

The State of the Residential Construction Industry

## **住宅建設産業の現状**

Prepared for the Bipartisan Policy Center | September 2012

**超党派政策センターの備え | 2012年9月**

暫定訳 岩下繁昭@チェンマイ 2017

## **BPC について**

Howard Baker、Tom Daschle、Bob Dole そして George Mitchell 元上院多数党院内総務たちによって 2007 年に設立された Bipartisan Policy Center (BPC) は、厳密な分析、合理的な交渉と敬意をもった対話を通じて原則的な解決策を推進する非営利団体である。複数の問題分野のプロジェクトでは、BPC は政治的にバランスの取れた政策決定と強力で積極的な政策提言と対話活動を組み合わせている。

## **著者**

Abt Associates Inc.

Carlos Martín, PhD and Stephen Whitlow, MRP

## **免責事項**

この報告書は、the Housing Commission の予備知識として、the Bipartisan Policy Center のコンサルタントが作成したものである。この報告書のデータ、情報、予測は、コンサルタントのものであり、Bipartisan Policy Center または Housing Commission のメンバーのものではない。

# 目次

要旨 .....	3
序論 .....	8
産業規模と経済的重要性.....	9
国家的重要性.....	9
地域的重要性.....	13
業界の構成.....	15
戸建住宅ビルダー.....	16
リフォーム業者.....	21
共同住宅ビルダーとディベロッパー.....	26
材料と製品のサプライチェーン.....	30
労働.....	34
他の関係者.....	38
業界の製品.....	42
分野別市場占有率.....	42
製品要件.....	45
結論.....	51

## 要 旨

2000年代初めの頃、米国の住宅建設業およびリフォーム業界は、これまでにないレベルの生産を達成した。消費者の金融資産として住宅への信頼が高まり、新築住宅や改装住宅の需要がますます拡大している。同時に、住宅建設業界への資金および技術的投資は、住宅建設のあらゆる局面に関わる住宅建設業者、リフォーム業者、材料供給業者および関連部門の業務および構造を変えた。以前は断片化された、視野が狭く、技術的に停滞している業界は、市場の敏捷性、革新性、競争力の向上を目指す業界へと変貌した。その結果、2007年のホームビルディングとリフォーム業界は、10年前の業界と質的に異なったものとなった。

大きな景気後退は、業界の成長につながった、需要と供給を減らした、しかし建築ブーム時代に見られた構造変化が一時的なものかどうかについての評価はまだ出ていない。持続的な住宅不況は、住宅建設業界にとって明白な新しい将来の方向性の訪れを遅らせた。業界の主要企業が景気の回復と住宅関連政策の解決を待っている一方、1つの問題が繰り返し発生している。将来の業界はどのようになるのか この問題に取り組むために、このレポートでは、業界の遠からざる過去を概観し、現在の動向を調査し、今後の住宅需要と供給の潜在的な変化が住宅建設業界にいかに関与を及ぼすかを説明する。具体的には、全国レベルで採用された政策によって影響される、国家的に重要な問題を探究する。

### **住宅建設業界の経済への貢献は、国家の関心事でなければならない。**

最近の景気後退による業界の落ち込みは、過去の景気後退での落ち込みを上回った。しかし、振り返ってみると、幅広い経済分野における業界の歴史的役割は、現在の市場を含む下降市場においてさえも重要であった。住宅金融、規制、インセンティブ政策の違いにもかかわらず、すべての先進国で同様のことが言える。住宅所有率が著しく低い国でも、住宅建設活動は依然として重要な経済活動と雇用の源泉とみなされている。住宅建設業界は、特に現在の人口予測を考慮すると、米国では常に重要な経済的役割を果たしている。しかし、特定の分野（リフォーム、戸建住宅、共同住宅）での業界の仕事と、それぞれが提供する製品の割合は、時間とともに変化している。アメリカの住宅とコミュニティの首尾のよい変革ビジョンは、それを生み出す産業を考慮する必要がある。その主な論点は、この産業が将来の経済においても役割を果たすかどうかではなく、その役割がどのようになるかということである。

### **住宅部門の回復を促進する国の政策もまた、将来の建設動向に影響を与えるだろう。**

現在の住宅不況の程度は比類のないものですが、その兆候の一部は一時的なものである。景気後退から生き残った企業の多くは、単に住宅危機の解消されるのを待つのみである。その他の人々は、市場が落

ち込んでいる間に彼らがいつものように、(リフォーム業者として働く小規模ホームビルダーのように)他の部門に手を出した。この見方では、景気後退は、業界の歴史的な好況不況サイクルにおいて、たまたま現在の不況と見ることができる。この考え方にはいくつかの真実があるが、好景気時代に起こった重大な構造変化も、業界の継続的な変化を示唆している。

景気後退を経ても、量産型ホームビルダーや、それほどではないが、大規模なリフォーム業者は市場シェアを維持した。資材供給業者はますます統合された。好景気の終わりに小規模家族、高齢居住者のような、人口動態の変化が発生し、多様な住宅選択が引き続き住宅建設の場所、デザインを決定している。しかし、今後、住宅供給、税制、経済政策の変化は、異なる住宅タイプや価格の入手しやすさ、そしてその物理的な場所、建設、デザインに対する需要にも影響を与えることになる。

**短期的な住宅市場回復を促すよう企てられた施策は、住宅建設業界の事業への長期的な影響も考慮すべきである。**

短期的に一つの部門（新築戸建住宅市場のような）を安定させ強化することは、その部門の進化を持続させるが、産業が効率的に住宅需要に対応している他の部門で作られている産業の前進を制限する可能性がある。共同住宅生産のための適切なインセンティブや、リフォームや改築のための代替金融ツールは、業界の将来の成長の種をすべての分野に渡って蒔くことになる。

**国家施策は、産業界全体の敏捷性と生産性を向上させることができる。**

人口動態の変化や経済状況は将来の住宅需要を変化させているが、業界自体が住宅供給の方法を変えている。好景気時代の量産型住宅建売ビルダーの投資は、いくつかのケースでは新しい業務効率化をもたららし、土地と地権を獲得し交渉する能力が高まった。活動していないにもかかわらず、これらの進歩は彼らの組織的記憶にまだ残っている。上場している量産型住宅建売ビルダーの刻々と変化する建物や土地の規制、価格が不安定な建材や労働コストに対処する能力により、(共同住宅のような)新しい製品タイプを試すことができた。大規模なリフォーム業者のDIY小売業者、保険会社、あるいは揺ぎない仕事をする他の資源との新たなパートナーシップは、市場シェアの拡大につながった。

しかし、不況はまた、建設業の大半を占める小規模ホームビルダーとリフォーム業者が、より機敏に部門や分野を横断して、独自の消費者隙間市場を満たしていたことを証明した。好況期には、これらの企業はまた、新技術の早期採用者である可能性が高かった。小規模ビルダーによる景気後退期の戸建住宅のリフォームへの動きは典型的ではあるが、前回の景気後退期よりも大きくなっている。小規模ビルダーの半数がいくつかの見積もりで飛躍を遂げているが、これはこの部門でも機敏な成長の兆候である可能性がある。

要するに、好況時代の業界の構造変化、これらの利益の多くを維持する能力は、構造変革能力の指標である。ますます洗練された内部運営、住宅・グリーンビルディング推進団体、官民共同研究開発プログラムは、好況時代の戸建住宅建築業界の製品を変革する上で重要な役割を果たした。共同住宅やリフォームなど他の分野の技術的な研究開発プログラムへの資金提供も、同様の報酬を得ることができる。国の研究計画は、より広範な建築コミュニティに研究成果と利益を広めることに重点を置くことになる。これは、研究に参加するための資源が不足しているか、実験に消極的な中規模のビルダーにとって特に当てはまる。

## **国家的取り組みは、地方の住宅建設や経済発展のニーズを満たす上で、業界の有効性を支えることができる。**

住宅建設業界の活動は、景気後退期に全国的に減少したが、特に主要な州と大都市圏で減少した。地元市場を最もよく知っている傾向がある小さなビルダーやリフォーム業者は、特に大きな打撃を受けた。過去の不況市場ではすべて、事業者を淘汰することによって競争を減らしてきたが、この不況の大きさと期間は、より大きな事業者により広い競争優位を与えるかもしれない。量産型住宅ビルダーの延命は、効率性と製品品質の向上につながる可能性があるが、歴史的に建設業とリフォーム業の間を行き来することができた米国の住宅建設業界の伝統的な柱である、地元の小規模な事業者に悪影響を及ぼす可能性がある。

将来の住宅需要には、それぞれの地域市場によって決定される多様な住宅タイプと品質が求められる。共同住宅需要の増加、省エネルギー設計の推進、aging-in-place（自立生活住宅）建築、人口や人口動態予測（例えば、人口密集地域の小規模家族など）などのような今日の動向は、地元の住宅市場を形作るのに役立つものである。しかし、**住宅の購入しやすさは引き続き最も重要な国家的関心事である。**

固定概念にもかかわらず、業界は通常、消費者の嗜好の変化に素早く対応しており、特にコストを中心に競争が激しい。政策立案者は、地域の住宅産業が収益を上げるのを助けながら、地域の住宅ニーズを満たすという、柔軟性を考慮して構造的変化を促進することができる。また、これらのニーズは、家計の費用を削減する方法において、地域の輸送、エネルギー、水インフラと組み合わせられることができる。例えば、国の施策は、よりバランスのとれた建築および土地の規制、経済的に有益な方法でのインフラと住宅建設の調整を可能にすることができる。可能性ある国家的施策ツールには、追加的研究、データ収集、直接的な地域資金提供、および代替ゾーニングや合理化された許可などのベストプラクティスの普及が含まれる。地域的には、これらの戦略は、住宅の入手しやすさと地域の建設業界の能力を適切に考慮して慎重に実施すべきである。

## **住宅政策は、建築業界のサプライチェーンがますますグローバル化していることを認識すべきである。**

米国の住宅市場は地域的なものであり、事実上例外なく、ホームビルダー、リフォーム業者、ディベロッパーは、米国のみで活動している。しかし、住宅建設ブームの間に、住宅建設やリフォームに使用された主要な物理的投入（資材や製品）の多くが、海外の供給元や供給業者からますますもたらされている。さらに、多数の移民が業界の労働力を構成している。材料および製品については、国際貿易規則や、輸出促進と製造研究開発を通じた、競争力のある国内住宅建設資材および製造のサポートは、見過ごされたものの、国内サプライチェーンを強化し、住宅の生産コストを安定させる上で重要な役割を果たすことになる。

これらの住宅資材の販売ネットワークと配送ネットワークを研究することは、世界的な影響を伴う他の政策上の課題を明らかにすることになるはずである。労働者にとっては、より複雑な業務運営を採用している事業者や、新しい分野に進出する際に必要な事業者にとっては、再スキルアップと労働力の再訓練が必要である。新たな労働力訓練を促進するための全国的な努力は、国内労働者の安定供給と新しい移民労働者の技能の向上を促進することができる。将来の労働者（特にある建設部門から別の建設部門へ転職する人々）の公式訓練および OJT（現場訓練）の機会が減ると、業界の可能な変革を制限することになる。

## 住宅建設産業の過去・現在・未来における主な動向

INDUSTRY SIZE	INDUSTRY COMPOSITION	INDUSTRY PRODUCTS																				
<table border="1"> <tr> <td>BOOM</td> <td>Significant portion of US GDP, averaging about 4-5%, rising to over 6% in 2005</td> </tr> <tr> <td>BUST</td> <td>Drop in contribution to national economy (down to 2%)</td> </tr> <tr> <td>FUTURE?</td> <td>A return to normal activity and economic contribution</td> </tr> </table>	BOOM	Significant portion of US GDP, averaging about 4-5%, rising to over 6% in 2005	BUST	Drop in contribution to national economy (down to 2%)	FUTURE?	A return to normal activity and economic contribution	<table border="1"> <tr> <td>BOOM</td> <td>Consolidation among the larger firms within the new single-family sector and, to a lesser extent, remodelers</td> </tr> <tr> <td>BUST</td> <td>Continued hold of market share among consolidated production firms and mild hold of large remodelers</td> </tr> <tr> <td>FUTURE?</td> <td>Continued if not growing role of larger builders and, possibly larger remodelers</td> </tr> </table>	BOOM	Consolidation among the larger firms within the new single-family sector and, to a lesser extent, remodelers	BUST	Continued hold of market share among consolidated production firms and mild hold of large remodelers	FUTURE?	Continued if not growing role of larger builders and, possibly larger remodelers	<table border="1"> <tr> <td>BOOM</td> <td>Large single-family homes at all price points were the largest product type</td> </tr> <tr> <td>BUST</td> <td>Smaller single-family homes dominating</td> </tr> <tr> <td>FUTURE?</td> <td>Diverse housing types to match the income and cultural demographic shifts</td> </tr> </table>	BOOM	Large single-family homes at all price points were the largest product type	BUST	Smaller single-family homes dominating	FUTURE?	Diverse housing types to match the income and cultural demographic shifts		
BOOM	Significant portion of US GDP, averaging about 4-5%, rising to over 6% in 2005																					
BUST	Drop in contribution to national economy (down to 2%)																					
FUTURE?	A return to normal activity and economic contribution																					
BOOM	Consolidation among the larger firms within the new single-family sector and, to a lesser extent, remodelers																					
BUST	Continued hold of market share among consolidated production firms and mild hold of large remodelers																					
FUTURE?	Continued if not growing role of larger builders and, possibly larger remodelers																					
BOOM	Large single-family homes at all price points were the largest product type																					
BUST	Smaller single-family homes dominating																					
FUTURE?	Diverse housing types to match the income and cultural demographic shifts																					
<table border="1"> <tr> <td>BOOM</td> <td>Major employer of manual labor up to skilled professionals</td> </tr> <tr> <td>BUST</td> <td>Industry with persistently high unemployment</td> </tr> <tr> <td>FUTURE?</td> <td>Return to pre-boom employment rates</td> </tr> </table>	BOOM	Major employer of manual labor up to skilled professionals	BUST	Industry with persistently high unemployment	FUTURE?	Return to pre-boom employment rates	<table border="1"> <tr> <td>BOOM</td> <td>Growing technological innovation and operational enhancements</td> </tr> <tr> <td>BUST</td> <td>Suspended investments in R&amp;D</td> </tr> <tr> <td>FUTURE?</td> <td>Expansion of previous R&amp;D to other sectors (especially regarding energy remodeling)</td> </tr> </table>	BOOM	Growing technological innovation and operational enhancements	BUST	Suspended investments in R&D	FUTURE?	Expansion of previous R&D to other sectors (especially regarding energy remodeling)	<table border="1"> <tr> <td>BOOM</td> <td>Remodeling (especially DIY remodeling) and new single family growing but new multifamily remaining steady</td> </tr> <tr> <td>BUST</td> <td>Remodeling increase share of overall activity and multifamily increases as share of new starts (though all sectors are in a slump)</td> </tr> <tr> <td>FUTURE?</td> <td>More even share of activity between new single family and multifamily, and new and remodeling sectors</td> </tr> </table>	BOOM	Remodeling (especially DIY remodeling) and new single family growing but new multifamily remaining steady	BUST	Remodeling increase share of overall activity and multifamily increases as share of new starts (though all sectors are in a slump)	FUTURE?	More even share of activity between new single family and multifamily, and new and remodeling sectors		
BOOM	Major employer of manual labor up to skilled professionals																					
BUST	Industry with persistently high unemployment																					
FUTURE?	Return to pre-boom employment rates																					
BOOM	Growing technological innovation and operational enhancements																					
BUST	Suspended investments in R&D																					
FUTURE?	Expansion of previous R&D to other sectors (especially regarding energy remodeling)																					
BOOM	Remodeling (especially DIY remodeling) and new single family growing but new multifamily remaining steady																					
BUST	Remodeling increase share of overall activity and multifamily increases as share of new starts (though all sectors are in a slump)																					
FUTURE?	More even share of activity between new single family and multifamily, and new and remodeling sectors																					
<table border="1"> <tr> <td>BOOM</td> <td>Major source of local economic growth in some regions and cities, up to 10% of local GDP at the peak</td> </tr> <tr> <td>BUST</td> <td>Devastating drag on local economies</td> </tr> <tr> <td>FUTURE?</td> <td>Return to prevalence as an economic force and employment source in key regions and cities of growth during the boom</td> </tr> </table>	BOOM	Major source of local economic growth in some regions and cities, up to 10% of local GDP at the peak	BUST	Devastating drag on local economies	FUTURE?	Return to prevalence as an economic force and employment source in key regions and cities of growth during the boom	<table border="1"> <tr> <td>BOOM</td> <td>Little to no transitioning between sectors</td> </tr> <tr> <td>BUST</td> <td>Transitioning to remodeling among other small firms and to multifamily among some large firms</td> </tr> <tr> <td>FUTURE?</td> <td>New business models at either end (large and small sized) in each sector that allows for more sector agility, more market responsiveness, and harnessed operational efficiencies</td> </tr> </table>	BOOM	Little to no transitioning between sectors	BUST	Transitioning to remodeling among other small firms and to multifamily among some large firms	FUTURE?	New business models at either end (large and small sized) in each sector that allows for more sector agility, more market responsiveness, and harnessed operational efficiencies	<table border="1"> <tr> <td>BOOM</td> <td>Increased interest in green homes, aging-in-place, and walkable communities</td> </tr> <tr> <td>BUST</td> <td>Continued interest in new housing design and community types</td> </tr> <tr> <td>FUTURE?</td> <td>Advances in designs for alternative, more flexible housing, though continued building of traditional suburban single-family homes as well as denser urban multifamily rentals</td> </tr> </table>	BOOM	Increased interest in green homes, aging-in-place, and walkable communities	BUST	Continued interest in new housing design and community types	FUTURE?	Advances in designs for alternative, more flexible housing, though continued building of traditional suburban single-family homes as well as denser urban multifamily rentals		
BOOM	Major source of local economic growth in some regions and cities, up to 10% of local GDP at the peak																					
BUST	Devastating drag on local economies																					
FUTURE?	Return to prevalence as an economic force and employment source in key regions and cities of growth during the boom																					
BOOM	Little to no transitioning between sectors																					
BUST	Transitioning to remodeling among other small firms and to multifamily among some large firms																					
FUTURE?	New business models at either end (large and small sized) in each sector that allows for more sector agility, more market responsiveness, and harnessed operational efficiencies																					
BOOM	Increased interest in green homes, aging-in-place, and walkable communities																					
BUST	Continued interest in new housing design and community types																					
FUTURE?	Advances in designs for alternative, more flexible housing, though continued building of traditional suburban single-family homes as well as denser urban multifamily rentals																					
<table border="1"> <tr> <td>BOOM</td> <td>Major source of local economic growth in some regions and cities, up to 10% of local GDP at the peak</td> </tr> <tr> <td>BUST</td> <td>Devastating drag on local economies</td> </tr> <tr> <td>FUTURE?</td> <td>Return to prevalence as an economic force and employment source in key regions and cities of growth during the boom</td> </tr> </table>	BOOM	Major source of local economic growth in some regions and cities, up to 10% of local GDP at the peak	BUST	Devastating drag on local economies	FUTURE?	Return to prevalence as an economic force and employment source in key regions and cities of growth during the boom	<table border="1"> <tr> <td>BOOM</td> <td>Consolidation and specialization among building material suppliers and retailers</td> </tr> <tr> <td>BUST</td> <td>Continued market share among consolidated material suppliers and retailers</td> </tr> <tr> <td>FUTURE?</td> <td>Similar split-model between suppliers of large enterprises and niche firms</td> </tr> </table>	BOOM	Consolidation and specialization among building material suppliers and retailers	BUST	Continued market share among consolidated material suppliers and retailers	FUTURE?	Similar split-model between suppliers of large enterprises and niche firms	<table border="1"> <tr> <td>BOOM</td> <td>More stringent codes, particularly in energy and green building, and land use regulations</td> </tr> <tr> <td>BUST</td> <td>Proliferation of stricter building &amp; land regulations</td> </tr> <tr> <td>FUTURE?</td> <td>Land and building regulation that accounts for housing costs (such as TOD incentives and density bonuses)</td> </tr> </table>	BOOM	More stringent codes, particularly in energy and green building, and land use regulations	BUST	Proliferation of stricter building & land regulations	FUTURE?	Land and building regulation that accounts for housing costs (such as TOD incentives and density bonuses)		
BOOM	Major source of local economic growth in some regions and cities, up to 10% of local GDP at the peak																					
BUST	Devastating drag on local economies																					
FUTURE?	Return to prevalence as an economic force and employment source in key regions and cities of growth during the boom																					
BOOM	Consolidation and specialization among building material suppliers and retailers																					
BUST	Continued market share among consolidated material suppliers and retailers																					
FUTURE?	Similar split-model between suppliers of large enterprises and niche firms																					
BOOM	More stringent codes, particularly in energy and green building, and land use regulations																					
BUST	Proliferation of stricter building & land regulations																					
FUTURE?	Land and building regulation that accounts for housing costs (such as TOD incentives and density bonuses)																					
<table border="1"> <tr> <th colspan="2">APPROXIMATE TIME FRAMES</th> </tr> <tr> <td>BOOM</td> <td>2000-2007</td> </tr> <tr> <td>BUST</td> <td>2008-2012</td> </tr> <tr> <td>FUTURE?</td> <td>2013-2020</td> </tr> </table>	APPROXIMATE TIME FRAMES		BOOM	2000-2007	BUST	2008-2012	FUTURE?	2013-2020	<table border="1"> <tr> <td>BOOM</td> <td>Volatile material prices due to international trade regulations and competition for material demand; stable labor costs from increased reliance on foreign-born, Hispanic labor with little to no organized labor</td> </tr> <tr> <td>BUST</td> <td>Stagnant material prices and reduced labor pool because of downturn</td> </tr> <tr> <td>FUTURE?</td> <td>Ongoing global competition for building materials and increased need for skilled workforce</td> </tr> </table>	BOOM	Volatile material prices due to international trade regulations and competition for material demand; stable labor costs from increased reliance on foreign-born, Hispanic labor with little to no organized labor	BUST	Stagnant material prices and reduced labor pool because of downturn	FUTURE?	Ongoing global competition for building materials and increased need for skilled workforce	<table border="1"> <tr> <td>BOOM</td> <td>Emerging demographic shift to a majority of smaller households (singles and married couples with no children who demand urban, smaller possibly multifamily housing for homeownership and rental) and a growing immigrant population (requiring larger homes)</td> </tr> <tr> <td>BUST</td> <td>No major change alteration in ongoing demographic trends (with possible exception of decreased immigration)</td> </tr> <tr> <td>FUTURE?</td> <td>Increased options to meet multiple demographic needs</td> </tr> </table>	BOOM	Emerging demographic shift to a majority of smaller households (singles and married couples with no children who demand urban, smaller possibly multifamily housing for homeownership and rental) and a growing immigrant population (requiring larger homes)	BUST	No major change alteration in ongoing demographic trends (with possible exception of decreased immigration)	FUTURE?	Increased options to meet multiple demographic needs
APPROXIMATE TIME FRAMES																						
BOOM	2000-2007																					
BUST	2008-2012																					
FUTURE?	2013-2020																					
BOOM	Volatile material prices due to international trade regulations and competition for material demand; stable labor costs from increased reliance on foreign-born, Hispanic labor with little to no organized labor																					
BUST	Stagnant material prices and reduced labor pool because of downturn																					
FUTURE?	Ongoing global competition for building materials and increased need for skilled workforce																					
BOOM	Emerging demographic shift to a majority of smaller households (singles and married couples with no children who demand urban, smaller possibly multifamily housing for homeownership and rental) and a growing immigrant population (requiring larger homes)																					
BUST	No major change alteration in ongoing demographic trends (with possible exception of decreased immigration)																					
FUTURE?	Increased options to meet multiple demographic needs																					

