

## 米国の住宅産業の現状（その1）

### 米国の住宅産業の構造

#### 01 新築住宅市場と既存住宅市場の規模

住宅需要は、人口や世帯数によって決まるが、米国の国勢調査では2014年の米国の人口は3億2000万人、世帯数は1億2000万世帯と推計されている。米国では毎年、人口、総世帯数ともに1%程度の増加が持続しており、総世帯数は毎年100万世帯を超え増加している。そのため米国では毎年新規の住宅需要が100万戸超発生していることになる。また住宅ストックは2015年約1億3400万戸で、そのうち持家がおよそ7400万戸、賃貸が4200万戸、空家が1700万戸となっている。

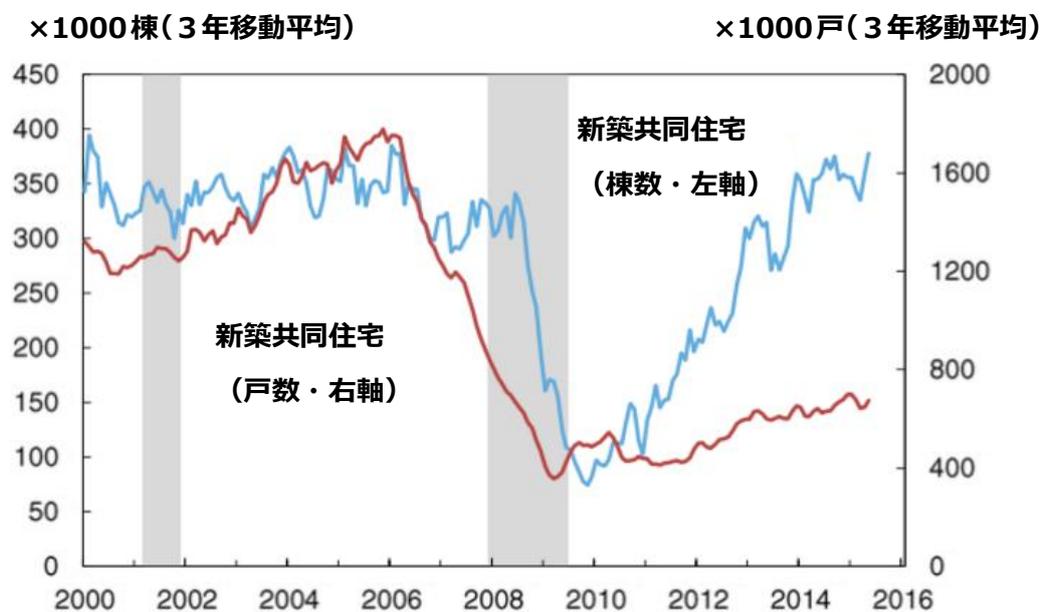
日本では住宅を新築あるいは購入すると、何十年も住み続けることが多いが、米国では収入やライフスタイルの変化に合わせて、買い替えることが多い。そのため、米国では既存住宅市場の規模は、新築住宅市場の9~10倍ほどあり、既存住宅市場が住宅流通の14.7%の日本とはまったく逆な状況にある。2016年既存戸建住宅販売は約550万戸ほどであるのに対して、新築戸建住宅は約55万戸であった。戸建住宅の新築戸数は景気動向に左右され、2000年以降を見ると、例えばサブプライム住宅ローン危機の始まる前年の2006年がピークで約140万戸と、2016年の2.5倍の戸建住宅が新築された。これに対し、既存戸建住宅も2006年がピークで約600万戸であったが、2016年には約550万戸と変動が少ない。



Source: Census Bureau,  
National Association of Realtors

Note: Shading shows NBER recessions.

また連棟住宅や多層集合住宅など共同住宅（Multifamily residential）は、2000年以降のピーク時に約40万棟、約170万戸で、2016年には約35万棟、約70万戸となっている。したがって共同住宅といっても平均的には1棟当たり2~4戸と、市場規模的には連棟住宅がほとんどである。



Source: Census Bureau, via Haver Analytics

Note: Shading shows NBER recessions.

