専門家の役割



(出典 : <http://www.h2nusa.com/>)

### Mortgage Officer (住宅ローンオフィサー)

住宅ローンオフィサーは、住宅購入の際のローンの貸付、またローンの借り換えの専門家で、不動産取引ではバイヤーのローン借入れを実行する重要な役割を担う。住宅ローンの貸付審査はリーマンショック以降、年々厳しくなり、提出書類は煩雑を極めていたが、エスクローの限られた期間の間に、申告、不動産鑑定、ローンの審査がスムーズに進むよう推進する。

### Escrow Officer (エスクローオフィサー)

エスクローオフィサーは、売買契約を公正に行うための第三者機関として、売買契約書に基づく契約に関する条件の調整、書類の手配・確認、精算などを行います。

### Title Company (タイトルカンパニー)

登記上の名義の書き換え手配、それに際して登記上の債務などがすべてクリアとなり新しい所有者の名義と抵当権設定を保証する会社である。

### Real estate appraiser (不動産鑑定士)

不動産の適正価格を客観的に評価する不動産査定 (appraisal) レポートを作成する専門家で、州の認可

を受けた資格者で、金融機関からの発注を受けて、物件の担保価値を確認するために鑑定を行う。査定方法は「近隣の類似物件の売買価格」「同様の物件の新築コスト」「予想賃貸収入」などを総合的に勘案しながら、見積もりを作成する。

### **Home inspector**（ホームインスペクター）

契約成立（エスクロー開設）後、バイヤーが物件のコンディションを調査する際に雇う専門家。屋根や床下の状態から、室内ではキッチンやバスルーム等の水回り、設備機器や電気系統などの作動状況や故障の箇所、修理の要否を調査し、レポートを作成してくれる。これとセラーから提出される物件に関するディスクロージャー書類の内容を踏まえて、バイヤー側には契約を最後まで履行してよいかどうかを確認する機会が与えられている。