## 序 論

学者や業界アナリストは、第二次世界大戦後の時期を、現代のアメリカの住宅建設産業の誕生として指摘することが多い。この一般化は、土地規制、金融商品そしてその時代の人口増加に関するよりも、建設の手段や方法により多く適用される。今日使用されている住宅を建てるための工法の多くは、実際には1世紀以上前に導入された。しかし、需要の増加、合理化された建設事業、戦後の建築規制の変更などが、地方や地域のホームビルダーの規模、構成、運営を決定する要因となった。この時点で制定された全米住宅金融政策および地方土地利用規制も、これから長年、国家経済における重要な長期的な地位を確保した。

2000年代初頭の住宅建設ブームは、定性的にも定量的にも、その初期の爆発的な成長を反映していた。新築住宅やリフォームされた住宅の物理的品質、住宅購入やリフォームの活動亢進、技術的実験、住宅建設業の専門化の増大、住宅建設業者間の明白な統合や競争の幅広い文化的関心は、これまでの半世紀の成長と知識ベースに基づいて構築されたものである。住宅所有拡大に焦点を当てた政策環境の中で、最近の住宅業界では、戸建住宅を記録的に量産しリフォームしながら、住宅所有者のためにますます安定した分譲共同住宅を供給している。

住宅不況はこの成長のほとんどの部分にブレーキをかけた。住宅着工件数の減少は、企業の財務的および組織的資源を減少させる、産業収縮の最も明白な兆候である。しかし、一時的な縮小以上の景気低迷の影響全体は依然として不透明である。

市場の低迷がどのように業界の変革につながるかのビジョン、「rethinking (再考)」は、最近獲得した効率と技術革新、継続的な土地規制の動向、そして将来のより深刻な人口動態の変化に基づいてアメリカの住宅を生産する現在の産業プロセスが提案されてきた。特に、プロセスを劇的に変え、最終的には業界関係者の組織を変えるような展開として、プレハブケーションや「グリーン」ビルディングに多くの注意が払われている。インフィルや公共交通指向型で高密度な開発に重点を置いた地域的な「スマートな成長」政策は、コスト構造と規制対応を変えることになる。さらに、家族構成や経済状況が変わることで、将来の戸建住宅所有の魅力が減り、共同賃貸住宅の需要が高まると言われている。

将来の業界での変革と進化の両方の証拠がある。しかし、既存の住宅生産者（小規模、戸建住宅ビルダーを含む）および製品需要（特に戸建住宅）は、すぐには消えない。最終的には、住宅需要を形作る消費者の経済社会政策に加えて、産業の変化に向けられた国家政策が、変化のペースを決定することになる。

この報告書は現代の米国の住宅建設業界の基本的な特徴を詳述している。それは3つの重要なテーマを中心に構成されている。1) 業界の経済的重要性。2) その構成と組織。3) 人口動態や居住志向の変化が製品の需要に与える影響。

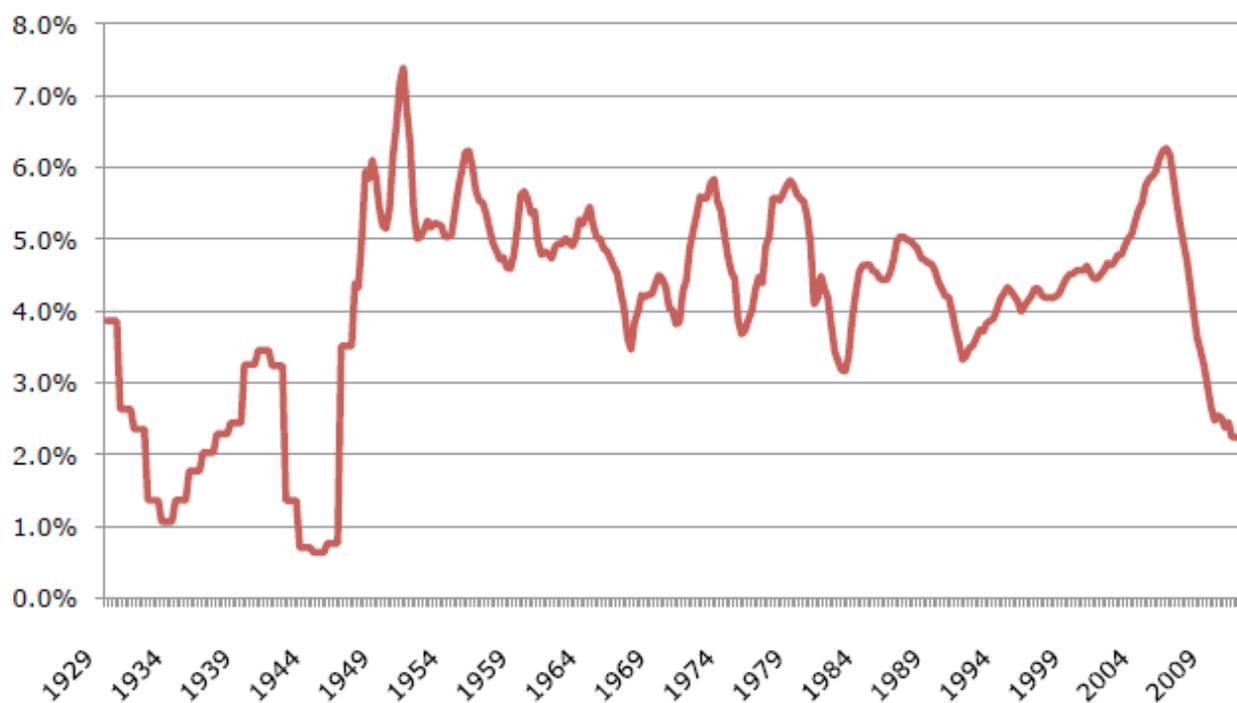
## 業界規模と経済的重要性

住宅業界（住宅金融やサービスのような建設以外の分野も含む）は、今世紀の初めに「ハイテクバブル」が破裂した後、国家経済を維持するための主要な貢献者として広く見なされていた。実際、住宅投資の増加は、今や「住宅バブル」と呼ばれるようになった。住宅建設産業の経済全体に対する意義は特にバブル期にピークを迎えたが、この産業は歴史的に住宅不況の中で重要な役割を果たしてきた。住宅建設業界の広範な経済への重要性を説明するために、全体的な経済生産でのこの業界のシェアとこの業界の全体的な雇用水準の、2つの重要な指標が見直されている。

## 国家的重要性

国家経済のシェアによって、住宅建設業界は歴史的に非常に重要な役割を果たしてきた。大恐慌以来、住宅建設（住宅サービスと金融を除くすべての固定資産投資を含む）は、国内総生産（GDP）のほぼ5%を占めていたが、終戦直後の数年以降初めて景気後退直前に6%を超えた（図表1）。景気後退期の急激な低下は、直前の高さだけでなく、達したその低さの程度も顕著である。この半世紀の間に初めて、住宅建設産業の米国GDPのシェアは2008年後半に3%を下回った。過去1年間で2.2%程度の水準を維持しているが、特に経済全体と住宅市場の両者は緩やかに回復しているため、すぐに変化する兆候はない。

図表1 住宅固定資産投資のGDPパーセント



Source: U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis

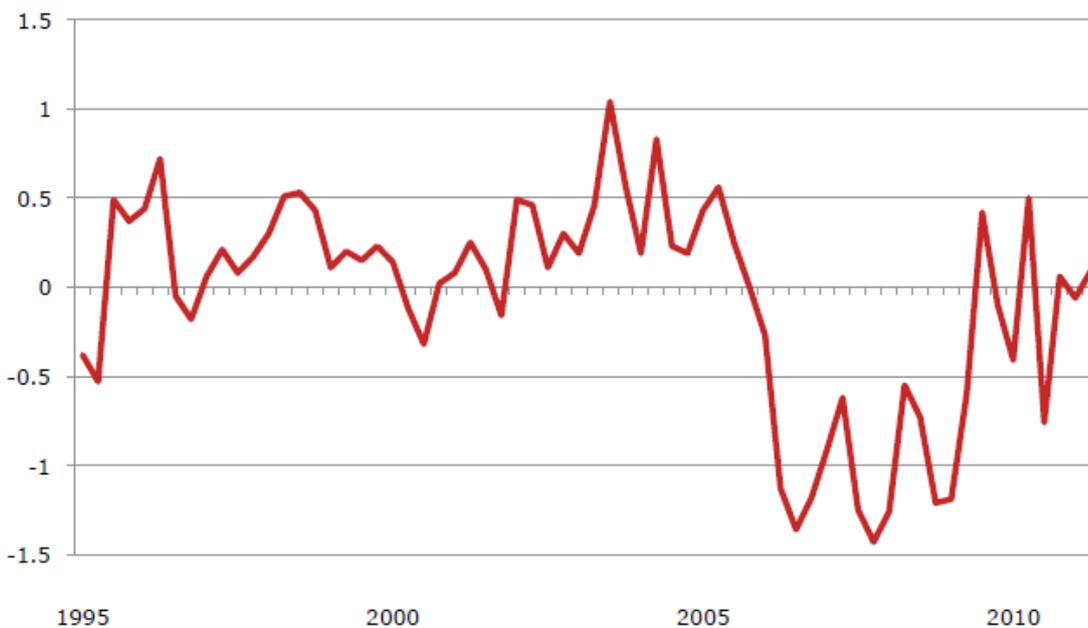
Note: Seasonally adjusted annual rates from 1929-1939 and quarterly rates from 1939-2011.

住宅固定資産投資には、新築戸建住宅および共同住宅の建設、住宅のリフォーム、プレハブ住宅部材の生産、および関連する不動産仲介業者とその販売手数料が含まれる。住宅投資（新築、リフォーム、設備の設置）は、建設業をはるかに上回る数多くの経済活動の土台となる。住宅金融および住宅ローン取引、賃貸料、ユーティリティ、家電および家具の購入、これらはすべて、米国の過去の GDP 15~20% となる。住宅建設ブーム時代に消費者支出の 4 分の 1 までが家計に関連しており、住宅資産はほとんどのアメリカ人にとって家計の最も重要な歴史的構成要素であるため、住宅のレンガやモルタルは大きな経済的意義を持っています。

## 経済成長

また、住宅不況は、それ自体の収縮以上に、経済全体に影響を与えている。住宅建設ブーム時に GDP の増加に積極的に寄与した住宅生産の拡大と同様に、不況の重さも重くのしかかっている（図表 2）。2002 年から 2006 年にかけて、住宅建設業界は一貫して国の経済成長に貢献した。しかし、2006 年から 2009 年にかけて、状況は逆転し、この産業は国の経済の足を引っ張るものとなった。過去 2 年間は変動しており、業界は経済全体の変化に交互に寄与し、その変化を抑えている。しかし、最近では、これらの変動ははより鈍くなっており、膠着状態を示唆している。

図表 2 実質 GDP の変化率に対する住宅固定資産投資の貢献

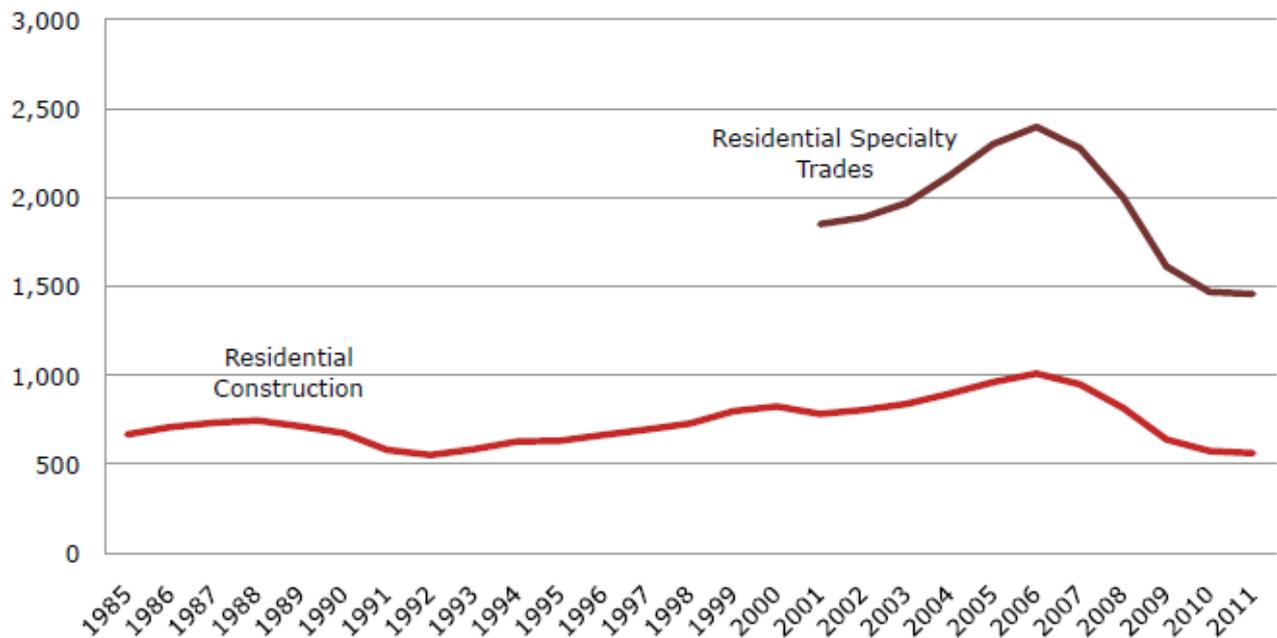


Source: U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis

## 雇 用

住宅建設業界で働く個人の数の変化は、業界全体の経済への重要性と影響の進展について同様の話をしている。業界の 2006 年のピーク時には、100 万人以上の人々が住宅建設事業者に雇用され、約 250 万人が住宅関連専門工事業者に雇われた（図表 3）。これらの従業員を合わせると、米国の農業以外の雇用総数の 2.5%を占めた。2011 年までに、この数字は 40%以上削減された。今日、住宅建設の従業員は、米国の非農業雇用者全体の約 1.5%しか占めていない。

図表 3 住宅建設業者および専門工事業者での雇用者数（1000 人）



Source: U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics

Note: Residential Specialty Trade employee data is available from 2001 only.

## 国際比較

全体的な経済活動と雇用の両方において、景気後退は、住宅産業の将来に影響を及ぼす 2 つの重要な特徴があった。最初のものは、落ち込み自体の大きさ、つまり落下量である。3 年の間に記録的な最高値から最低値に達する成り行きは、この報告書の後半で検討される方法で、業界の個々の事業者および構成に影響を及ぼしており、確かに引き続き影響を持ち続けることになる。

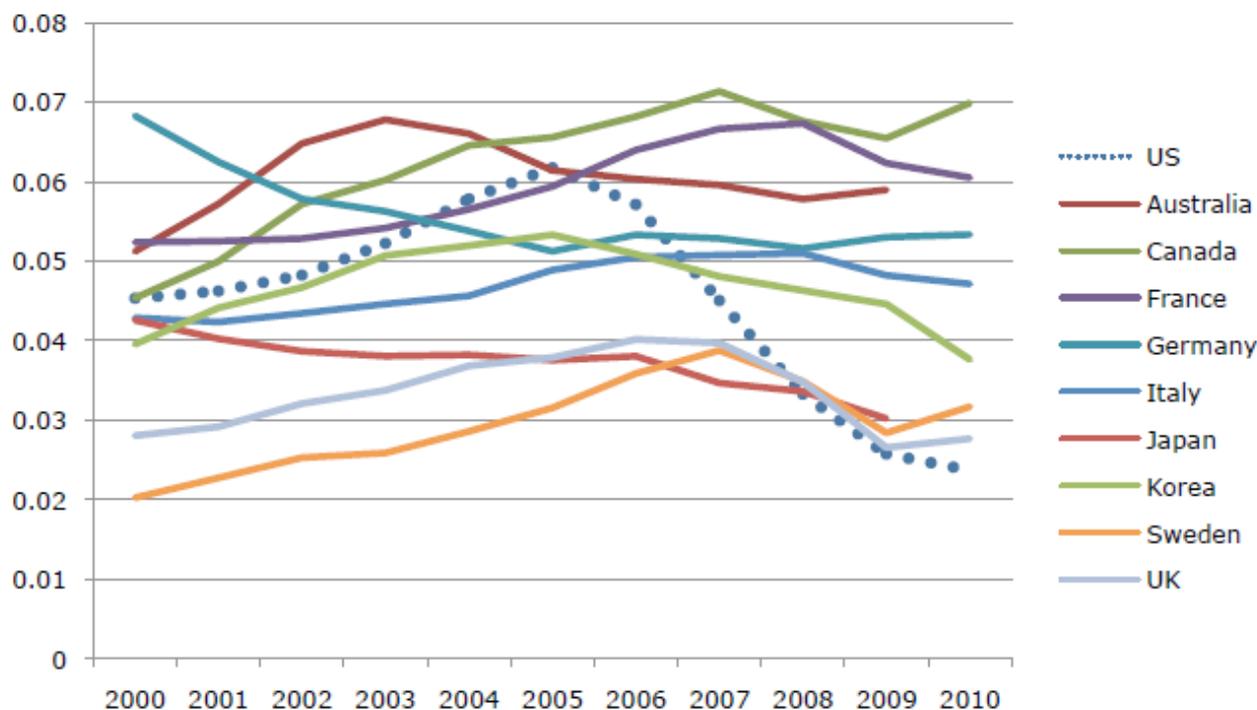
景気後退の第 2 の特徴は、業界が最近、産出と雇用の両面で安定している特有な「低さ」であり、または、業界がどこまで落ちるのか、およびそれがどこで留まることができるかどうかのポイントである。過去数年の活気は一時的に修正する可能性もあるが、他の経済情勢、住宅金融や住宅所有者への税制補助金の政策変更が必要にどのように影響するかなどを考えると、この業界の生産の劇的な低下が長期

化する可能性がある。成熟した経済を持ち、まったく異なった住宅金融と生産条件を持つ、他の先進国では、住宅市場のサイクルの性質は国によって異なるが、住宅建設業界は依然として安定しており、しばしばかなりの役割を果たしている。例えば、ドイツでは、住宅の半数以上が共同住宅であるが、住宅建設は1970年から現在までにGDPの平均6%を占めている。

カナダの住宅建設投資は、1980年代から平均してGDPの6%弱で、現在は7%近くに位置している。アイルランドやスペインのようにアメリカと同様に住宅建設バブルをとこなう国は、住宅建設が2006年のGDPの14.0%と9.3%に達し、その後3.0%と4.7%に急落した。これに注目すべき例外は、1970年代後半にGDP比の約7%から、最近3%に漸減した日本の住宅産業であり、ある程度は人口減少が原因である。

しかし、住宅建設は国家住宅政策、特に人口の拡大を問わず、国家経済において安定した役割を果たしている（図表4）。米国の住宅産業が、この長期的なパターンとは異なるとは考えられない。ほとんどのアナリストは、他の国々と同様に、期待された最終的な景気回復期および以降のこの産業が全体の経済において引き続き重要な役割を果たしていると予測している。まだ明確ではないことは、この推移の中で業界の製品（戸建住宅対共同住宅）と活動（新築対リフォーム）がどのように進化し、再編されるかである。

図表4 選択した先進国における住宅建設のGDPパーセント比



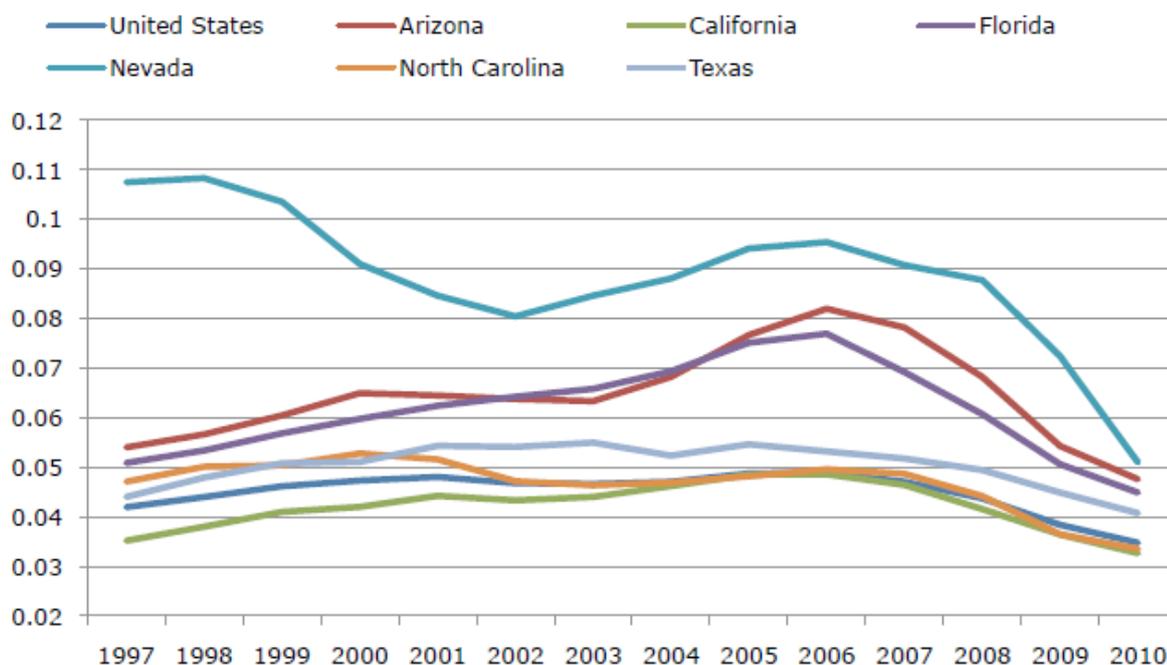
Source: OECD Statistical Extracts (<http://stats.oecd.org/Index.aspx>).