## 02 住宅建設関係者とその構成

米国で5年毎に実施される、国勢調査局のThe Economic Census（経済統計調査）のデータは、住宅産業の構造に関する詳細な情報を提供している。しかし経済統計調査は、有給従業員のいる事業所が対象であり、有給の従業員のない事業所（個人事業主）の場合、国勢調査局は、the Internal Revenue Service（IRS）アメリカ合衆国内国歳入庁のデータに大きく依存して、非雇用者統計プログラムを通じて、業種別の業績と業種別の総収入に関する年間データを収集している。

日本では経済センサス（旧事業所統計）がThe Economic Censusに相当し、アメリカ合衆国内国歳入庁は、国税庁に相当するが、非雇用事業所（個人事業主）たとえば一人親方の大工に関しては、国勢調査に頼らざるを得ない現状を考えると、アメリカ合衆国内国歳入庁のデータに依存できる米国の方が、非雇用者の多い住宅産業の構造が把握しやすいと言える。

### (1) Residential Real Estate developers（住宅地開発業者）

ディベロッパーが土地を開発し、ホームビルダーがその小区画（Subdivision）に住宅を建築する。ディベロッパーはraw land（利用されていない土地）を取得し、必要な許可を取得し、建物の区画を作成する。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、戸建住宅または共同住宅のいずれかになる。

昔はホームビルダーも土地を購入し、許可を得て、宅地への改善を加え、建物を建てて販売していた。しかし、土地開発と住宅建築の作業は大きく異なっているので、現在ではとくに大規模な住宅企業のほとんどは、ディベロッパーから「完成した」区画、すなわち「pads パッド」を購入している。

ホームビルダーは住宅メーカーになりたいと思っているディベロッパーは言う。「彼らはすべてジャストインタイムで在庫ゼロの原則を採用したいと考えている。それはできるだけ短期間の区画所有を意味している」。ディベロッパーは、土地取得、開発許可、造成工事、区画販売まで何年も土地を持っていなければならない。

### **(2) Land Subdivision (宅地造成業者)**

ディベロッパーの宅地造成を行うのが、Land Subdivision (宅地造成業者) である。宅地造成工事を行い、下水道、水道、電線、道路、および縁石を設置する。

有給雇用者のいる宅地造成業者は全米で 2,448 の事業所があり、合計年間収益は 65 億ドル (約 7150 億円) を超えているが、平均すると 1 事業者あたり 2.8 億円となっている。また宅地造成における自営業の独立系請負業者は、1 万 2000 あり、年間事業収入の平均は約 15 万ドル (約 1650 万円) となっている。

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

われわれが一般にホームビルダーと考えている業種は、the Census Bureau (国勢調査局) の The Economic Census (経済統計調査) では、Residential Building Construction (住宅建設業) の中の細目の一つとして New housing for-sale builders (新築住宅建設分譲業者) と定義している。

新築住宅建設分譲業者は、所有または管理している宅地区画に新しい戸建住宅や共同住宅を建設する。宅地は住宅とともに住宅購入者または投資家に売却される。これらの事業者はしばしば merchant builders (建売業者)、speculative builders (投機的ビルダー) が、production builders (大量生産ビルダー) または for-sale builders (建設分譲業者) として呼ばれている。

2012 年の経済統計調査では、16,093 の新築住宅建設分譲業者 (FSB) があり、総事業収入 815 億ドル (約 9 兆円) を生み出している。年間事業収入の平均は約 5.9 億円で、平均的には小規模である。

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

大規模ホームビルダー (the housing giants) から受注して、戸建住宅の建設を行うのが、Single-family general contractors (戸建住宅総合請負業者) である。経済統計調査によれば、2012 年現在、30,380 の戸建住宅総合請負業者 (があり、総建設完工額は 400 億ドル (4 兆 4000 億円) に達している。