Note: Calculated in current U.S. \$ with OECD base year.

## 地域的重要性

しかし、定性的にも定量的にも、住宅市場は地域的なものである。住宅産業の活動と経済的重要性に関する国家的指標の多くは、州と首都圏の指標に反映されているが、これらの地域のいくつかを見ると、住宅建設は全米平均よりも地域的経済においてより重要な役割を果たしていることが示唆される。さらに、不況は地方の住宅産業だけでなく、地域の経済全体にも大きな混乱を招いた。住宅ブームの最中に住宅着工件数が最も多く、また地域経済の基盤として住宅産業に大きく依存している、ネバダ州、アリゾナ州、フロリダ州などの州は特に注目に値する（図表 5）。2009 年の建設業雇用者の低下率が最も高い 5 つの州では、それぞれ 20% を超える減少を見せた。不況の中で他の州は苦戦しているが、アリゾナ州、フロリダ州、ネバダ州では、建設雇用規模や住宅価格の低下は見られなかった。

図表 5 米国と選択した州における総建設活動の GDP に対する比率



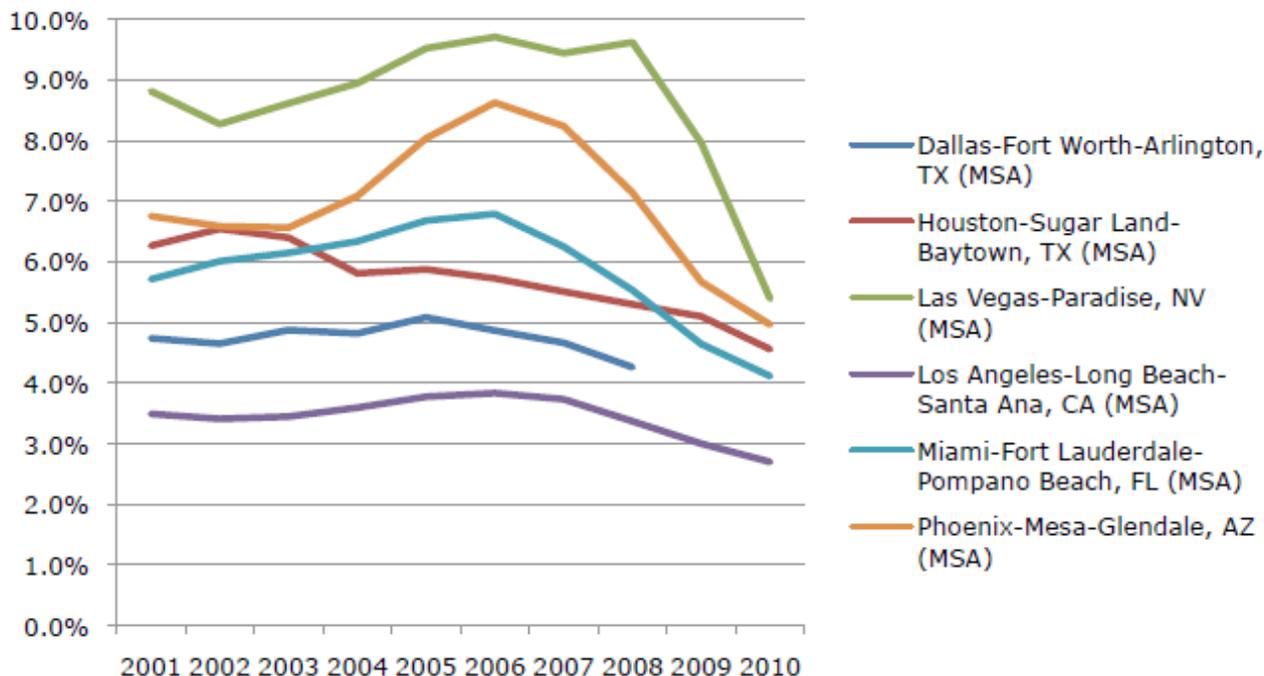
Source: U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis

Note: Includes all private non-residential construction activity as well as residential, but excludes public capital expenditures. The U.S. percentage is based on the sum of domestic state construction activity within this definition

その影響は、都市レベルで深刻に感じられていた。特に、ラスベガスとフェニックスの 2 つの大都市エリアでは、2001 年からの住宅建設ブームの年まで、すべての米国の大都市の平均よりもはるかに高い GDP に対する割合の住宅建設が見られた（図表 6）。ラスベガスの 2006 年の大都市圏 GDP の建設業界のシェアは、米国のメトロ平均の約 2 倍で、フェニックスのシェアはわずかに低くなっているがかなり

高い水準であった。2010年までに、ラスベガスとフェニックスの両者が、建設業界の経済への貢献度が50%以上減少することを知ることになる。2007年から2011年にかけて、ラスベガスはフェニックスに次ぐ62,000人の建設雇用を失い、91,000人を失った。マイアミ、ローリー、ヒューストンのような急速に成長している他の大都市圏では、2006年の建設活動の経済の構成要素としての平均的シェアよりは、高くなっており、ピークからの減少はそれほど深刻ではなかった。

図表6 選択した大都市圏地域の住宅建設活動の総GDPパーセント比



Source: U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis

地域社会にとって住宅建設ブームの活気と住宅建設破綻の絶望は、無数のニュース記事や業界紙で詳細に説明されており、生の経済データに脈絡を提供し、業界の上昇と低下の地域経済への影響を詳述している。どちらのシナリオにおいても、住宅建設業界は、地方経済と大きな地域雇用基盤のための重要なものとして描かれている。the National Association of Home Builders (NAHB 全米ホームビルダー協会)によると、1,000戸の典型的な戸建住宅の建設は、平均3,050人の建設関連雇用、およそ1億4,540万ドルの賃金、および地方、州および連邦政府の税金および手数料収入8,920万ドルをもたらす。住宅不況の地域的な影響は、国民経済と同じくらい重要であり、より目に見えるものである。将来的にも、大きな打撃を受けたコミュニティの多くは、地域経済で建設が重要な役割を果たしている可能性が高い。

## 業界の構成

景気後退の前に強力な経済力があつたが、住宅産業は、特に洗練された担い手が複雑な布陣を持たない、型にはまった状態になっていた。住宅建設業界の地理的および事業的分断化と地域的競争の性質が繰り返し注目されている。しかし、住宅建設ブームでは、株式公開買い付けの増加、地理的範囲の拡大、小規模、地域的、中規模ビルダーの買収力に大きな注目が集まった。多くの点で、「production builders（量産型住宅大手ビルダー）」の成長は、この業界の時代の到来を示す明確な兆候と見なされていた。資本市場へのアクセスは、これらの企業が全国的に拡大し、労力と資材費を削減し、通常の生産サイクルを守ることを可能にした。

要するに、量産型住宅ビルダーの台頭は、住宅建設ブームの業界内で、もっとも注目されているものではないにせよ、その一つである。しかし、ホームビルダーやリフォーム業者（規制改革や技術普及を含んだ）にとって、同様に業界の幅広い成長の中心的役割を担っていた住宅業界の他の事業者（共同住宅ディベロッパー、資材供給業者、資材メーカーなど）とっては、他にも多くの重要な進展があつた。さらに重要なのは、景気後退が、これらの変化のすべてではないにしても、perpetuating（持続化）、offsetting（付加事業化）、redirecting（入出力先変更）の可能性を示していることである。以下の分析は、住宅建設ブームから景気後退までの各部門の構成および経営の動向を概観したものである。

= 新築戸建住宅のホームビルダー。production builders（量産型住宅大手ビルダー）は市場シェアを維持し、（共同住宅のような）新しい部門にまで拡大し、小規模のビルダーはリフォーム市場に向かい（住宅不況時の特徴であることが多い）この部門は大きな変化が見込まれている。

= 戸建住宅のリフォーム業者。伝統的により安定した部門である、リフォーム業者は、新築戸建住宅のホームビルダーと同様に企業統合を経験している。しかし、既存住宅の築後年数が伸びているので、この部門の長期的な成長がさらに進む可能性がある。

= 新築共同住宅ビルダーおよびディベロッパー。全て部門の中で最も短期的な成長に直面している、共同住宅建設は引き続き増加すると予想される。この部門の企業集中した数の事業者は、土地と資金調達競争がより厳しいものになってくる。

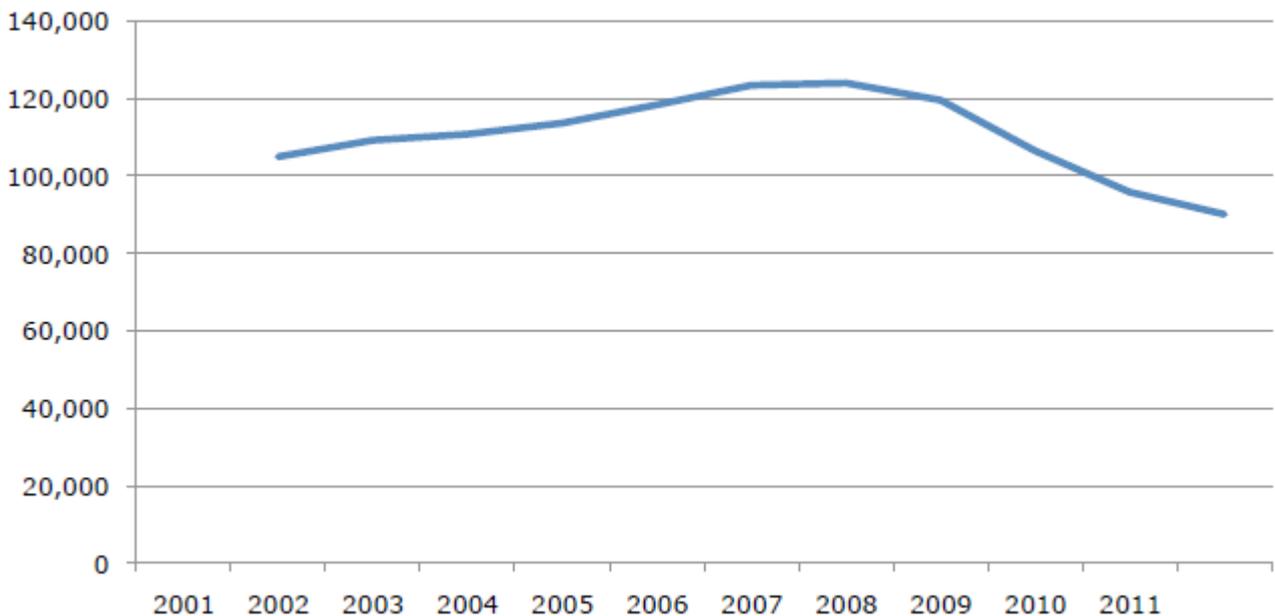
= 建築材料および製品供給業者。現場で製品を製造しなければならない建設部門とは異なり、建築材料と製品はどこでも作ることができる。この部門はますますグローバルな貿易図式とその圧迫を受けている。

= 労働力。資材の輸入と同様、労働市場もグローバル化している。さらに、労働力は、ホームビルダーとリフォーム業者を支える変化するスキル需要に、より容易に対応できるように準備されなければならない。これらのグループのそれぞれは、少なくとも住宅の不況に耐え、長期的な住宅市場のニーズに対応するのに十分な柔軟性を備えていなければならない。

## 戸建住宅ビルダー

大部分が新築戸建住宅を建設している産業部門であるホームビルダーは、住宅不況で大きな損失を被った。良い場合でも、ホームビルダーは収益を大幅に減少させたか、あるいはかなりの数の雇用者を解雇しなければならなかった。最悪の場合、これらの事業者は破産を宣言したか、もはや存在しなくなった。2007年と現在の間、新築戸建のホームビルダーの数は4分の1以上減少した（図表7）。これには、有給の雇用者を雇っていたすべての事業所が含まれる。

図表7 新築戸建住宅ビルダー事業所数、2001～2011年



Source: U.S. Census Quarterly Census of Employment and Wages

Note: Includes both new single-family general contractors and operative builders.

これまでの融資活動への継続的な対応や将来の金融規制の可能性など、業界の構成に関して、景気後退とその後遺症がどのように揺れ動くのかを決定するさまざまな要素がある。1つのシナリオでは、業界を支配する間接費の小さい小規模ビルダーは、その後より早く復帰する可能性がある。また、小規模ビルダーの多くは、将来的にリソースや資本市場にアクセスできない可能性があり、地域の住宅市場が拡大すると大規模ビルダーはより良い立場になる可能性がある。しかし、「もしとか、ならば」はいずれの場合もあいまいである。

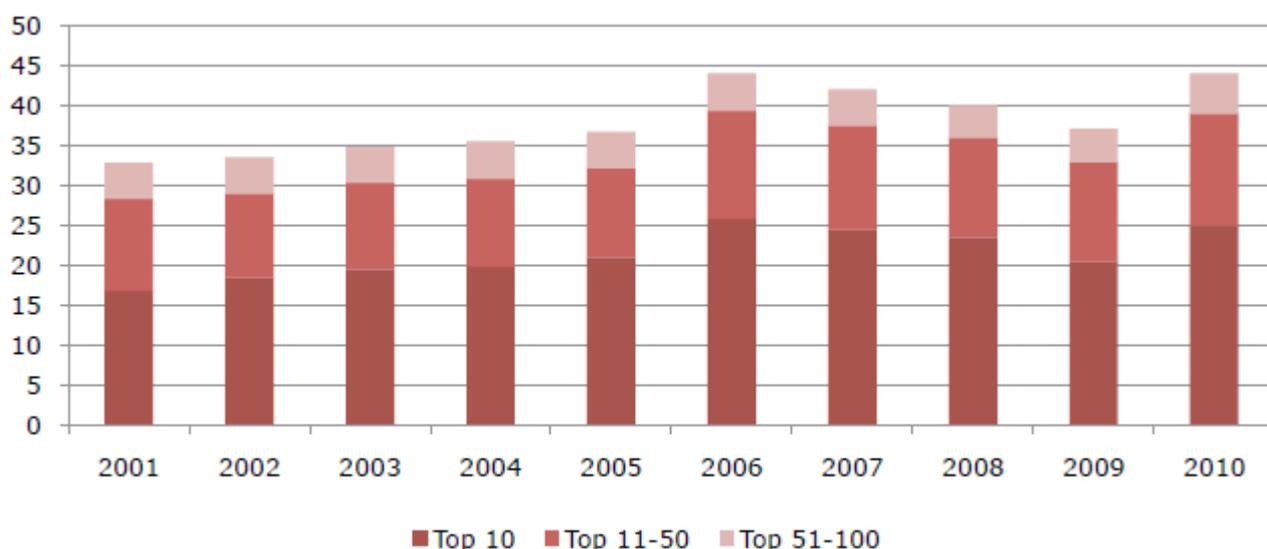
## PRODUCTION BUILDERS（量産型住宅大手ビルダー）

住宅建設ブームの最大の話題の1つは、地域の土地保有をともなう中規模の地域ビルダーの買収による、大規模な上場した量産型住宅ビルダーのほぼ全面的に加速された、継続的な統合と成長であった。これ

らの事業者は、多少多様なグループではあるが、株主や貸出機関を通じて資本市場にアクセスする能力が大きく、大量購入による材料の価格資材の価格を引き下げ、購買力の向上、土地の在庫、規模の内部効率と運用経済性から多くの優位性がある。特にこれらのビルダーの生産能力が住宅需要をより容易に満たすことができた高成長地域（フェニックス、ラスベガス、オーランドなど）で、大手ビルダーあるいは買収された小規模業者で、これらのメリットは、住宅建設ブームの期間を通じて活かされた。

10 大ホームビルダーの市場占有率は、1990 年代半ばまで 10%を超えることはめったになかったが、2006 年には 25%を超えた（図表 8）。上位 100 社のホームビルダーは、同じ年に全住宅のほぼ 43%を完成させた。しかし、すべての地元の請負業者を吸収合併するのではなく、戸建住宅ビルダーの統合は、主に、保有土地、資産、地元に関する知識とブランド力を得るために、中規模から大規模の地域ビルダーの買収および合併が行われた。

**図表 8 上位 10、50、および上位 100 社のホームビルダーの市場占有率（%）、2001～2010 年**



Source: Builder Magazine.

景気後退の初期には、量産型大手ビルダーや小規模ビルダーにどのようにインパクトを与えるかについてのいくつかの憶測があった。さらに、企業統合の流れを継続させる資本およびインセンティブが終るとも予測された。景気後退の中で市場シェアは低下したが、どちらの予測も成立しなかった。2010 年の上位 100 ビルダーの全体シェアは、2006 年の住宅建設ブームのピークと一致していた。長年にわたって大手ビルダーである Pulte と Centex の 2009 年の合併は、継続的な同様な流れのしっかりと観察されたしるしである。大規模なビルダーは、将来の拡張の可能性ある土地を完全に購入するのではなく、土地のオプション契約などのような運用戦略を引き続き実行している。

量産型住宅大手ビルダーは、その規模からくる資本、土地、材料へのアクセス性のメリットとは別に、小規模のビルダーが試みてきた多くのエネルギー効率の良さと、プレハブリケーション技術を主流にし

ていた。彼らの採用が高まると、テストされているが普及していない技術や実践の普及に重要な役割を果たしており、今後数年間の、消費者の選択傾向を形作る可能性が高い。現在の行動は、これらの採用努力の多くを反映しているように見える。例えば、2009年に設立された、大手ビルダーの多くを代表する協会である Leading Builders of America は、住宅ローンファイナンスの幅広い改革に加えて、中心的な提唱プラットフォームの1つとしてエネルギー効率を採択している。プレアセンブリーなどの他のものは、それほどうまくいっていない。全体として、量産型住宅大手ビルダーは、収益目標を達成するための多くの戦略を活用し、業界の伝統的な好況不況サイクルの影響を（資本市場、土地、マーケティングの活用などで）潜在的に克服する可能性がある。

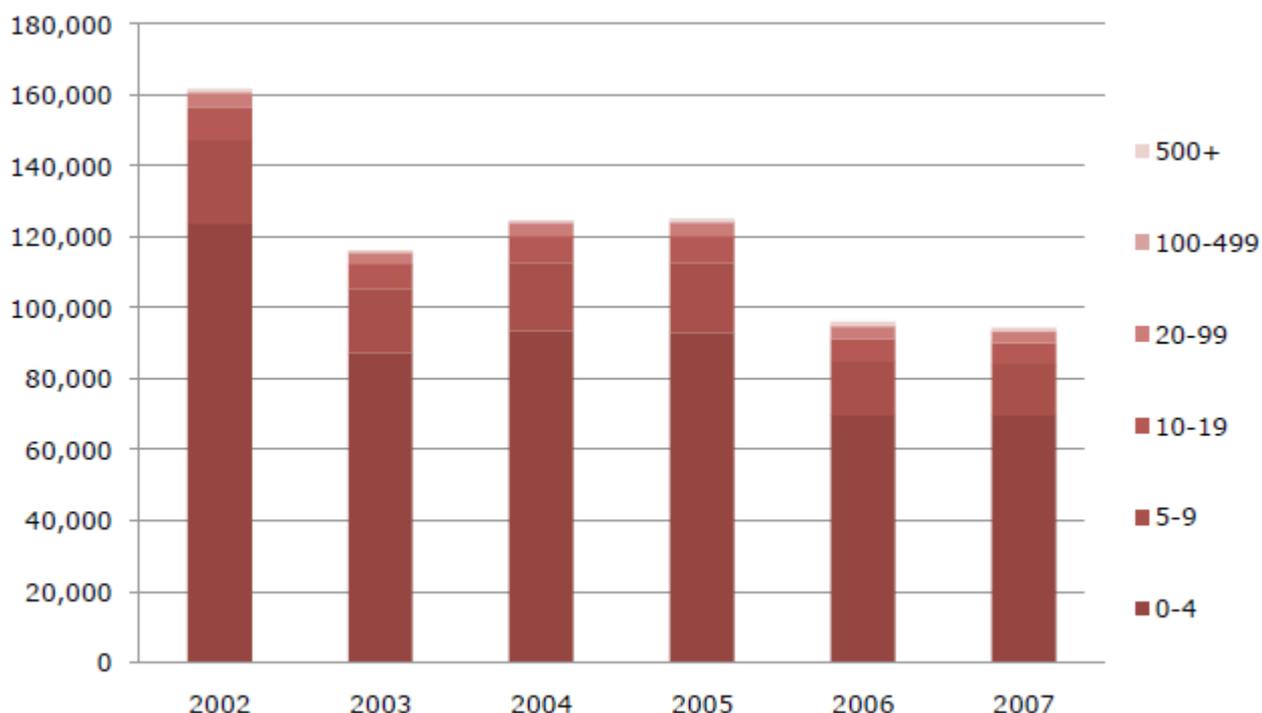
最後に、大部分の量産型大手ビルダーは依然として戸建住宅部門に注力している。上位100のビルダーによって生産された住戸の75%は、いまだ新築戸建住宅である。より手頃な価格の価値分析（VE）で設計された小規模な住宅を含めるように製品の種類を変え、景気後退の影響を受けにくい市場に注力することで、大手ビルダーは引き続きこの分野で収益を生み出すことができた。しかし、連棟戸建タウンハウスの市場では、大規模ビルダーが増えている。いくつかの企業は、より高密度の共同住宅（特に分譲マンション）の生産にも成功した。依然として生産する全体の住宅のわずかである一方で、Lennar と、それに続いて Toll Brothers、K. Hovnanian、Weyerhaeuser といった量産型大手ビルダーがますます共同住宅を建てている。トレンドとなるには十分に広がっていないが、これらの新しい市場への進出は、事業の転換と製品の多様化のための可能性を示している。