いっぽう有給の従業員のいない事業所、日本の一人親方大工のような戸建住宅総合請負業者の数と規模に関しては、非雇用者統計プログラムを通じての集計が、Residential Building Construction (住宅建設業) 全体で集計されており、これには Single-family general contractors (戸建住宅総合請負業者)

だけでなく、Multi-family general contractors（共同住宅総合請負業者）、New housing for-sale builders（新築住宅建設分譲業者）、Residential remodelers（住宅リフォーム業者）が含まれ、全体で55万2000以上の非雇用事業所となっている。雇用者のいない自営業の戸建住宅総合請負業者は、約15万ほどと推定される。

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

共同住宅総合請負業者は、主に顧客（投資家など）が所有する土地に新しいMultifamily residential（共同住宅）の建設の全体を担当している。経済統計調査によれば、2012年現在、1,788の共同住宅総合請負業者が193億ドル（2兆1230億円）を生み出しており、1事業所あたり約12億円となっている。

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

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。

住宅リフォーム業者は、住宅建設業事業者の中で最も多い業種であり、経済統計調査によれば、77,855の事業者が年間525億ドル（5兆7750億円）の売上を報告している。1事業所あたり7418万円と事業収入は小規模である。

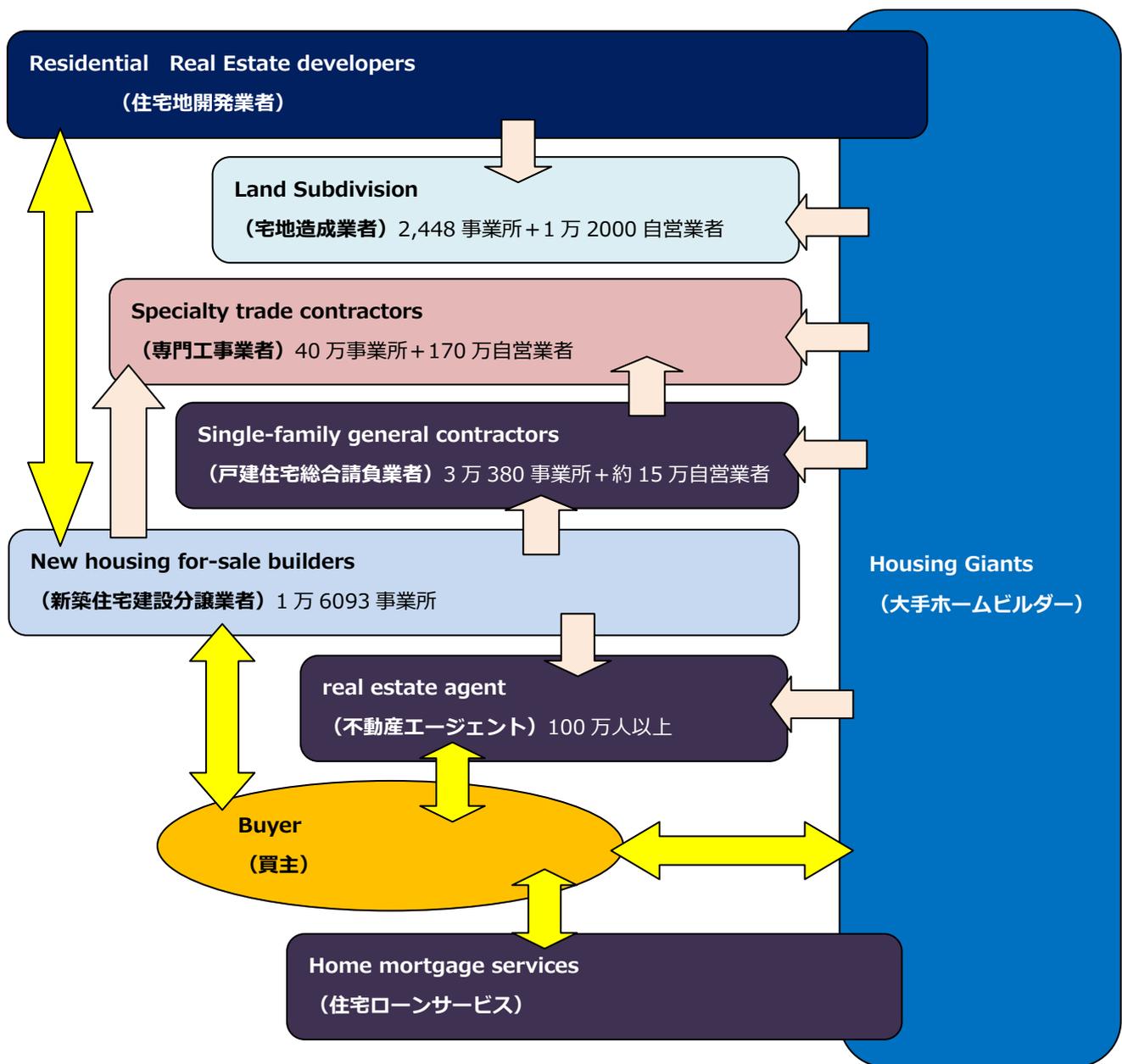
#### **（7） Specialty trade contractors（専門工事業者）**