## 小規模ホームビルダー

現在も、歴史的にも、小規模ビルダーがホームビルディング業界の大部分を占めている。例えば、ホームビルダー上位100社の以外の事業者は、2010年に建設された全住宅の56%を占めていた（図表8）。しかし、小規模ビルダー（自営業者を含む）も景気後退の影響を受けていた。従業員を雇用しているすべての戸建住宅ビルダーの中で、従業員数4人以下の事業者の総数は、2005年から2008年にかけて、このタイプの事業者の数が4分の1に減り、不況の結果、大きな打撃を受けた（図表9）。

この減少の割合は、100人以上の従業員を持つ事業者（全体の数がわずか5%減少した）を除いて、他のすべてのグループに反映されている。2008年から2009年の離職率は、従業員1~4名の建設事業者が30.4%となり、他の業種の実績を上回った。事業所数を事業の価値（図表10）と比較すると、従業員を雇用しない自営事業者であるホームビルダーを加えた数を見ると（図表11）、同様の傾向が見られる。多くの小規模ビルダーによるリフォーム業への動きと、事業者の非雇用の自営事業者への移行は、一時的なものになる可能性が高い。しかし、小規模ビルダーが市場にもたらしている多くの利点が示されている。

図表9 従業員数別の戸建住宅ビルダーの事業所数

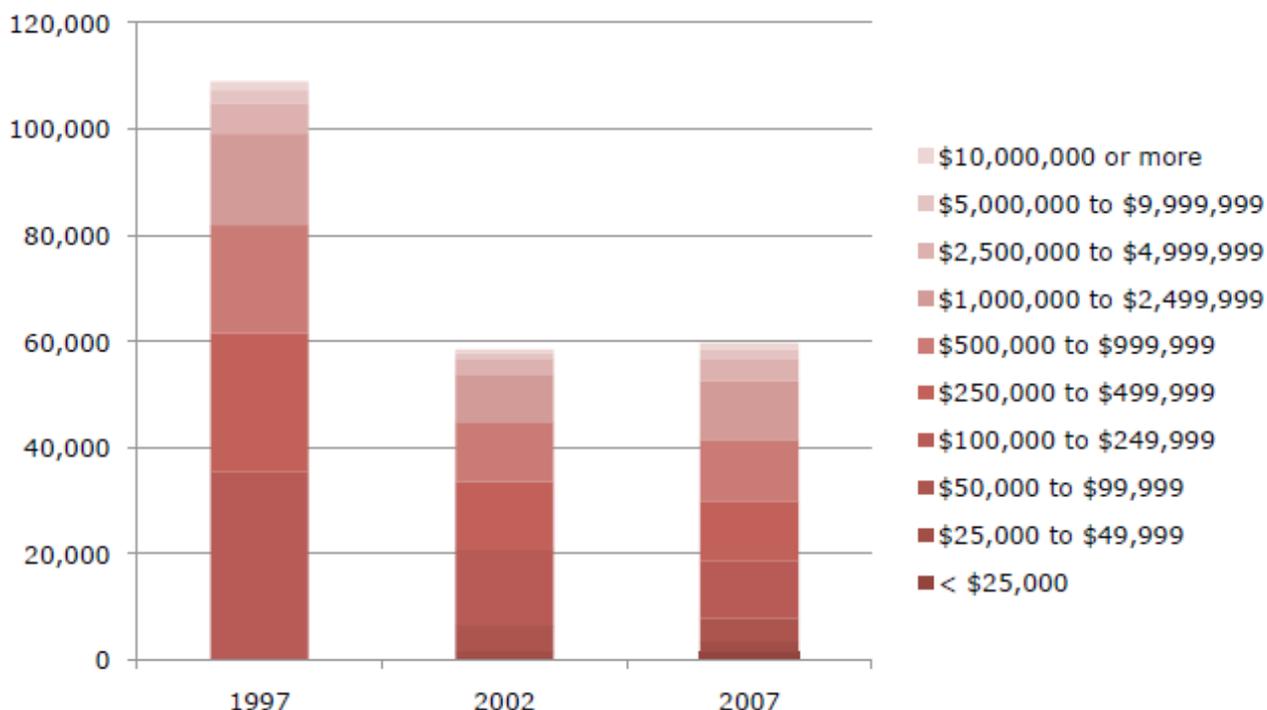


Source: U.S. Census Bureau Statistics of U.S. Businesses (SU.S.B) Data

Note: Includes new single-family construction builders and operative builders.

地域の住宅市場に関する知識、市場の需要の変化に対応する機敏性、新技術の吸収能力は、好景気時の小規模ビルダーの特徴であり、将来の彼らのサービスの需要の舞台を設定する可能性がある。より小さい事業者は、特に技術の「早期採用者」である可能性が高かった。EPA(米国環境保護庁)のENERGY STAR、米国エネルギー省の Building America、米国住宅都市開発省 (HUD) の Partnership for Advancing Technology in Housing(住宅技術進歩パートナーシップ)のような連邦プログラムは、NAHBの National Green Building Program、NAHB 研究所の EnergyValue Housing awards (エネルギー価値住宅賞、および the U.S. Green Building Council (米国グリーンビルディング協会) とともに、革新的な小規模ビルダーの間でこの発展を促進するのを助けた。これらの努力の多くは、景気後退によって削減されたが、過去の景気後退時に示されたケースでは、小規模の建設業者が将来の住宅建設世代のためにこの知識ベースを維持する可能性が最も高いと示唆している。

図表 10 1997年、2002年および2007年の竣工金額による新築住宅建設事業所数



Source: U.S. Census Bureau Economic Census (Census of Construction Industries)

事業者の入れ替えは、特に最小の事業者では、業界でそれほど目新しいものではない。これらの事業者の多くはより良い状態で再出現する可能性が高い。しかし、景気後退からの攪拌の規模は、自営の小規模事業者の規模と収益に大きな影響を与えるだけでなく、現在の活動にも影響を与えている。これらの小規模事業者の多くは、他の景気後退で行ったように、生き残るために代替のビジネスに集中することを選択している。最近のNAHBの調査では、2009年までに、メンバーの45%が住宅リフォームに関与し、宅地開発（メンバーの15%がこの活動を報告している）や共同住宅（分譲では4%、賃貸では2%）など、可能な他の二次的業務を大幅に上回っている。

わずかであるが8%が二次活動を全く報告しておらず、2010年も引き続きその傾向がある。しかし、技術の早期採用者であり、コスト競争力と相まって、リフォーム部門からの代替収入へのこの全体的な傾向は、新たな機会が生まれるにつれてビジネスモデルを変える能力を示唆している。

### 他の製品分野への移行

今日、伝統的な新築戸建のホームビルダーは、より大規模なホームビルダーは共同住宅分野、そして小規模ビルダーはリフォーム分野へと、2つの代替ビジネスモデルを模索している。これらの展開は、ビルダーが異なる規制や資金調達の仕事にどう合わせ、さまざまな顧客を探し求め、新しいタイプの実務作業を行う方法を学習していることを示唆している。いったん事業者が学習曲線を上げると、これらの

代替業務領域への移動が容易になる。

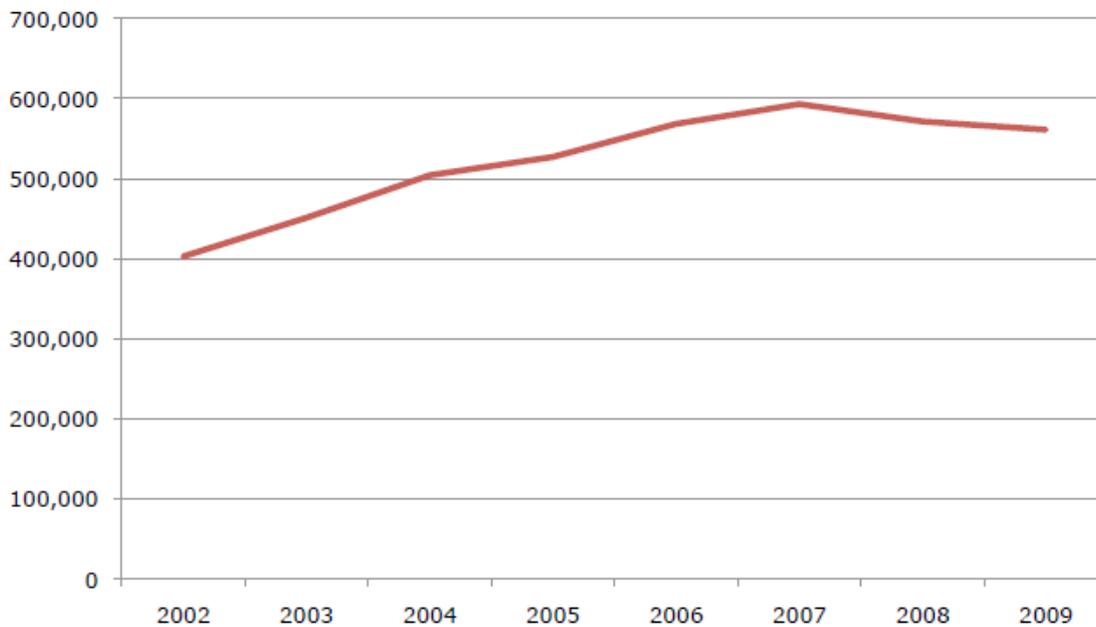
しかし、これらの景気後退のすべての動きは、将来のもの前ぶれの可能性があるので、現在の経済情勢の兆候（住宅景気の周期的停滞の典型）と同じくらいに見られる必要がある。共同住宅分野に進出したり、リフォーム分野に入る新築戸建ホームビルダーの数は、依然として比較的多くない。首尾よく進入した人々の間でさえ、新しい分野での仕事は、生産のほんの一部を占めるに過ぎない（現在、リフォーム業務を行っている確かな市場のビルダーは例外である）。

市場の低迷時代には、ホームビルダーは歴史的に代替収入源を探し求めてきた。これは特に、リフォーム業務をしている小規模ビルダーや、市場の拡大期でも頻繁にリフォーム業務を担っていたビルダーにとっては本当である。より広範な経済状況、未確定な住宅政策（住宅金融、住宅保有および公的支援プログラムを含む）、およびアメリカの人口統計の変化は、彼らビルダーがはかないものであるかどうかを決定する。しかし、永続的なものである可能性が高いのは、大規模な全国的あるいは地域的の量産型大手ホームビルダーと小規模な地域ホームビルダーの両者を含むという産業構造である。

## リフォーム業者

戸建住宅ビルダーのリフォームへの盛んな動き、そしてリフォーム業分野自身の重要性を考えると、この分野の景気後退の影響とあり得るべき成果は、同様にたどってみることが特に重要である。小規模のホームビルダーのように、小規模でまだ歴史のないリフォーム事業者は、従業員数を減らすか、ひたすら回復するのを待つか、単に廃業するかの可能性が高い。さらに、景気後退中に建設需要が減少したため、有給従業員を持つリフォーム事業者の数は、2007年のほぼ8万7000事業者のピークから現在8万に約8%減少した（図表12）。このような緩やかな減少は、部分的には、新築戸建住宅の建設と比較して、リフォームの重要性の低下と、一部の小規模ホームビルダーのリフォーム部門への参入者の両方によって説明することができる。しかし、有給の従業員がいない事業所（図表11には含まれている）や、ホームビルダーとリフォーム業者の両方で働いている可能性のある専門工事業者は含まれていない（同様に比例して景気後退に直面する可能性もある）。

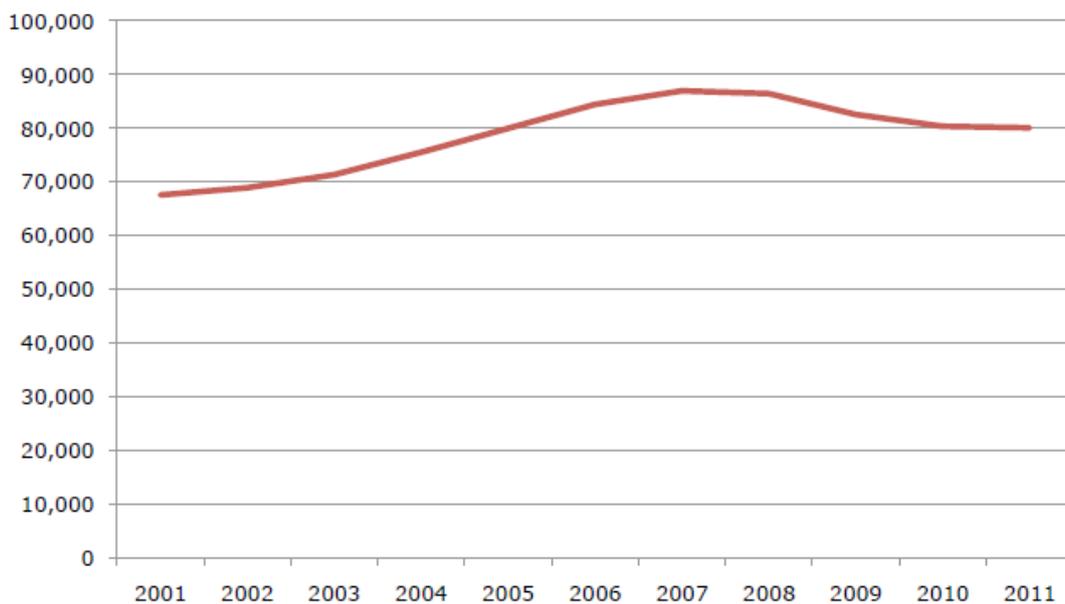
図表 1 1 住宅建設業の個人事業主、非雇用事業所の数、2002～2009



Source: U.S. Census Bureau Non-Employer Statistics

Note: Non-employer methodologies were revised in 2009.

図表 1 2 リフォーム業者の事業者数 2001～2011 年

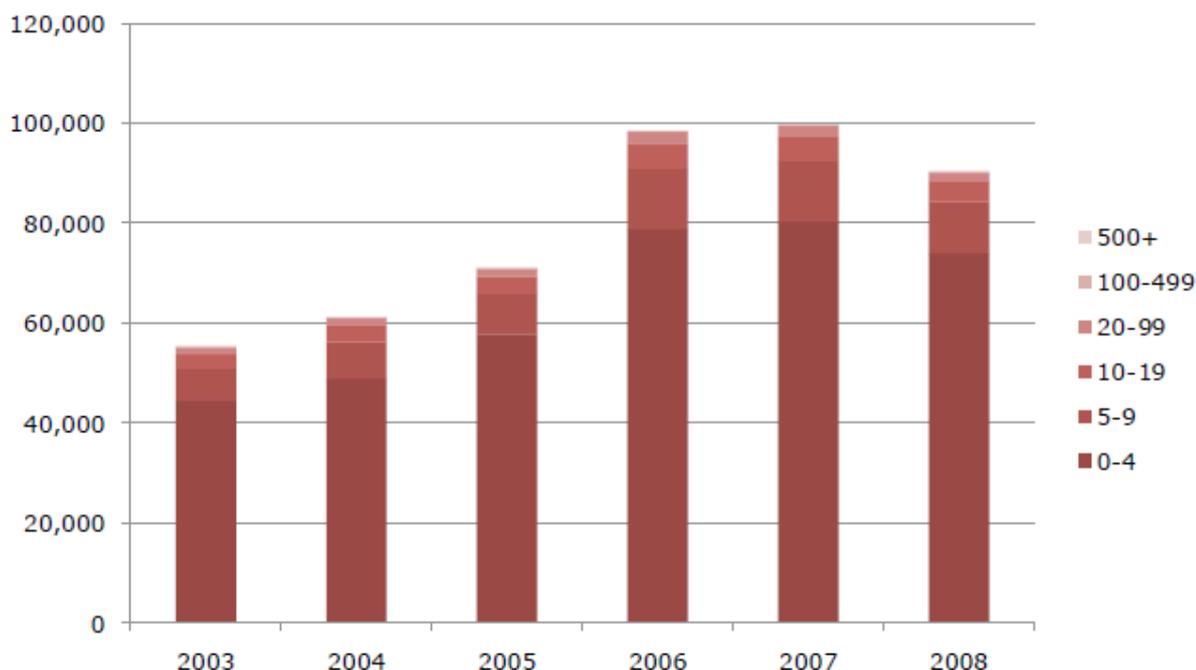


Source: U.S. Census Quarterly Census of Employment and Wages

## PRODUCTION REMODELERS (量産型リフォーム業者)

また、戸建住宅業種とは異なり、従業員数による規模が異なる事業所も、全体的に同じような分布を保っていた。すなわち、それらの事業所数はすべての規模でかなり均等に減少した(図表 13)。顕著な例外(ただし小さいが)は、500人以上の従業員を抱える規模のリフォーム業者であり、2006年までに3倍以上に増えたが、それ以来企業数はかなり一定である。これは、長生な成長を意味している。

図表 13 従業員数別のリフォーム業者の事業所数、2003~2008年



Source: U.S. Census Bureau Statistics of U.S. Businesses (SU.S.B) Data

これらの大規模な全国的リフォーム業者は、主要契約顧客 (U.S. Home Systems や Home Depot、あるいは Belfor Holdings とその保険顧客など)、あるいは特定のリフォームや交換サービス (Window World によって提供されるものによろしい) または、デザインとリフォーム工事の一式サービス (フェニックス築の Aspire Design Center あるいはワシントン特別区の Case Design/Remodeling のよろしい) のいずれかのブランド戦略によって利益を得ている。すべての事業者の約 15%に過ぎないが、年間売上高 100 万ドル以上のリフォーム事業者は、リフォーム雇用者の 55%、リフォーム材料購入の 65%、リフォームおよび修理売上の 66%を超えている。

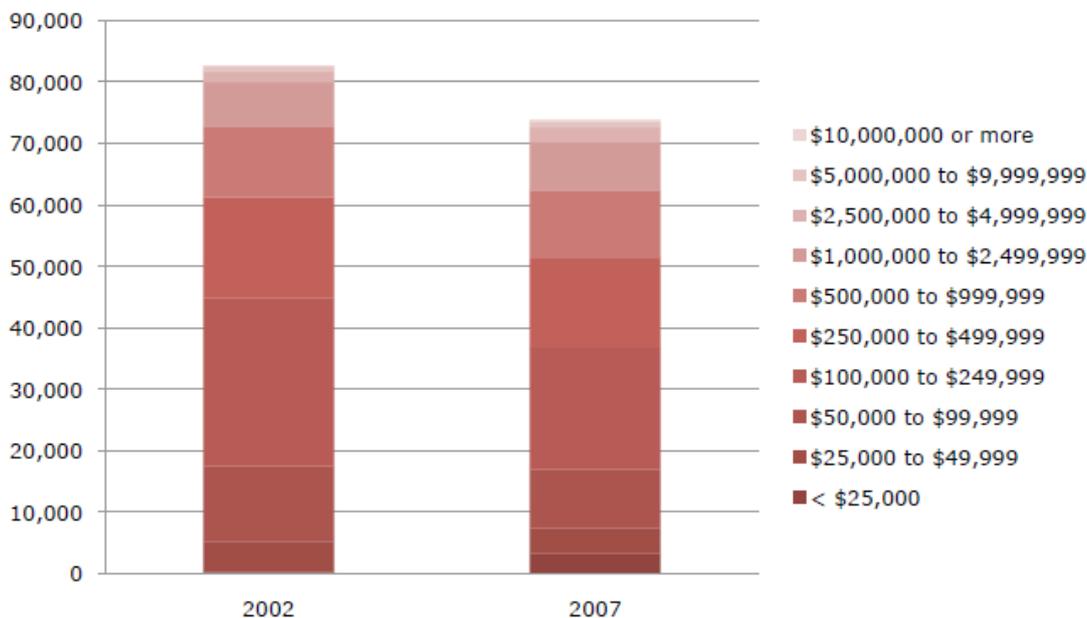
大規模な戸建量産型ビルダーと同様に、これらの事業者は資材の購入、資本へのアクセスの拡大、新しい販売と運用技術の活用を可能にした。特定の活動 (エネルギー監査やリフォームなど) では、新しい住宅技術を既存住宅に、時には大規模に組み込むことができた。しかし、大規模ホームビルダーとは異なり、これらの事業者は、企業合併や企業買収からではなく、既存の顧客や新しい顧客へのサービスの

拡大でこれらのリソースを育成している。いくつかのフランチャイズ・リフォーム事業者と全国的煮の顧客を持つ数少ない事業者を除き、大規模はリフォーム事業者は、依然として地域的であり、リフォーム活動に集中している。

### 小規模な専門リフォーム業者

しかし、大部分のリフォーム業者は、小規模で自営業者である。2007年にリフォーム業者の3分の2は、自営業者であった。予想通り、これらの事業者の数、売上とも、好景気の時期に比べ減少している（図表14）。

図表14 完了工事費別のリフォーム業者の数、2002年および2007年



Source: U.S. Census Bureau Economic Census, 2002 and 2007

リフォーム工事は、戸建住宅建設よりも業界全体の売上がやや減少しているが、それにもかかわらず、確かなものである。リフォーム事業者の規模や事業に伴う売上の減少の影響にもかかわらず、具体的なリフォーム活動は注目を集めており、結果として実際の着工時には改善された。例えば、2010年のQualified Remodeler magazine誌の上位500の大規模リフォーム業者のthe Harvard Joint Center for Housing Studiesの集計では、外装の張替えはそれほど大きく減少していないと指摘した。Remodeler magazine誌の2011年の上位550大規模のリフォーム業者は、窓、ドア、サイディングの取替えの増加を示している。

さらに興味深いことには、戸建住宅のエネルギーの改善を推進していることである。2005年に制定され、2009年と2012年に拡大され、2011年まで延長された（再生可能エネルギー設備の税額控除は2016

年まで延長された)、連邦エネルギー効率住宅の税額控除は、著しい牽引力を生じさせた。特定の、多少コストのかかる省エネルギー設備の交換に限定されているが、税額控除からの取替えの改善支出は、2009年だけでリフォーム支出で256億ドルを超えると見積もられている。

広範囲ではあったが、税金控除の満了によりこの需要がどのように維持されるのかは不明である。例えば、ある調査では、無料監査を提供し高く賞賛されたエネルギー効率向上プログラムが、依然として資格のある住宅でわずか5%の参加しか得られないことに留意した。エネルギー監査を選択した世帯は、すでにすべての世帯のうちの少数の割合になっているが、このグループであっても、多くの場合、監査で確認されても改装を進めないことを選択している。エネルギー監査員の調査によると、住宅所有者の71%は、監査後にしばしば、あるいはいつも推奨されたうち1つだけのエネルギー改善を行い、21%だけが、推奨改善のすべてをしばしば、あるいはいつも行っていた。中途半端な消費者情報、エネルギーリフォーム費用の高さ、持続的なエネルギーコストの低さなどの要因は、住宅所有者の支出能力の低下とともに、この活動において重要な役割を果たしている。

### **リフォーム業者の代替手段**

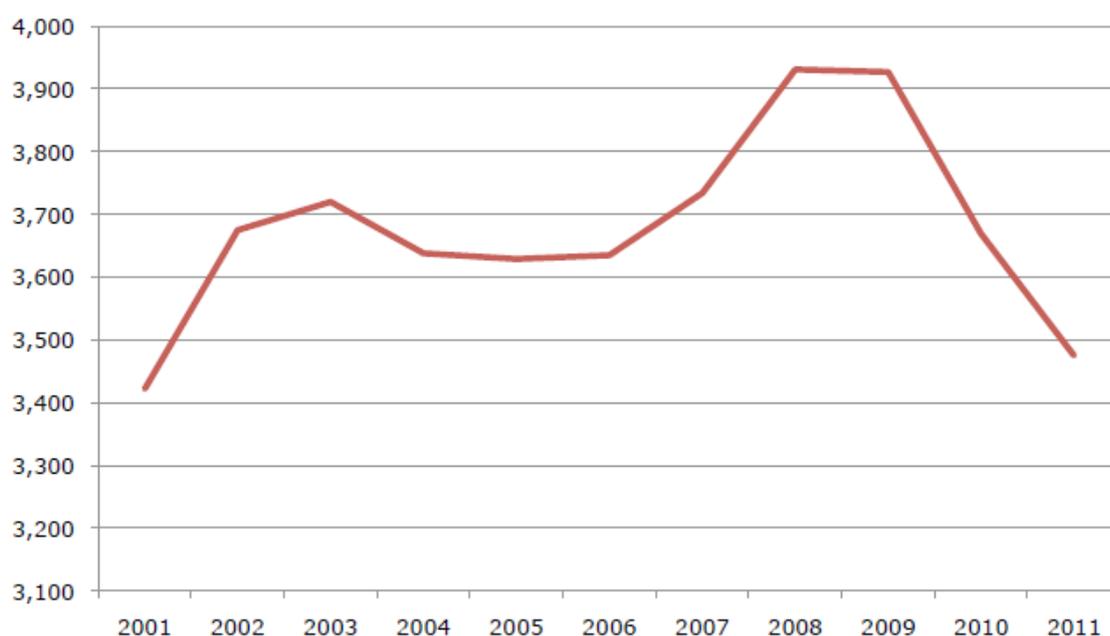
戸建住宅ホームビルダーと同様に、リフォーム業界では、大規模業者の成長の増加、小規模業者と自営業業者の離職の増加、新しい事業進出へのごく限られた増加の兆しが見られた。しかし、ホームビルダーとは対照的に、リフォーム業者には必ずしも代替手段がない。新規建築工事が減少した小規模ホームビルダーは、リフォーム作業に入ることを選択し（両方の分野のまだ参入していない場合）、おそらく新規住宅建設が回復するまで留まることができる。おそらく、リフォーム業者の代替手段は、自営業者のままではなく、他のリフォーム業者や建設会社に雇用されることであり、これは大規模なリフォーム業者の拡大を助長する可能性がある。しかし戸建住宅のリフォーム業者が共同住宅のリフォームに移行したのがあったとしても少ないのは、多くの場合、戸建住宅とは異なる技能と規模が必要なためである。

ホームビルダーとリフォーム業者の両方にとっての主要な業界団体は、リフォームの現在の仕事のシェアにおける仕事の経済勢力とそれぞれの団体加盟者の事業での両者の交流に関心がある。これには、NAHBとthe National Association for the Remodeling Industry（NARI 全国リフォーム産業協会）の両方が含まれ、ビジネスモデルの変化が一時的なものかどうかの明確な見通しを保持しながら、両組織は歴史的メンバーシップを考慮して中小企業の利益のために全国的にロビー活動を行っている。しかし、リフォーム業務の見通しは2012年に引き続き軟調に推移しているにもかかわらず、リフォームに移行するホームビルダーに対するインセンティブは依然として存在している。

## 共同住宅ビルダーとディベロッパー

戸建住宅の量産型大手ビルダーの共同住宅（つまり、1棟当たり5戸以上の住宅）への進出は格別なものがあるが、分譲共同住宅と賃貸用共同住宅分野の両方で長年にわたる事業者の重要な存在を見劣りさせるものではない。都市部の土地取得に関する豊富な経験、異なる建設技術基盤、全く異なる資金調達チャンネルを持つ共同住宅開発コミュニティは、幅広い財務計画と土地利用計画を必要とする長期的な機会に焦点を当てている。2000年代初めのブーム時代を通して、共同住宅建設分野はかなり安定した供給を行った（年間34万戸）。平均して、これらの住戸の約4分の1が分譲用共同住宅を意図しており、別の4分の1は公的支援賃貸住宅、残り半分は市場家賃での賃貸用共同住宅であった。

図表 15 新築共同住宅建設業の事業者数、2001～2011年

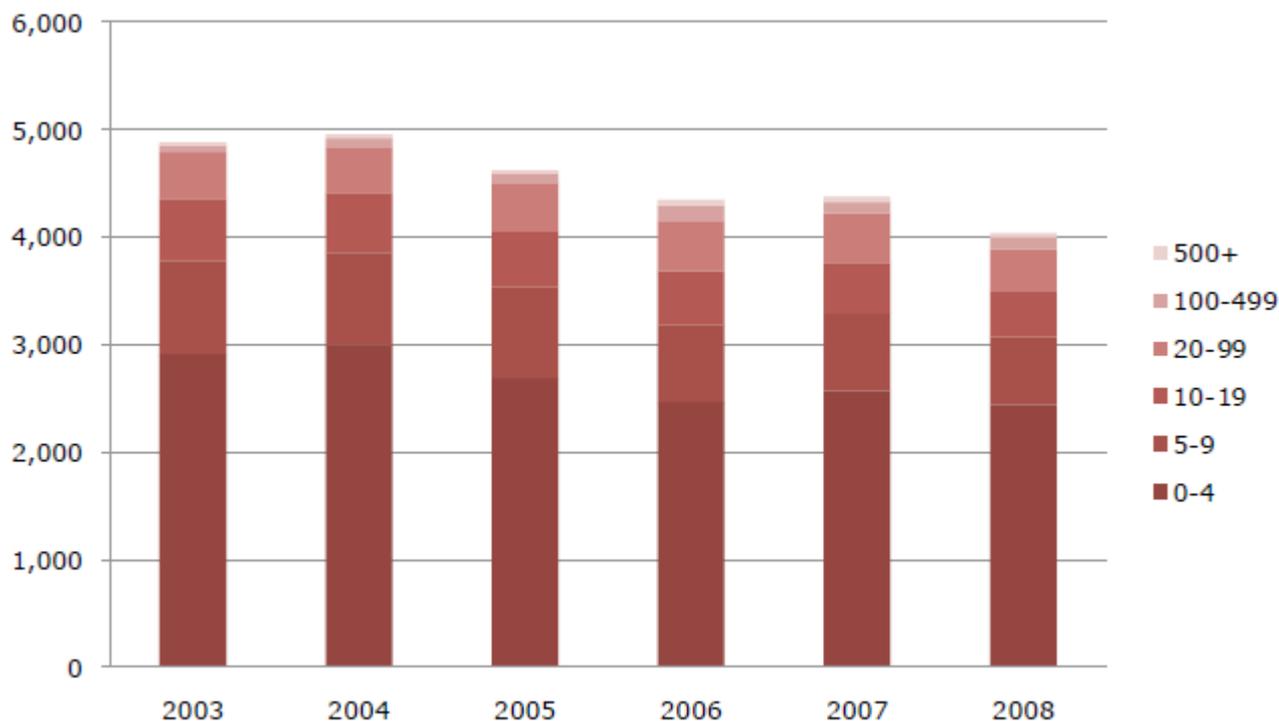


Source: U.S. Census Quarterly Census of Employment and Wages

## 競争

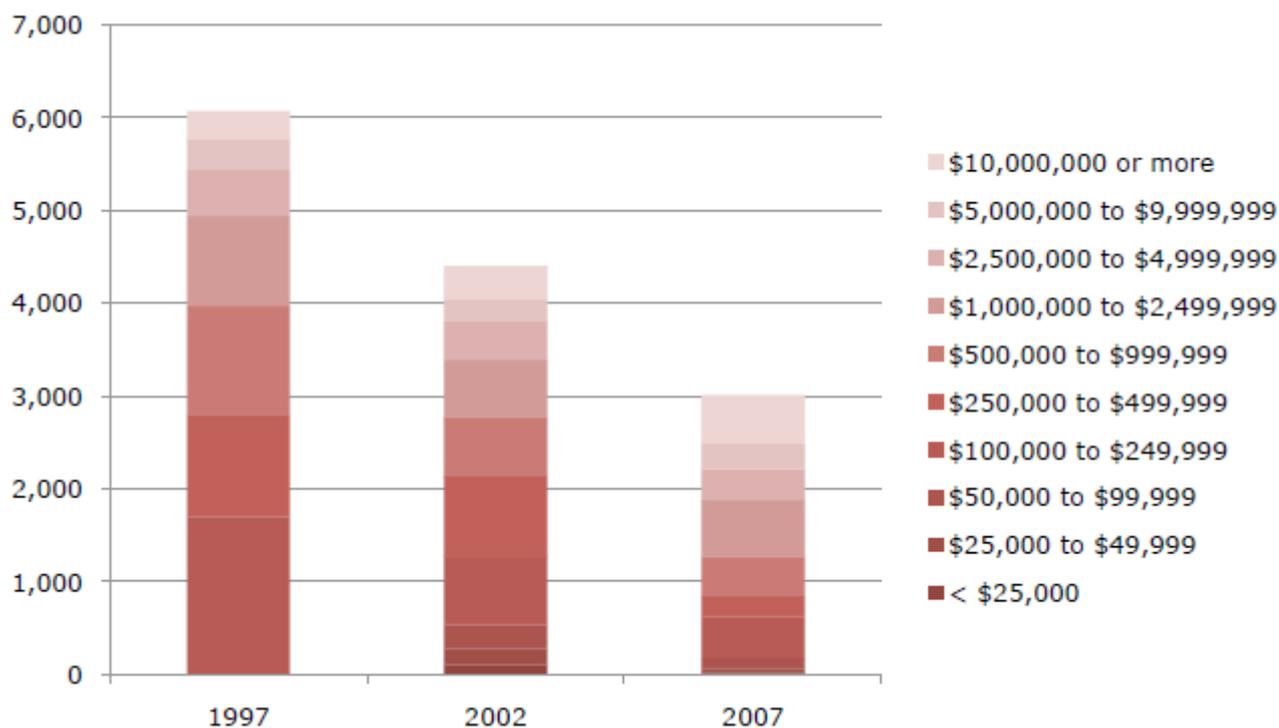
しかし、戸建住宅建設に比べて共同住宅建築に必要なコストと資源を考えると、新たに参入する共同住宅ビルダーの数は確かに少なくなった。驚くべきことではないが、これらの事業者は、戸建住宅事業者よりも従業員数と売上高の多様性を持つ傾向があった（図表 16、17）。

図表 1 6 従業員数別の新築共同住宅建設事業者数、2003～2008 年



Source: U.S. Census Bureau Statistics of U.S. Businesses (SU.S.B) Data

図表 1 7 売上高別の新築共同住宅建設事業者数、1997 年、2002 年、および 2007 年



Source: U.S. Census Bureau Economic Census, 1997, 2002 and 2007

土地取得を構築し、資金調達および適切な請負業者を引き込む能力のため、住宅産業の複数の分野にまたがる多数の事業者が存在する。しかし、全体的には、共同住宅野のディベロッパーは、特定の地域や居住者のタイプ（例えば、公的補助賃貸共同住宅や都市型分譲共同住宅など）に集中する傾向がある。例えば、分譲共同住宅ビルダーの中では、フロリダ州に本拠を置く The Related Group が南部で豪華な開発を行い、Epcon Communities と WCI はシニアのための分譲「アクティブリビング」を生み出している。Novare、Wood Partners、Clark、Trammell Crow も中西部と太平洋西部の MCZ や Centrum のような東と南の有名なディベロッパーである。これらの事業者の多く（関連グループと木材を含み）は、賃貸の共同住宅に移行したか、または歴史的に両者で事業していた。ワシントン特別州地域の Bozzuto やカリフォルニア州の Irvine など、多くの地域的な共同住宅ディベロッパーにも同じことが当てはまる。

市場家賃の賃貸共同住宅ディベロッパーの中には、Alliance、Post、Related Companies、Pinnacle、Avalon Bay や Western National などがある。低・混合所得者向け賃貸共同住宅ディベロッパーの中には、Michaels Development、Carlisle、Enterprise、Volunteers of America や McCormack Baron Salazar などがある（これらの事業者はしばしば不動産管理を行っている）。McShane Construction、Harkins Builders、A. G. Spanos のような多くの共同住宅ビルダーは商業施設建築を頻繁に行っている。さまざまな分野で柔軟に対応し、製品タイプを変更する能力は、複雑な資金調達と計画、それに比例してより大きな収益を通じ、幅広い経済の変動に対応することを可能にした。

### **共同住宅建設でのユニークな特質**

共同住宅建設分野で実施されるプロジェクトの規模と複雑さは、住宅建設業界の他の分野と区別される。戸建住宅に比べて共同住宅の歴史的な需要が小さくなってきたことと同時に、競争相手の限られた専門的な輪を広げてきた。

事業的に、共同住宅ビルダーおよびディベロッパーは、多くの物理的な類似点を考慮して、総合建設請負業者および商業施設建築業者を主に下請けにする専門業者にますます依存している。商業建設の効率と技術の進歩の多くは、共同住宅建設分野を通じた住宅へと入ってきている。戸建住宅ではなく（特に鉄鋼やコンクリートなど）、共同住宅で中心的な材料は、最近価格変動の影響を受けている。共同住宅建設の人件費は、必要とされる労働者の熟練度が高まるとともに、ユニオン加盟の労働者に依存していること、特に Davis-Bacon Act（デイビス・ベーコン法＝、連邦政府が発注する公共工事については、公定賃金水準以上の賃金と各種社会保障給付を建設労働者に支払うことが請負業者に義務付けられている）の要件に従った公的支援プロジェクトで高くなることが多い。

もちろん共同住宅建設の複雑さのさらなる領域には土地取得が関する。共同住宅の住戸ユニットの密度とその位置は、大規模な共同住宅開発の著しい地方の政治的な精査の対象となる。ゾーニング、許可、開発者負担金は、業務処理の遅延と同様に、土地と開発コストを上げる。必要な労力と資源の量が多くなる

ので、これらのコストを補うために、多くの開発がより大きくなる傾向がある。インフィル開発（内部リフォーム）の増加傾向は、伝統的に低層のガーデンスタイルの共同住宅で構成されていたストックを変えている。ハーバードの最近の賃貸住宅調査でも指摘されているように、1999年に50棟以上の賃貸共同住宅に13%の新築賃貸共同住宅が含まれていたのに対し、2009年までには39%が大規模賃貸共同住宅になった。

## 共同住宅向け融資および補助金

最後に、共同住宅開発からの収益の大きさは、多額の民間投資を必要とするが、公的支援はそれほどではない。このレポートの主題を超えてはいるが、共同住宅の民間および公的資金調達には、生産水準の決定に役立つ、この分野の重要な要素であることに注意することが重要である。特に、不動産投資信託(REIT)は、連邦住宅管理局(FHA)やFannieMae(連邦住宅抵当公庫)／Freddie Mac(連邦住宅金融抵当公庫)などの連邦住宅金融機関や商業用モーゲージ担保証券(CMBS)によって、後に担保される共同住宅開発の資金をプールする上で重要な役割を果たしてきた。

多くの大規模ビルダーやディベロッパーの多くは、AvalonやCamdenを含むREITs(不動産投資信託)にも関わっている。公的資金で提供されるギャップファイナンスと補助金は、開発資金、低所得住宅税額控除、または直接入居者補助金を通じて、低所得向けの共同住宅市場で重要な役割を果たしてきたこの援助はすべての賃貸住戸の16%に影響を与えたと推定されているが、景気後退は資金源としての税額控除も中断された。

新築共同住宅への資金調達は、既存の共同住宅財産での延滞や債務不履行によって複雑になる。これらのローンの多くは、戸建住宅ローン市場で見られたように、2000年代初めに同様の貸し手側の盛り上がりを受けた。これは特に、典型的には低所得世帯を収容している、低グレードの不動産の現在の所有者とディベロッパーに、誰が既存の物件の維持管理を減らし、より高級な開発だけに焦点を当てることができるのかといったジレンマをもたらす。この分野は現在、賃貸住宅の需要の増加により他の分野よりも市場が好転しているが、将来の資金調達の流れや手頃な価格の共同住宅への影響については大きな懸念がある。

賃貸共同住宅における融資手続きおよび承認時間を短縮するために設計されたFHAのMultifamily Accelerated Processingガイドラインを含む公的介入は、この業界にさらにインセンティブを与えることが予想される。新しいガイドラインによると、HUDは、事前申請を受け取った時点から、貸し手側に融資約定申請を求める手紙を発行するまでに45日かかる。HUDが融資約定申請を受け取ると、代理店は60日以内にローンを承認する。

この不確実性にもかかわらず、the National Multi Housing Councilやthe National Apartment Associationのような業界組織は、賃貸住宅の短期的な需要の増加、中期的には小規模でより中心に位置する住宅を好む消費者嗜好、および長期的な人口動態の変化は両者を固めることが予想されることを報

告している。共同住宅開発援助と財政的改革に加えて、これらの組織は、共同住宅の物理的構造と場所に関する建築法規制（特に、アクセスのしやすさ、エネルギー効率、green（環境配慮）および防災規制）と土地利用（特に、環境的要件）といった重大な政策課題にも注力している。

住宅産業のすべての部門の規制については後で論じるが、エネルギー効率の問題は、共同住宅リフォーム業にとって特に特異な問題である。建物の設備とシステムを所有する家主と、一般的にそれぞれの公共料金を支払う賃貸者との間に「split incentive（持続可能性に関する誘引が家主と賃貸者とで分離してしまって建物の適切な改善が進まない問題）」があるため、エネルギー改修の初期費用を支払う意欲はほとんどない。賃貸料と公共料金の両方から不相応な負担に直面している低所得世帯の場合、このような状況は固有な課題であり、現在の政策的努力と公共資源はいまだ十分に解決されてはいない。