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を区別していない。

専門工事業者は、有給従業員を持つ事業所が40万以上あり、事業売上は6,060億ドル（約67兆円）となっている。また有給従業員を持たない専門工事業者は170万に近い事業所がある。これら自営のmom-and-pop firms（家族経営企業）の大部分は非常に小さく、年間収入は平均して5万ドル（550万円）未満である。

#### **（8） 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あるいは、新築住宅建設分譲業者と契約し不動産取引業務を行う。新築住宅建設分譲業が建設中の住宅で待ち受けているのはゲートキーパーである不動産エージェントである。これはパワービルダーである飯田グループが、地元の不動産販売業者に新築分譲住宅の販売委託をしているのと似ている。



### 03 既存住宅販売関係者とその構成

米国の既存戸建住宅市場では年間 400～600 万戸が販売されており、米国の人口が日本の約 2.7 倍であることを考慮してもこの数字は巨大で、活発な住み替えと既存住宅取引が行われていることがわかる。こうした既存住宅の活発な取引の背景には、住宅ストックに対する評価の違いがある。米国の過去の新築投資額の合計と現在ある住宅全体の資産額がほぼ釣り合っているのに対し、日本の住宅資産額は投資額を大きく下回っている。日本では既存住宅に対する市場の評価は低いですが、米国ではロケーションによっては、新築より高い価格で取引されることもある。こうした巨大な既存住宅市場を担う流通関係者には次のような専門業者がいる。

### **(1) 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。米国では不動産取引の Commission コミッション（仲介手数料）は売主が全額負担する。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）、米国では売主側、買主側の業務に発生するコミッションの合計額を売主側が負担し（合計で売買価格の6%程度）、売主側、買主側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。

### **(2) 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、エージェントは買主、売主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。

### **(3) Selling Agent (買主側の不動産エージェント)**

買主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、契約開始後は買主のインスペクションやディスクロージャーと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。

### **(4) Listing Agent (売主側のエージェント)**

売主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、買主のインスペクションへの協力や買い手側との交渉に当たる。

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

米国の不動産情報は 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きている。

## MLS - Multiple Listing Service



### (6) 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、不動産取引では買主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るが、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。

### (7) 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、精算などを行う。

### (8) 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。

### (9) 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。

### (10) Home inspector (ホームインスペクター)

契約成立 (エスクロー開設) 後、買主が物件のコンディションを調査する際に雇う専門家。70%程の買主がホームインスペクションを取り入れている。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、修理の可否を調査し、レポートを作成してくれる。これと売主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、買主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。