## 材料と製品のサプライチェーン

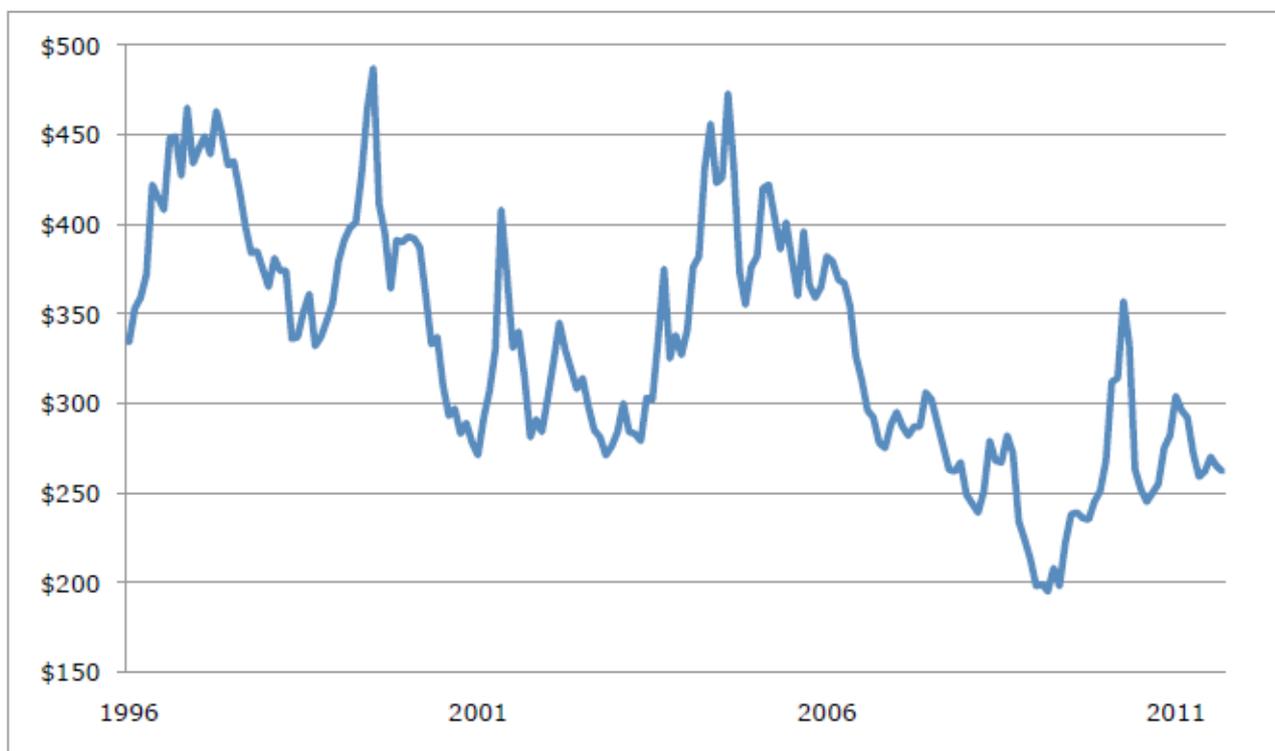
住宅業界のしばしば見過ごされる当事者には、建設に必要な物質的材料および製品を提供する製造業者、製材所および工場、ならびにそれらの材料を建設現場に運ぶ供給業者、流通業者および小売業者がある。この分野の、材料コストと流通部門の構造という、の 2 つの重要な動向は、このレポートに最も関連したものである。

### 材料価格の変動性

住宅建設ブームの間、材料価格の上昇と材料価格の変動の増大は、建設コスト全体に重要な役割を果たした。これは、木材需要の 90%を占める木材および drywall（乾式壁）に特に当てはまり、乾式壁の需要の 67%強が住宅建設産業から来ている。木材および乾式壁の価格は、世界的な需要の減少により大幅に下がった（図表 18）。新築住宅着工や大幅なリフォームプロジェクトの需要が増加すると、価格の変動が再び懸念される。

この変動率の中心的な原因は、全体的には天然資源供給、加工および製造能力、そして最も決定的なのは、全体的な世界需要である。これらの材料に関連する国際貿易政策は、世界的な需要が増加するにつれて、ますます重要な役割を果たした。例えば、カナダの木材産業が米国への製品供給能力は、2006 年までカナダの木材に課された関税で、住宅建設ブーム時に激しく尽きた。これらの関税は工事費高騰の形でホームビルダーやリフォーム業者に引き継がれた。

図表 1 8 米国の枠組材の合成価格（1000 board feet あたり）、1996～2011 年



Source: Random Lengths Monthly Composite Prices:

[www.randomlengths.com/base.asp?s1=In\\_Depth&s2=Useful\\_Data&s3=Monthly\\_Composite\\_Prices](http://www.randomlengths.com/base.asp?s1=In_Depth&s2=Useful_Data&s3=Monthly_Composite_Prices)

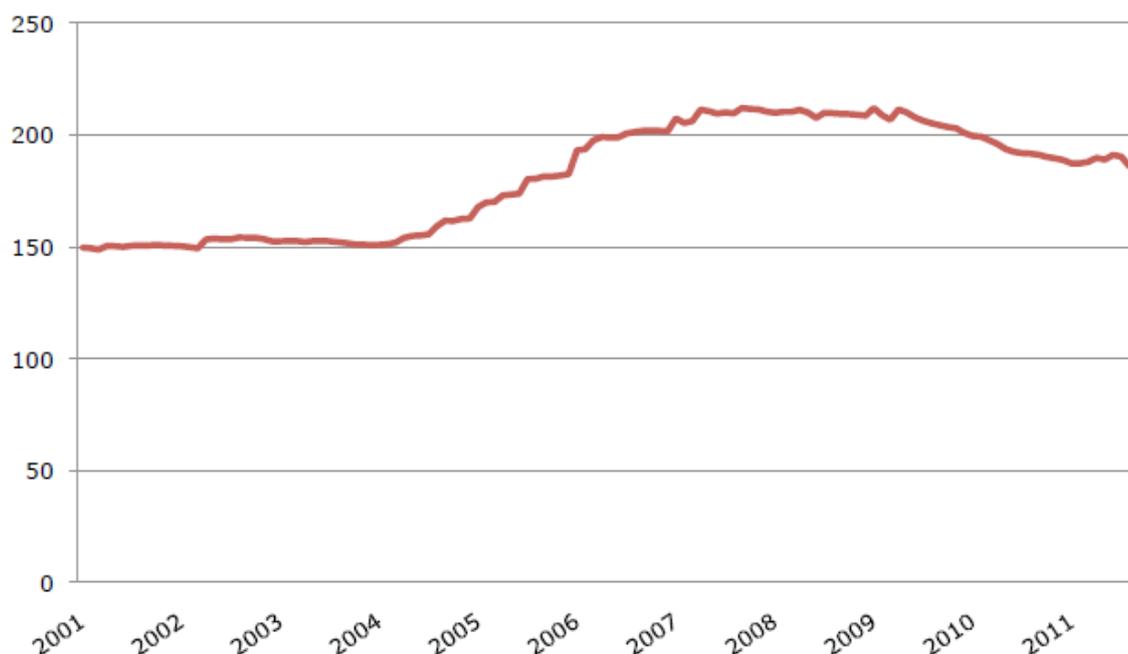
現在の建材供給源の調査では、いかに建材の国際貿易が将来の国内住宅産業において、ますます重要な役割を果たすかを垣間見ることができる。例えば、乾式壁の製造に使用される石膏ボードの大部分は現在、カナダとメキシコで製造されている。同様に、広範囲に住宅で使われる金属である銅の7.5%のみが、米国が供給源となっている。経済回復関連の「バイ・アメリカン (Buy American)」政策および、3年前に中国から輸入された乾式壁からガスが排出したため、2009年の訴訟のような公的スキャンダルで後退させられたにもかかわらず、米国の貿易の自由化が進展すれば、海外からの建設資材の供給が増加する可能性がある。

建築資材の価格と量は、別な国際的な動向、特に急速に拡大している中所得国との購買競争によっても形作られ、その住宅および商業産業は、米国の共同住宅建築と鉄鋼やコンクリートなど同じ材料に依存している。米国で使用されているコンクリートの約25%が住宅建設で使われているのと合わせ、コンクリートは、戸建住宅と共同住宅の両方で重要な材料である。コンクリートを作るために使用されたセメントの価格は、住宅建設ブームの間にピークを迎え、景気後退で需要が減少したことからやや緩和されたが、しかし木材に見られるほどのものではない (図表 19)。

先進国の経済と比較して、開発途上国の建設 (特に住宅建設) に費やされる経済活動のシェアは、通常

数倍の規模である。中国、インド、ブラジルのような中所得国を育む経済成長と住宅需要を考えると、世界的な建築資材需要は、米国における住宅生産コストに大きな影響を与える可能性がある。

図表 19 セメント生産者価格指数、2001～2011年



Source: U.S. Bureau of Labor Statistics

Note: Not seasonally adjusted.

### 資材サプライチェーンでの統合化

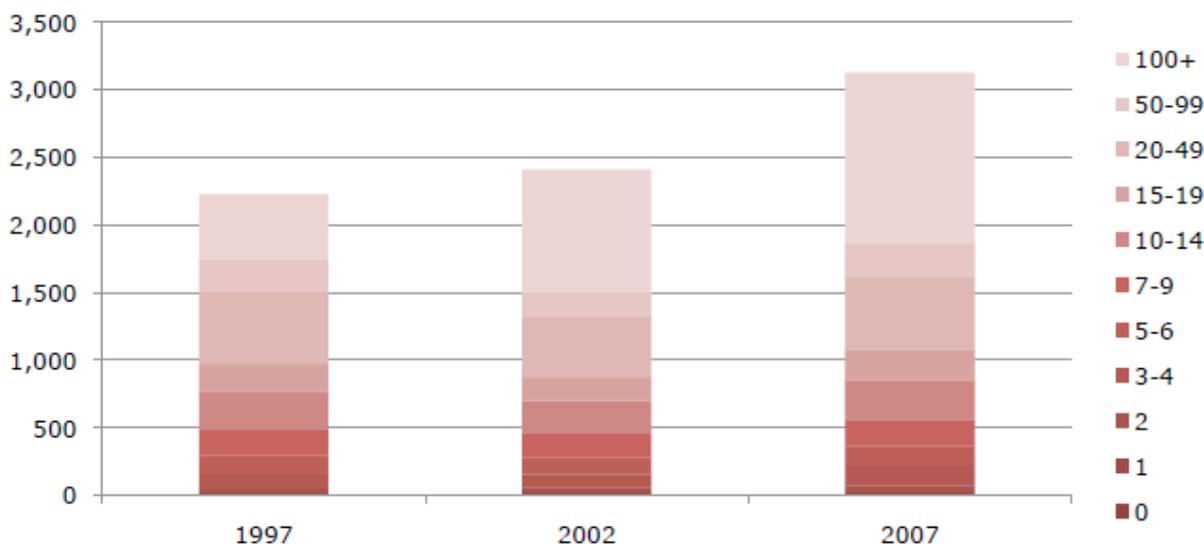
住宅産業の未来の可能性のある変化を予測する第2の重要な話は、物流ネットワークの変化する特徴である。歴史的に、サプライヤーや製造業者から建築業者に資材を供給する専門の供給業者（ディーラー、交換所、ディストリビューターを含む）は、一般家庭に資材を販売しているホームセンターや金物店とは別に運営されていた。後者の小売業者の中で過去20～25年にわたって、中核的住宅資材小売店としてのHome DepotとLowe'sの統合は、地域分散で知られていた業界を大きく変え、従業員数別の小売業者の売上高で、大規模な小売業者のシェアは10年間で倍増した（図表20）。

建設ブーム年には、それほど深刻ではなかったが、往年の専門サプライヤー間の統合は、全国的なホームビルダーの合併やproduction builders（量産型住宅大手ビルダー）のような大量の買い手の要請によるものである。最大規模の小売業者とは対照的に、売上が最大規模の卸売流通業者のシェアはわずか5%増加したに過ぎない（図表21）。

しかし、大規模な専門的販売業者は、住宅市場の回復の過程でビジネスモデルと事業を劇的に再構築した。1980年代と1990年代におけるすべての供給業者・小売業者における製品と流通の進歩、ますます

厳しくなる価格競争に対処するのに必要な効率性、および 2000 年代の資材需要の高まりのすべてがこの分野の変革を相助けた。専門的建材販売業者は、専門工事業者による工事サービスを商品に追加し、そして量産型住宅大手ビルダー顧客に対応するために、工場組立コンポーネントを流通に含めた。また、量産型住宅大手ビルダーの仕様に合致するように、製品ブランドの幅を最小にすることを含め、製品の種類を合理化し、供給業者の基盤を先鋭化させた。

**図表 2 0 従業員数別の建築材料および園芸設備の販売事業者の売上 (1000 万ドル)、1997 年、2002 年、および 2007 年**



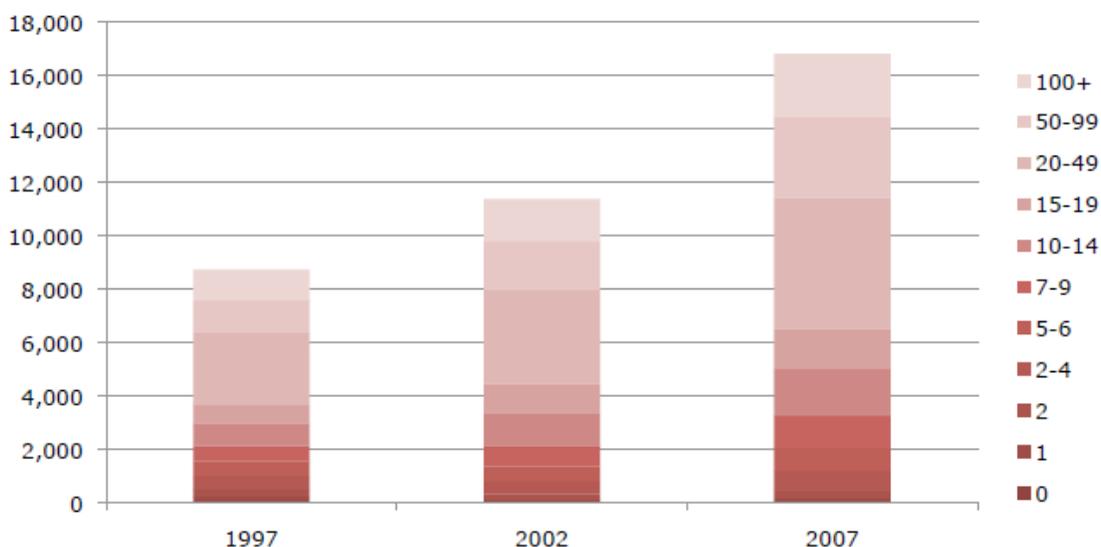
Source: U.S. Census Bureau, Economic Census

結果として、多くの販売業者は、特定な市場への限定、または代替チャネルも設定にしているが、マージンがより高いが、運営コストも高い（より広範な製品の維持、デザイナー製品の特別注文、および長期間にわたる製品在庫の保持を含む）小規模ビルダーおよびリフォーム業者向けもまた高い比率である。ウィンドウアSEMBラーを含む多くの製品メーカーは、住宅建設ブームの最中に大規模ビルダーに販売と製品のインストールトレーニングを直接提供し始めた。

大規模な顧客のためのこの動きそして、小規模ビルダーやリフォーム業者から離れた顧客に集中する専門的販売業者の間に、それらの購入者を消費者向け小売業者に引き寄せた。専門的販売業者からのきっかけを得て、消費者向け小売業者は地域のリフォーム業者とチームを組んで、住宅所有者に直接サービスを提供し始め、（小規模ビルダーやリフォーム業者との競争で）、小さなホームビルダー／リフォーム業者顧客への追加的なカスタマーサービス、デザイン支援、および現場配送サービスが含まれる。住宅建設ブーム中のすべての流通シナリオでは、小規模ビルダーとリフォーム業者は、彼らのビジネスのライフラインである従来の情報ネットワークの喪失とサービスレベルの低下を懸念していた。

住宅不況は、小売りを含むこれらの流通経路すべてに影響を与えている。ビルダーやリフォーム業者に焦点を当てた小規模な専門的販売業者の間ではかなりの売上が発生しているが、大規模販売業者の間での収益の減少は、その業務モデルの未来についてかなりの曖昧さを残している。しかし、事例的な証拠は、中規模から大規模の販売業者の多くが、現在の業界を支配するリフォームの機会を活用するために施工サービスが拡大していることを示唆し、しかもプライチェーン全体、場合によっては個々の分野内での統合を示唆している。

**図表 2 1 従業員数別の建築材料および園芸機器卸売業者の売上高（1000 万ドル）、1997 年、2002 年および 2007 年**



Source: U.S. Census Bureau, Economic Census

## 労働

住宅産業の未来の最終的な重要な利害関係者グループは、建設ブームを支え、不況で失業していた建設労働力である。住宅産業労働力のかなりの部分には、「事務部門」労働者、販売およびマーケティングの専門職、および運営計画スタッフ（土地取得およびファイナンスの専門職を含む）が含まれている。既存住宅在庫は引き続き市場に出ており、企業は次を計画しているが、こうした事務部門全体が縮小されている。しかし、この産業の従業員最大の職業シェアを占め、最大の打撃を受けた労働者グループは、住宅の建設とリフォームに携わる労働者である。

## 自営業者

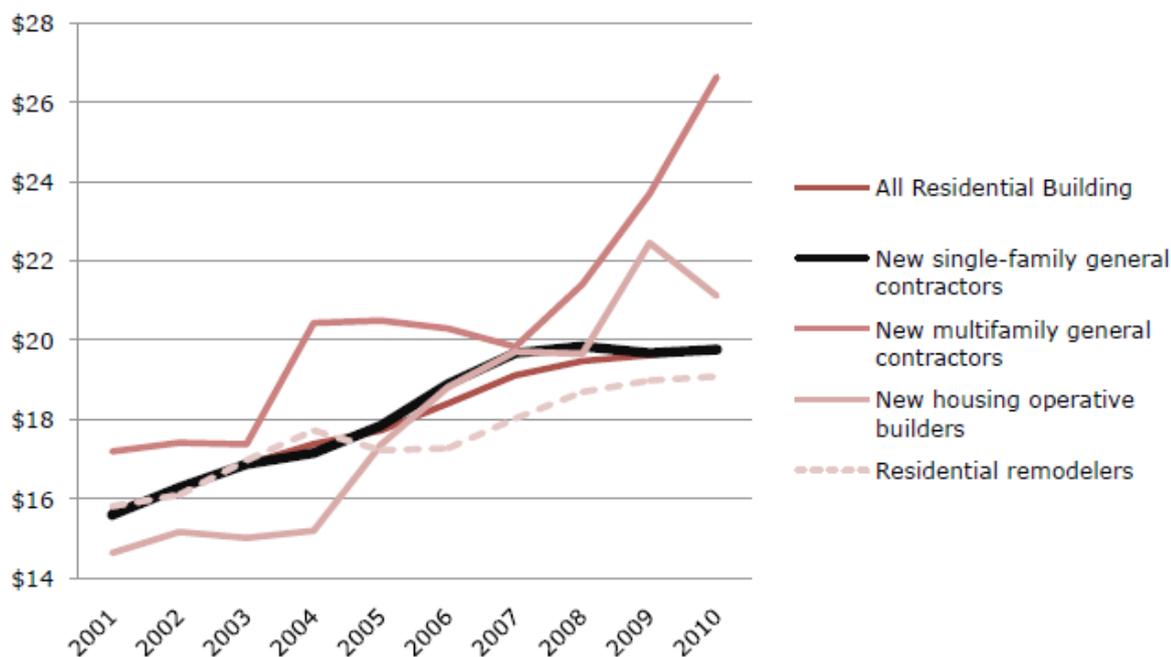
多くの場合、このグループには賃金労働者と同様に事業主が含まれていた。これは、米国の一定の地域で手作業労働者プールの大半を占める自営業ホームビルダーやリフォーム業者に特に当てはまった。例

例えば、住宅ブームの最盛期の頃の 2005 年、バーモント州とメイン州で、建設労働者の 41 パーセントが、自営業者であった。他の地域、特にネバダ州やアリゾナ州などの量産型住宅大手ビルダーが支配する高成長の地域では、自営業の建設労働者が労働力の 9%と 15.5%を占めていた。すべてのケースで、これらの労働者人口構成、収入、所属と技能の変化は、間違いなく将来の住宅産業において役割を果たすであろう。

## 賃金

収入に関しては、建設業は歴史的に、多くのサービス業の職種よりも高いが、専門職業の所得には匹敵しないが、製造業に匹敵する安定した賃金を提供してきた。最近、ほとんどすべての住宅建設労働者の賃金は、景気後退期に減少した後、全国的に安定している（図表 22）。その唯一の例外の、共同住宅建設労働者の賃金上昇は、近々かつ多分長期的な将来においても、共同住宅建設分野で多大なコストとなっている。

図表 2 2 生産物別、住宅建築業の非管理者従業員の平均 1 時間あたり収入（ドル）、2001～2010 年



Source: U.S. Bureau of Labor Statistics.

Note: Not seasonally adjusted

共同住宅建設分野の賃金上昇は、多くの要因に起因する可能性がある。伝統的に、これらの労働者は、共同住宅建設材料および組み立て（コンクリート注入、鉄筋結束、広範な HVAC および給排水システムなど）に関連するより複雑な設置工事および装置の取り扱いのため、質的に高い技能レベルを必要とす

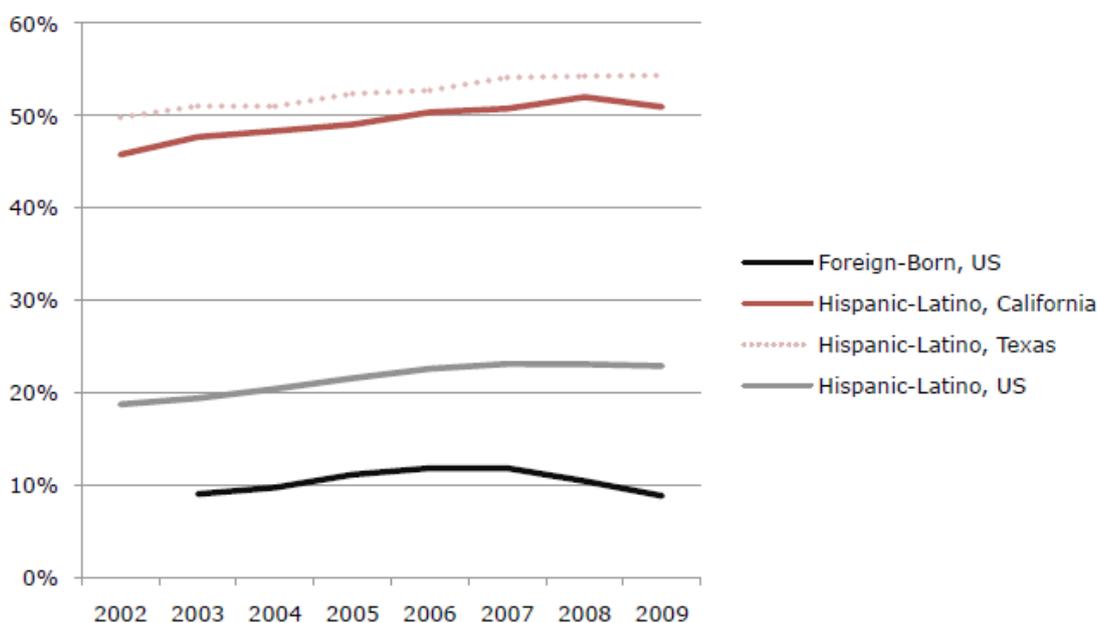
る。このため、彼らはまた、しばしばユニオンの徒弟制度を通じて提供されている、より広範な訓練を受ける傾向がある。より高度な熟練労働者は、より多くの共同住宅建設の需要が大きい、大きい密度の高い都市で見つかる可能性が高い。

しかし、これらの特徴は、新築戸建住宅建設や戸建住宅リフォームで働いていたか、または引き続き働いている、大部分の最近の住宅建設労働者で必ずしも広く一般的なものではない。建設業の労働者の特徴に関する詳細な情報は、業界や分野レベル（例えば、住宅建設労働者、戸建住宅建設労働者、共同住宅建設労働者など）では入手できないが、すべての建設労働者の重要な特徴のいくつかのレビューは、建設ブーム時代に住宅建設労働者に関する事例証拠のいくつかの支持を提供している。次の 3 つの具体的な特性は言及する価値がある。1) 移民労働者の状況、2) 彼らの民族的帰属、特にヒスパニック・ラテン系の民族的帰属、3) ユニオンの組織化のレベル。

## 移民

住宅建設ブームの間、知名度のある報道機関は移民労働者プールに大きな注目を集めた。様々な集計で、外国人労働者の割合は、2004 年の約 20%から 2009 年の 30%に及んだ。特定の州では、その割合が過半数になるほど増加した（図表 23）。住宅建設部門は伝統的にアメリカの歴史を通じて移民労働者の主要な入口産業であったが、多くの移民労働者の不確かな法的地位と相まって、過去 30 年間の移民政策のより制約的な性質は、この業界では相当なレベルの促進が行われた。文書化されていない労働者の雇用に関する現在の連邦および州の制限、ならびに全体的な移民の減少は、長期的な住宅市場回復の中でこの産業に影響を与える可能性が高い。

図表 23 米国および選択された州での外国人建設労働者の割合



Source: U.S. Bureau of Labor Statistics

Note: Includes employment in all construction sectors, not solely residential

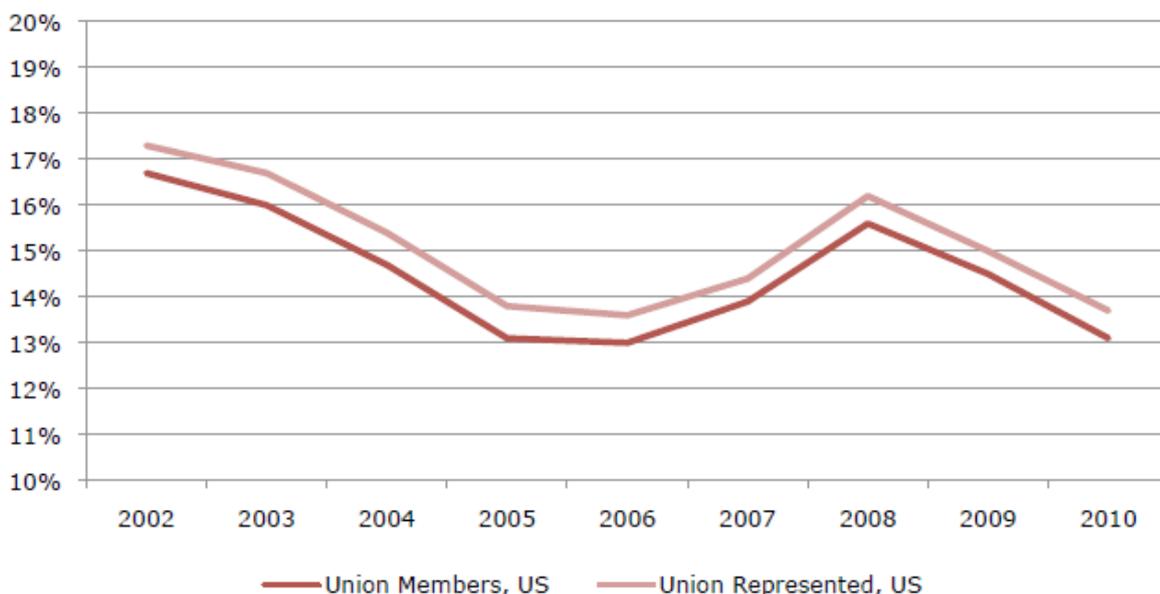
## 民族的帰属

ヒスパニック/ラテン系の人々は、特に英語の習熟度に関して、移民の地位と関係しているが、住宅建設業者や改造者の運営において重要な役割を果たした。ヒスパニックは平均して全国の建設労働者（非住宅の建設労働者を含む）の約 5 分の 1 を占め、テキサス州やカリフォルニア州のような高成長市場では給与支払い者の半分以上を占めている。それらの割合は、すべての州での労働人口での全体的なヒスパニック系の構成を超えていた。スペイン語を話す労働者は、基本的なコミュニケーション上の懸念に加えて、トレーニングの不足や不公平な補償資金を含む生産性の障壁が指摘されている。だんだん、製業者によるインストール手順や安全ガイドラインがスペイン語で提供されてきている。

## 労働組織と訓練

しかし、労働技能の問題は、労働者の人口、雇用と移民の地位、所得などのように、住宅産業の将来の製品にとって重要である。統計によると、1970 年代以降、建設業の生産性は低下している。建設計画や材料管理のための情報通信技術の使用が増えたことを考えると、建設労働者の技能水準が、その低下の原因として考えられている。伝統的に、地域のホームビルダー協会やユニオンの徒弟プログラムは、これらのスキルを習得するために必要なトレーニングの多くを提供した。しかし、ホームビルダー協会もはや労働者の技能開発に重点を置いておらず、ユニオンのメンバーとユニオンを代表者とする従業員は、米国の建設業（特に住宅産業）においてこの期間に減少している（図表 24）。今日、限定された数の職業訓練校と非営利の訓練プログラムは、住宅建設の技能訓練を提供している。この分野の歴史的規模を考慮すると、材料や工事の手段を拡大または変更しようとする、相当量の訓練と再訓練のための投資が必要になってくる。

図表 2 4 建設労働者におけるユニオンのメンバーあるいはユニオンを代表者とする従業員の比率



Source: U.S. Bureau of Labor Statistics

Note: Includes employment in all construction sectors, not solely residential

## 他の関係者

住宅全体の生産にはあまり関与していないが、住宅生産プロセスの主要なステップでは、他の職種や産業が大きな役割を果たしている。この分析での範囲を越えてはいるが、これらのグループは、道のりは限られたものであるが、住宅産業の未来に影響を与える可能性がある。

## 建築家

歴史的に、建築デザイナーは、戸建住宅にほとんど関与していなかった。というのは、建築士免許や工学的評価はめったに必要なない、戸建住宅が支配的だったからである。建築家がかかり関与していた住宅の数は約 7%と推定されていた。American Institute of Architects（米国建築家協会）の調査によると建築家の過去の収益は、2004 年の住宅建設ブームの年に、建築家の収益の約 18%がある住宅部門からのものであり、住宅建設ブーム後の過去 10 年間は 10%、2009 年には 11%に戻した。建築家の住宅分野での仕事は、高級なカスタム戸建住宅の設計（デザインビルドとデザインリフォームを含む）や共同住宅に焦点を当てる傾向があった。特に、低所得向け共同住宅市場は、地方の政治的対立に対応した低所得向け住宅の開発デザインへの関心の高まりと、それを書類化する広く公表された努力から、住宅建設ブーム時にデザイナーの著しい関与が目撃された。短期的には共同住宅の需要が増えると、この職業の関与が著しいものになる可能性がある。

## 不動産仲買業者

National Association of Realtors（全米不動産協会）によると、2005年のピーク時には、20万以上の事業所で約250万人の州のライセンスを受けた専門職が働いていた。上位100の大規模事業者は市場シェアの17%を占めているが、しかし大部分の不動産代理業者や不動産仲介業者は自営業の独立系受注業者である。その分断化にもかかわらず、ライセンス制度と業界団体のメンバーシップは、不動産業者のかなり均一な業務手順書と業務プロセスを生み出している。

既存住宅に関する消費者の重要な情報チャネルである不動産仲介業者は、既存住宅購入直後に大幅なリフォーム活動が行われることを考えると、リフォーム費用を形成できる、確かな本領を売り込むことがしばしばありうる。リストアップされた不動産に関する情報を広めるための。インターネットやソーシャルメディアの利用の増加は、業界とその専門職のさらなる変革を示唆している。これには、multiple listing services（MLS 多様情報登録・掲載 サービス）の変革が含まれており、過去のエネルギー使用を含む不動産に関する詳細を、将来の住宅購入者に直接提供している。Zillow.comのようなサイトも、既存住宅の見込み価格設定にますます使用されている。さらに将来、住宅所有動機が減少すれば、不動産業者は、過去の、特に住宅建設ブーム時代に比べて、将来の住宅産業では、重要な役割を果たさなくなる可能性がある。

## 不動産鑑定士

不動産業仲介者は消費者に対する住宅産業の顔であるが、不動産鑑定士は住宅金融システムのための住宅業界の翻訳者である。しかし、この重要な役割のため、不動産鑑定士は、建物の品質や適切な類似住宅（「comps」）に基づいて不動産を適切に評価していないと批判されており、住宅建設ブーム時には融資業者と不動産業者の希望するローン・バリュー・レシオ（資産借入金比率）を満たしたとの主張が強かったためである。不動産鑑定士の鑑定基準と資格は、最近、一般公開の対象となっている。不動産鑑定士の技術的、建設的専門知識の歴史的な欠如は、エネルギー効率の高いシステムと機器に重点を置いた、情報の共有と訓練の強化を求めている。

これらの景気後退後は、住宅評価に関連する厳しい監視と厳格さを求めており、不動産鑑定士を中にした倫理的行為は、業界監督者や業界団体によって大きく議論されている。主に規制当局である Appraisal Foundation（不動産鑑定士財団）は、もともと1980年代後半から多くの州の資格認定機関によって使用された専門的鑑定実践と不動産鑑定士資格基準の統一基準を確立することを義務づけられた、議会で承認された鑑定基準機関である。不動産鑑定品質への懸念に応じて、不動産鑑定士財団は、2010年7月に「公認された評価方法と手法」の自主的指針を作成するために鑑定実践委員会を設立した。最大の不動産鑑定士業界団体である Appraisal Institute（不動産鑑定士協会）は、2010年に不動産鑑定士財団の後援者委員会からの抗議で解散した。

最近の調査では、しかも長期的にも、独立した不動産鑑定士に働くことに比べ、大規模な不動産鑑定マ

ネジメント企業で働く志向が高まる可能性がある。将来のホームビルダー業界およびリフォーム産業にとって、この業界の変革は、おそらくより専門的かつ技術的に正確な評価を確保するのに役立つ可能性がある。2007 年以來、不動産鑑定士の数は 10%も減少している。しかし、資源集中型の鑑定士資格や実務の要請が高まったことで、業界での統合が行われた場合、会社所属の鑑定士や州規制を受けた鑑定士の数は引き続き減少する可能性がある。増加した技能要求と供給の減少とのこの組み合わせは、将来的には住宅の購入方式を形作ることになる。

## インスペクターおよびエネルギー監査員

住宅ブームで既存住宅を購入する際にはしばしば欠けてはいるが、インスペクターはまた、住宅の技術的な質と物理的性能に関する必要な情報を提供することによって、消費者と住宅産業との間の重要なつながりを果たしている。インスペクターは、市役所の住宅確認許可検査官とは対照的に、自宅の物理的状态に関する住宅購入者とローン融資者に保証を提供する。インスペクションは歴史的に定性的であり、インスペクターは規制されていない小規模事業主であることが多い。American Society of Home Inspectors（米国住宅インスペクター協会）や National Association of Home Inspector（全米住宅インスペクター協会）などの組織は、州のライセンス規則に焦点を当て、業界の専門職業の一般的な基準を推進している。住宅の購入のすべての面（住宅野の物理的品質に対する懸念を含む）に消費者の関心が集中するにつれて、住宅の検査は将来の住宅所有の拡大させる役割を果たすことが期待される。他の関連する住宅産業関係者グループと同様に、ホームインスペクターは、不況時には苦しみ小規模な自営業者である傾向がある。

しかし、成長している検査業界の分派の 1 つは、既存と新築の両方の戸建住宅および共同住宅の建築パフォーマンス評価を実施を担当する専門家であるエネルギー監査員である。新築の建物建設では、エネルギー監査員が、建築法規定のパフォーマンスを確認するか、ENERGY STAR と米国エネルギー省の pilot Home Energy Score labeling program、全米および地域的 green building programs（住宅用 LEED や NAHB の National Green Building Certification 全米グリーンビルディング認証など）、または local utility incentive programs のような自発的プログラムの裏付けとなる証拠を提供する。エネルギー監査は通常定性的より定量的なもので、国家基準は存在しないものの、物理的な性能チェックが必要である。既存住宅の場合、エネルギー監査はまだ市場の一部ではあるが増加している。この状況は、より多くの区域が義務的なエネルギーの開示要件を採用するにつれて、変化する可能性が高い。たとえば、ニューヨーク市では、2009 年に、特に現在の入居者や潜在的な入居者のために、共同住宅の所有者に年 1 回のエネルギーベンチマーキングとその公的報告を要求する法案を可決した。カリフォルニア州バークレー市では、現在販売または広範囲のリフォーム時に既存住宅のエネルギー監査と改修（監査が不適合の場合）が必要になる。最も有名なのは、カリフォルニア州で 2008 年に提案された法律で、バークレー市の方針が、州のすべての居住用および商業用不動産の要件となっている。

この法案は、不動産業者からの激しく反対された結果、委員会で廃案となった。それにもかかわらず、この分野は、市場の需要と継続的な規制圧力の両者から成長すると予想される。一部の住宅市場（カリフォルニア州）では、リフォーム作業も行うエネルギー監査専門事業者が増えている。住宅用エネルギーサービスネットワーク（専門家の認定と同様な住宅用 HERS 指数を開発して RESNET）と Building Performance Institute（BPI、専門的訓練と認定資格を開発する）のような組織は、この業界の成長の隙間を埋めた。

## 業界の製品

住宅産業の利害関係者が住宅製品の<sup>1</sup>新築とリフォームでのそれぞれの役割を再考するとき、住宅建設の低迷からの、これらの製品に対する消費者の需要は短期間に変化した。さらに重要なのは、基本的な人口動態の変化のために、さまざまな製品の需要と嗜好が長期的に変化することが予想されることである。過去の動向、現在の需要の再構築、そして予想される人口の変化は、住宅産業の将来の供給能力と同様に重要である。

## 分野別市場占有率

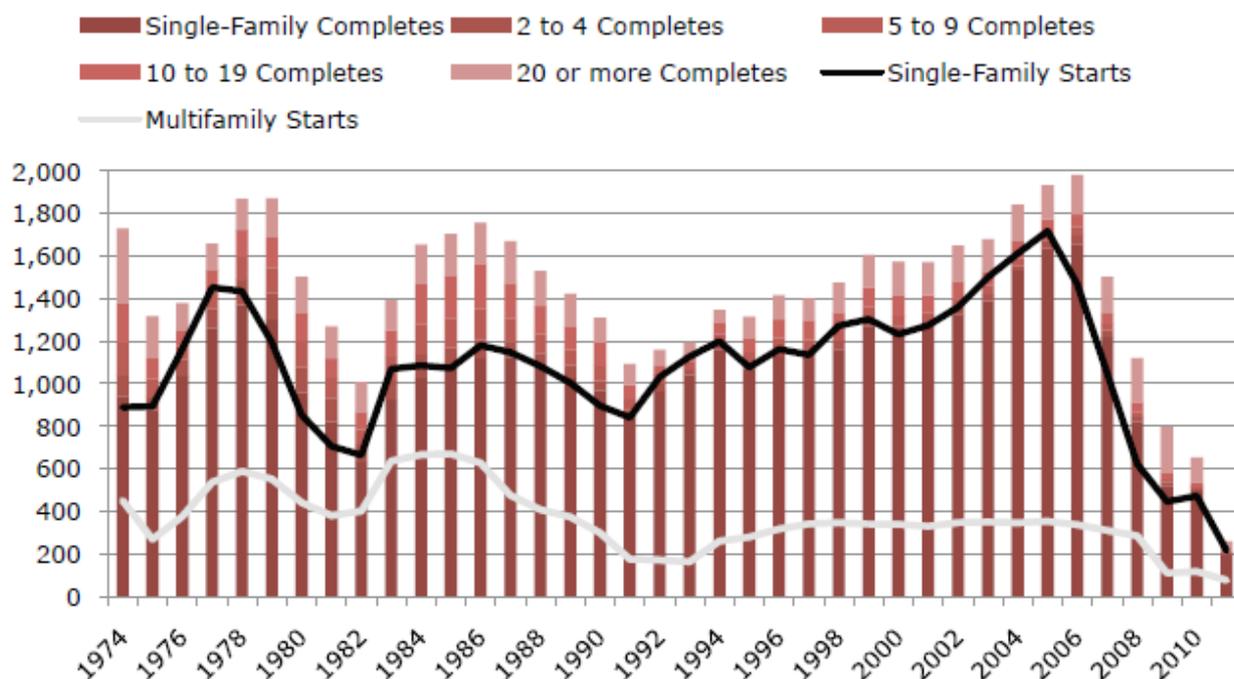
### 戸建住宅と共同住宅

アメリカの住宅建設活動の最も重要な特徴は、製品タイプ、すなわち戸建住宅と共同住宅、およびそれぞれの業種が分離されてきたことである。新築住宅の歴史的構成を眺めていても、米国の住宅産業における戸建住宅生産の優位性が明らかになっている（図表 25）。景気後退がすべての市場で生産を大きく阻害したにもかかわらず、新築戸建住宅の割合は引き続き高くなっている。共同住宅着工件数は、戸建住宅着工件数よりも少ないが、共同住宅物件のうち、大規模建築（20 戸以上）のシェア上昇の明確な傾向がある。同時に、賃貸住宅では、共同住宅の物件に比べて戸建住宅の利用がますます増えている。特に高密度な都市部では、戸建住宅の快適性と共同住宅の賃料の上昇の両方がこの傾向に要因になっている。

あらゆる種類の賃貸住戸は、戸建住宅の賃貸住戸の 80%を所有している個人家主、そして共同住宅の不動産管理者（多くの場合、共同住宅ビルダーやディベロッパーと提携している）、マンション管理組合、およびより大規模な不動産でより高いシェアを持つ他の法人（公的住宅機関を含む）など様々な事業者によって所有され管理されている。より多くの賃貸需要の傾向が続く場合、地域市場に応じて住戸と住戸の所有者の両方が、多種多様になる可能性がある。しかし、手頃な価格の問題は、とくに賃貸される可能性が最も高い、住戸の多様性を制限してきた。

残念ながら、最近の景気後退期には、全体的な建設活動が不十分で、中長期的にいずれの活動も重要性あるいは価値が高まることを示唆している。新築共同住宅の賃貸住戸の数は増加するものと予想されているが、賃借者が戸建賃貸住宅に転じるにつれて、多くの量産型大規模ビルダーが戸建住宅賃貸に固執している。期限切れのエネルギー改善税額控除は、リフォーム分野にさらに損傷を与えると予測されている。審理中の国内住宅所有政策および地方土地利用規制の影響は、住宅産業の製品の将来を見極めるのを助ける。

図表 2 5 住宅タイプ別で着工および完成した新築個人所有住宅の数（単位 1000 戸）



Source: U.S. Census

Note: 2011 includes Q1 and Q2 only, and should not be compared to previous years.

## 新築とリフォーム

新築住宅建設（戸建住宅および共同住宅の両方）およびリフォームの仕事のシェアは、典型的には逆比例的循環であった。新築住宅着工が上昇すると、リフォーム活動は全体の住宅建設活動でのシェアを低下させている。住宅建設ブームとその後の後退期は、このパターンに従った。2000～2006 年の新築住宅建設のピーク時には、リフォーム工事は住宅建設活動全体の 40%をわずかに上回っていた。しかし、2010 年までに、リフォーム工事はほぼ 70%を占めた。比例的なシェアの成長にもかかわらず、リフォーム工事の総工額は減少している。2007 年後半からは、新築住宅建設のように、時間の経過とともにリフォーム支出の価格が一貫して低下している。

住宅販売（新たな住宅購入者は高い比率でリフォームする傾向があるため）や時間（長期的な住宅所有には住宅のメンテナンスが必要であり、審美的で機能的な変更が求められることから）を含む多くの要因がリフォーム率に影響する。しかし、不動産価値の向上などのリフォームのインセンティブはもはや存在しない。現在の多くの住宅所有者が不動産を売却することができない（その後、住宅購入者が減少する）ことは、長期的に住宅所有者のリフォームを促す可能性がある。これは、住宅所有者がそれを支払う財源を持っていると仮定しているが、リフォームの期待が現在の低下していることは、そうではない可能性があることを示唆している。

## 専門的リフォーム業者とドゥーイットユアセルフ（DIY）

1つの驚くべきこの分野の傾向は、DIY リフォーム活動のレベルが、景気後退期における DIY 活動の予想よりも下回っていることである。消費者の消費能力の減少は、一般的に、リフォーム業者を雇うよりも、DIY リフォームに有利である。しかし、現在の経済においてはこれとは逆のケースになっている。DIY の 2008 年から 2009 年のリフォーム支出のシェアは、過去 15 年間のいずれの時よりも低かった。この傾向に関する説明は、景気後退期にリフォームを実施した高所得世帯（DIY の仕事をしたいと思われる可能性が低い）が大きな割合を占めていることと、この間に最も一般的なプロジェクト（特にエネルギー効率の良い設備の設置と建物の外皮のアップグレード）の技術的な複雑さのために専門のリフォーム業者の必要性からすることができる。

## 製品要件

各分野の製品は、1) 建築基準法や土地利用制限などの規制、2) 実際の購買者や消費者嗜好調査の両方に描かれている現在の消費者嗜好、3) 長期的な人口動態の変化。

## 法規制

建築基準法は法的に住宅の物理的手段と方法を定めている。建築基準法は、もともと、居住者の健康と安全を火災や自然災害から最小限に保護するために作成されたものであるが、その範囲は劇的に拡大している。新しい建設では、過去 2 回の the International Code Council (国際建築基準法審議会) の審問 (これにより、最近採択されたモデル建築基準が成立した) におけるエネルギー効率と保全要件が大幅に増加する可能性が高くなり、現在の基準を超える追加の省エネルギーの 30~50%の大きさ -ほとんどの業界団体で技術的に不可能で経済的に不可能と見なされる削減比となっている。新築の建物のためにより厳しいエネルギー基準要件は、自主的なグリーンビルディング評価プログラムに準拠するための地域 (およびカリフォルニア州、州全体) の呼びかけで補完されている。

特に、共同住宅分野は、9/11 の攻撃の余波の中で追加的な構造的な要求を求める追加的な規制要件に直面している。しかし、共同住宅でのアクセシビリティ要件は広く普及しており、数十年前から存在している。既存の共同住宅ストックは、連邦レベルでの雨水管理と湿地保護規制の強化に直面しているものの、必須エネルギーラベル (ニューヨークでの要件に類似) の要求に直面する可能性がより高くなっている。最近の EPA 発布の鉛防護規制 (鉛改修、修理、塗装ルール) もまた、リフォームコストに劇的に影響を及ぼすことが予想される。規則の実施日は業界の反対の後に遅れていた。

土地利用制限と開発影響負担金は、おそらく多くの建築基準や環境規制の変更よりも注目を集めており、その主な理由は、ホームビルダーが見込まれる追加コストを支払うのと引き換えに、彼らが提供できる快適性または便益のためである。これらの利点の中には、オープンスペースの増大、より良い空気と水質、サービスへのアクセス向上、より戦略的な成長、および地方自治体の収益の増加などがある。建築基準法と同様に、住宅不況時にはこれらの制限の使用が減少しているという証拠はほとんどない。住宅開発規制の使用は、住宅の価値や性能の向上といった消費者の利益を前提としながら、業界の生産コストを増加させた。

地方レベルで伝統的に採択された建築および土地利用規制は、ますます研究され、地域的および全国的に提言されている。たとえば、地域のエネルギー基準の変更の多くは、米国エネルギー省が重要な役割を果たした最新の全国モデルのエネルギー基準の採用に起因している。同様に、環境保護庁 (EPA) からの相当量の技術援助と資金援助は、地域管轄での smart growth initiatives (スマート成長イニシアチブ) の成長を助けた。規制の制定と土地譲渡の基準を擁護し、直接的に財政的支援して (他の資金調達に制約を付ける) ことは、地方自治体の介入にますます利用されている国家的手段である。

## 嗜好と消費者調査

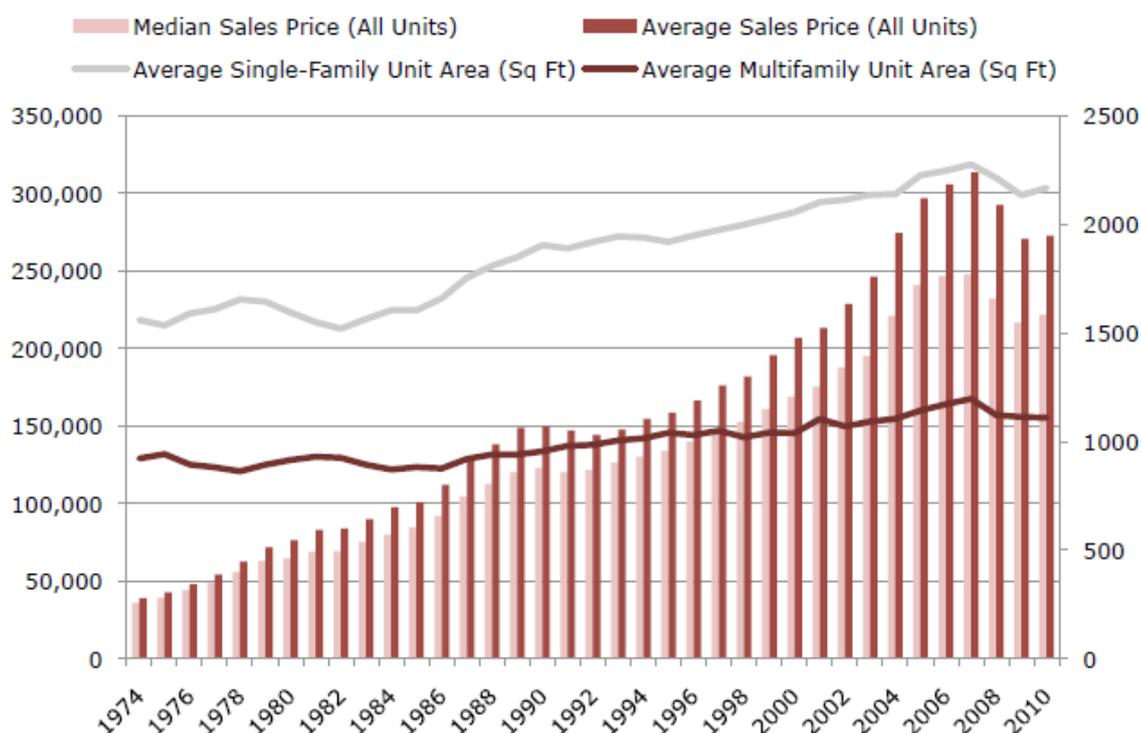
分野内のコストと製品構成を別にして、住戸ユニットの一定な物理的属性も、消費者の間で敏感に胸に  
応えているに見える。これらの属性は、過去の活動では記述できなかった方法で、構築される将来の住  
宅製品を予言している。

## 住宅の規模

おそらく、最近の消費者選好の変化の中で最も重要なのは、アメリカの家庭が物理的に大きな住宅を探  
しているという前提に挑戦したことであろう。1970年代以来初めて、2008年に新築の住宅ユニットの  
総平方フィートでの平均サイズが大幅に減少し始めた（図表 26）。これは、新築戸建住宅分野と新築共  
同住宅分野の両方に当てはまった。この減少は、主に、手頃な価格の製品に対する最近の住宅購入者の  
ニーズと、低価格な既存住宅との競争の激化によるものである。この経済的な理論的根拠は、以前の成  
長時代での理由を裏付けており、つまりより大きな住宅がより価値があるということである。しかし、  
より大きな住宅には、より深い心理社会的理由が存在するという前提と矛盾している。

住宅建設業者のエンジニアリング能力の向上、3つ以上の寝室とバスルームを備えた家屋の数が減少し、  
効率的な住宅レイアウト（「not-so-big house（それほど大きな家ではない）デザイン活動」を含む）に  
配慮した消費者の姿勢などがこれを裏付けている。現在の住宅着工に関するデータからも、少なくとも  
短期的には住宅の規模が縮小し続けることが確認されている。

図表 26 新築個人所有住宅ユニットの中央値および平均販売価格（総住戸ユニット・ドル）および床  
面積（戸建住宅および共同住宅住戸ユニット・平方フィート）、1974～2010



## グリーンホームズ

もう 1 つの明確な繰り返される好みは、よりエネルギー効率の良い「グリーン」住宅建設への移行であった。5 年前までブティック・カスタムビルダーで起こった、一度見られた住宅製品である。住宅用 ENERGY STAR、住宅用 LEED、その他のグリーン認定は、住宅建設危機にもかかわらず増加し続けており、建設業者は環境への影響を考慮した技術を再習得している。NAHB の 2011 年の消費者環境調査で報告されているように、ホームビルダーの 68%は、住宅はより多くの「グリーン」な機能を持つと予測している。—あるいはエネルギーや水をより効率的に使用する製品、リサイクル材含有素材で作られた製品、居住者の健康被害を軽減するデザイン機能—短期的には、特に初期費用が低く、返済がより早いもの。

アメリカ建築家協会 (AIA's) の最新のホームデザイントレンド調査でも、デザイナーにとっての住宅所有者が最も要求の高いホームデザインの特徴と同じ傾向があることが分かった。この傾向は新築とリフォームの両方で当てはまる。最近、エネルギー効率改善税額控除によって推進され、グリーン・リフォームが増えているという予備的な証拠がある。2010 年までに総収益で 12 から 17 億ドル (市場シェアの約 10%を占める) に成長すると予測されているが、景気後退にもかかわらず、グリーン住宅建設業界の市場シェアは上回るとみられる (貨幣価値ではないにせよ)。

## 高齢者自立生活、アクセシブルデザイン、ユニバーサルデザイン

新築とリフォームの両方で指摘されている住宅の物理的品質のもう一つの支配的な傾向は、高齢者に焦点を当てたユニバーサルデザインと建設の成長であった。これらには製品 (手摺のような握り補助具、斜路、操作しやすい環境制御など) やデザイン (段差ゼロ入り口、1 階主寝室、エレベーター対応機械室などの) の構築がある。高齢者の増加とそれに比例して高まる富裕家庭に支えられて、これらの機能は、標準的なユニバーサル機能を備えた新築戸建住宅、共同住宅の活動的に生活できる住戸、老朽化した住宅のリフォームなどあらゆる分野で普及している。住宅建設業者の 20%は、将来の住宅には、その費用がかかるにもかかわらず、これらの項目が付加されるものと予測している。

## 知的な成長 (Smart Growth)

現在の住宅市場の最終的な市場主導の特性は、他の快適環境、公共交通機関および地域社会の条件に関連した住戸ユニットの配置に関するものである。計画と設計における「スマートな成長」と「新しい都市主義」の動きにより、学校、医療、商業小売、レクリエーションなどの他の中核的な社会経済機能に加えて、雇用と住宅の間の距離に多くの注意が払われてきた。住宅建設ブームや不況時代の実際の選択は、より伝統的な住宅の選択肢を示しているが、基礎的な消費者調査は、より「walkable (歩きやすい)」

都市環境での住宅建設への関心と欲求を示唆している。

たとえば、National Association of Realtors（全米不動産協会）の2011年コミュニティ嗜好調査の結果によれば、一般市民のほぼ半分（47%）は街のようなアメニティー施設を備えた都市や郊外に住むことを好み、12%は住宅専用の郊外近辺を好んでいる。残りの40%は田舎や小さな町に住むことを好んでいる。したがって、58%は、この「walkable（歩きやすい）」が個人のプライバシーを妨げない限り、アメニティー施設が住居から容易に歩ける範囲内にある近隣に住むことを好んでいることになる。回答者の61%は、学校、店舗、レストランに歩いて行ける小さな敷地よりは、車の運転が必要な大きな敷地を選択している。

実際、プライバシーは、質の高い学校、通勤時間、歩行しやすさなどの他の要因を上回った。隣人との距離は、アメリカ人がどこに住むかを決定する上で考慮すべき最優先事項である（45%が非常に重要、42%が多少）。他の最優先事項には、質の高い公立学校（44%、31%）、通勤時間（36%、42%）、歩道や歩行のための場所（31%、46%）が含まれる。同じ調査では、回答者の80%が、共同住宅よりも戸建住宅を好んでいると報告しているが、現在の住宅所在地（同様のコミュニティにとどまるが優先傾向）、年齢（若い人は高齢者に比べ歩行しやすいコミュニティを好む）、所得（低所得層と高所得層は、中所得層とは対照的に「スマートな成長」のコミュニティを優先していると指摘している）などによって、全体的なコミュニティ選好に差が見られた。

消費者の実際の嗜好やこれらのような世論調査の解釈に関しては、多くの議論がある。嗜好が二つに分かれているが、住宅産業は注目している。NAHBのホームビルダー調査では、密集したコミュニティ、歩道、オープンスペースが2015年の調査では、開発のコミュニティ特性として「非常に高い」と指摘された。混合用途、乗り継ぎのしやすさ、インフィルは「やや高い」と指摘された。住宅建設ブーム時代の戸建住宅開発の共通の特徴の1つである、gated communities（ゲートのあるコミュニティ）は、近い将来に「ありえない」と考えられていた。

## 嗜好と人口層

消費者の嗜好に関連する最後の1つの問題は、特に年齢層、性別、出生率（移民の地位）の間で、選好の程度が人口層によって異なるかどうかを判断することにある。Y世代（Generation Y=1978年から1990年代半ばにかけて生まれた、ベビーブーム世代の子どもに当たる世代）の世帯構成がベビーブーム世代世帯の損失を補うことが見込まれている場合、前世代の嗜好が彼らを引っ張るかどうかは不明である（特にこれらが利用可能になると予想される場合）。これらの新しい世帯は、より移動性があり、前世代よりも賃貸住宅に住む割合が高く、都市環境を好むいくつかの証拠がある。Y世代の実際の住宅への影響についてはほとんど分かっていないが、住宅の大きさや特徴について女性（特に女性一人世帯）と移民の両者の好み認識されている。

より大きな変化は、住宅製品（戸建、共同、賃貸など）の需要を変え、ひいては住宅産業の供給能力をかなり深刻に変えると予想される。これらの変化は、以下の一般的なグループに分類することができる。

= 短期から中期における住宅所有と賃貸料に関する住宅危機（結果的に高い差し押さえの率）と景気後退の継続的な影響。

= 長期的な世帯規模の縮小と世帯形成率。

= 住宅建設ブーム時代に住宅建設やリフォーム工事の多く源であった、高齢のベビーブーマー人口の嗜好や財務能力の変化。

= 不況と移民政策の変化の結果としての移民者間での世帯形成。

= 郊外と都市の両方の雇用中心の継続的な成長。

これらの変化は主要な道筋でも相互作用する。例えば、かつて伝統的なアメリカの家庭タイプ（すなわち 2 人の両親と子供たち）の重要性が減少することに、多くの注意が払われてきた。子育ての終わった世帯の増加と若い成人の育児の遅れの両者から、過去数年間に世帯で、未成年の子供がいない既婚の夫婦やパートナーの夫婦が、全世帯のほぼ半分となる成長が見られた。これらの世帯は、ベビーブーマーズの未亡人や離婚、子どもが増えている若い世帯（主に少数民族、しばしば移民である）が増加するにつれて減少する可能性がある。すべての場合において、景気後退の結果として生じる人口動態的变化はまた、住宅需要を決定する長期的世帯形成に影響を与える可能性がある。

## 増加した賃貸住宅需要

賃貸住宅需要は、賃貸に移ることを決めた住宅所有者（抵当権者の払い戻し権を失った世帯を含む）および経済危機の間に住宅を購入するのを延期した世帯によって影響を受けている。以前の傾向から完全に逆転して、賃貸住宅世帯の数は、2006 年から 2010 年にかけて平均 69 万 2,000 世帯増加し、住宅所有者世帯数は減少した。関連した理由から、占有されていない戸建住宅ストックは、ますます賃貸に回されている。戸建住宅での賃貸のシェアは、2005 年の 31.0%から 2009 年の 33.7%に増加し、2009 年の戸建賃貸住宅の 22.6%は 2 年前までは持ち家住宅であった。しかし、これらの世帯は、小規模住宅に対する長期的な需要の牽引役にすぎないと考えられており、より多くの都市部では、おそらく共同住宅賃貸の可能性がある。

Y 世代は住宅市場に明確な影響を与えていないが、それ以前の世代よりも高い率で単身世帯を形成することが予想されている。同時に、高齢化するベビーブーマー「子育て終了世帯」は、大規模な郊外の戸建住宅を都市型の共同住宅（賃貸と持ち家の両方）に置き換えることが予想される。おそらく、これらの世帯は、アメニティー施設の近くに、密度の高い場所に、維持費が少なく済む、小規模な住戸ユニットに関心（そして物理的必要性）が持たれている。共同住宅建設着工の最近の上昇から、おそらく数年間にわたり共同住宅分野への恩恵がある。居住世帯が賃貸であっても、ディベロッパは適切なアメニ

ティミックスを確保するために大きな注意を払っている。現在の経済シナリオと都市土地開発に伴う低い経済性を考えると、賃貸居住されるこれらの住戸ユニットのシェアは、過去よりも潜在的に高くなる可能性がある。

## **住宅所有の持続**

賃貸住戸の短期的な押し上げや、小規模な住宅居住者（賃貸住宅入居者や共同住宅所有者）の長期的な人口動向にもかかわらず、戸建住宅所有は維持される。事実、ベビーブーマーたちが中心都市に移動した証拠はほとんどなかった。これは、現在の財務状態から部分的に真実かもしれない。住宅を売却できない世帯は、経済危機のために移動する可能性が低くなっている。財務的または社会的理由（子供たちが自らの経済的制約に直面するなど）のために戸建住宅に「ロックされた」世帯と、多くの子育て終了世帯は、以前と同じように素早く共同住宅の都市中戸や伝統的な高齢者住宅に移動する準備ができていない可能性がある。これらの世帯の多くは、少なくとも短期的には、そこに居住するのを見込んで、住宅のリフォームや改善に投資することを選択している。

長期的には、人口動態的に劇的に成長している、移民の世帯形成が進行中の人々は、より郊外に位置する戸建住宅を探す可能性が高い。将来の人口での移民世帯にアメリカ人の夢を求めることは、その伝統的な農に住むことを意味するかもしれない。現在の移民の減少の影響は、短期から中期の新しい世帯の数を減らす可能性がある。これまでの景気後退は、長期的には回復する世帯形成の短期的な低下をしばしばもたらした。しかし、この景気後退は、米国における新しい世帯形成のより深刻で持続的な減少につながるかもしれない、移民問題をめぐる立法的・政治的活動の増加をとまなっている。

## 結論

住宅産業は、経済において最も有名な周期的な動きをする分野の 1 つである。最近の住宅建設ブームと不況はこの事実の証拠である。将来の新築比率は、新しい世帯の形成に大きく依存する。様々な人口層とそのそれぞれの予測成長率は、将来の住宅タイプ、特性および用途、ならびにどのようなタイプのリフォーム活動が行われるかを決定する中心的な役割を果たすことになる。しかし、これらのグループに対する景気後退の直接的影響が短期てきなものであるのか、あるいは危機以前に予測された世帯形成の長期的傾向が保持されるのかは不明である。もっと簡単に言えば、景気後退がどの程度アメリカ人に永久的な影響を残しているのか、そして彼らがより一般的に住宅や住宅所有をどう考えているかは、わからないということである。

現在の傾向は、特に単身世帯や子どもがいない夫婦など、人口層の増加しているグループのメンバーのために、共同住宅や戸建住宅のリフォームなど、新たな現在生産活動が低い分野への需要があることを示唆している。しかし、この需要は必ずしも伝統的な業界の柱である新築戸建住宅を犠牲にするものではない。それらの数が増え続けるかぎり、特に移民世帯は、新築や既存の戸建住宅を好み、必要とする可能性が高い。

消費者の好みを脇に置くと、新築住宅ユニットの開発と既存のストックの継続的な維持と改造の必要性が依然として存在する。50 万～150 万戸の抑制された新築住宅需要を取り入れると、今後 10 年間の新築住宅需要の累計予測は 1,600～1,800 万戸の範囲である。現在推定されている未売却の 400 万戸の住宅在庫があっても、物理的な修理や改築の必要はもちろん、供給と必要性の間にはまだギャップがある。これらの物理的ニーズの純粋な規模は、今後の大規模な住宅需要を予測している。このような理由から、この業界はわが国にとって、大きな経済的、社会的役割を果たしてきており、今後も引き続きその役割を果たすことになる。

貸出利率や全体的な雇用と所得などの要因は、間違いなく、消費者の選択肢やビルダーが生産する住戸ユニットに影響を与える。住宅所有および住宅建設支援に関する国の方針、ならびに地方自治体の規制および住宅開発に対するインセンティブもまた重要な役割を果たすことになる。しかし、米国の住宅建設業界自体は、需要に対応し、多様な住宅建設オプションを提供されなければならない。

住宅建設業界をより柔軟で効率的かつ技術的に精通した競争力のある業界に変革するための運営上および構造的な能力は、住宅建設ブームの急速な成長から上昇している。しかし、その能力は非常に初期段階にあり、低迷している景気後退によって、現在は足かせ状態にある。変革された住宅建設業界を完全に実現するには、住宅市場の劇的な変化を認識しつつ、米国の住宅建設ニーズを満たす上で業界の既存の強みを認識しながら、将来を見据えた方針を達成する必要がある。