

米国では90年代以降、中古住宅流通量が倍増

300万戸/年  
(1990)  
→ 700万戸/年  
(2005)

中古住宅流通市場の背景

## ① 長期・安定的な低金利

90年代は住宅取得コストが大幅に低下し、一次取得者層にとって無理のない負担で持家を取得しやすい市場環境に

## ② 人口・世帯数増加、住替え・セカンドハウス需要の拡大

・一次取得者の母体となる世帯数の持続的増加、ベビーブーマー世代による住替え、退職後の移住、投資用住宅の活発な取得等により、不動産流通量が拡大  
・90年代から住宅資産価値が大きく上昇し、優れた換金性を持つ資産として魅力的な投資対象となり、活発な住替えや買増しが行われる市場を実現

## ③ 物件情報内容(MLS: Multiple Listing Service)の充実

住宅購入者のインターネット利用の飛躍的上昇、MLSによる不動産物件情報の提供、内容の充実により、住宅取得手続円滑化・取引活性化

市場環境の整備  
政策的な支援

- ① 不動産流通関連事業者の分業化、MLSの整備、消費者保護の視点に立った不動産事業者の育成等、効率的な不動産流通システムの確立
- ② 換金性の高い資産として中古住宅を位置付ける評価システムの確立と実際の資産価値の向上による活発な住替え・セカンドハウス購入の促進
- ③ 住宅ローン利子所得控除制度、キャピタルゲイン非課税、緊急住宅所有者ローンプログラム等の税制・金融政策による持家の一次取得・住み替えの支援
- ④ 低所得者やマイノリティに対する政策的な持家取得支援や多様な住宅ローンの展開による、安定的な住宅取得の支援

## I. 米国の不動産流通システムの特徴

1. 不動産流通関連事業者の分業化と役割分担(ブローカー・エージェント、MLS、モーゲージブローカー、インスペクター、鑑定士、エスクロー、タイトルカンパニー、リフォーム会社等)  
住宅購入手続における関連事業者の役割の明確化(エージェントと専門業者との分業による手続の効率化)→交渉・契約締結後エスクローが書類・条件・権原確認や精算手続を確実に仕組むに
2. 不動産物件情報(MLS: Multiple Listing Service)の整備・提供内容の充実  
インターネットを活用した物件情報の充実 → ユーザーが簡単に物件情報を入手し比較検討できる  
① 成約価格・履歴情報の整備及び提供内容の充実  
② 販売業務の支援(契約書式の統一化、キーボックスの販売、講習の実施、市場分析等)  
※全米で約900のMLSが存在 → 集約化・標準化の方向
3. 不動産事業者の育成(エージェントの教育・講習内容の充実)  
Pre-License course(受験前講習)、Post-License course(資格取得後講習)の充実  
→ 資格更新(2年)時の法律以外の実務講習の強化  
消費者保護の徹底(バイヤーズ・エージェント、顧客第一主義の経営、事業者間のコミュニケーション・ネットワーク拡大による市場の活性化、競争と教育による不動産事業者の資質の向上)
4. 資産価値の適正な評価  
住宅の需要(購入者の求める住宅効用)と供給(販売者の求める代金)とが等価交換され、適正に評価される不動産取引市場 → 中古住宅の資産価値の維持・向上が可能  
FIRREA法(1989年)による鑑定の標準化、Frank Dodd法(2009年)による鑑定士の独立性確保(統一化された評価基準・様式に基づくローン機関の影響を受けない客観的評価が実現)
5. インスペクション(建物検査)の制度化  
現在、30州でライセンス制度を導入 → 最低限必要な検査項目・基準を策定し、第三者として中立的立場で客観的に物件の調査が行われるように  
1990年代からの消費者保護のためのインスペクションの普及(エージェントが約3社のインスペクターを紹介、約\$500/件での建物検査、物件の現況判断、契約手続の効率化の実現)

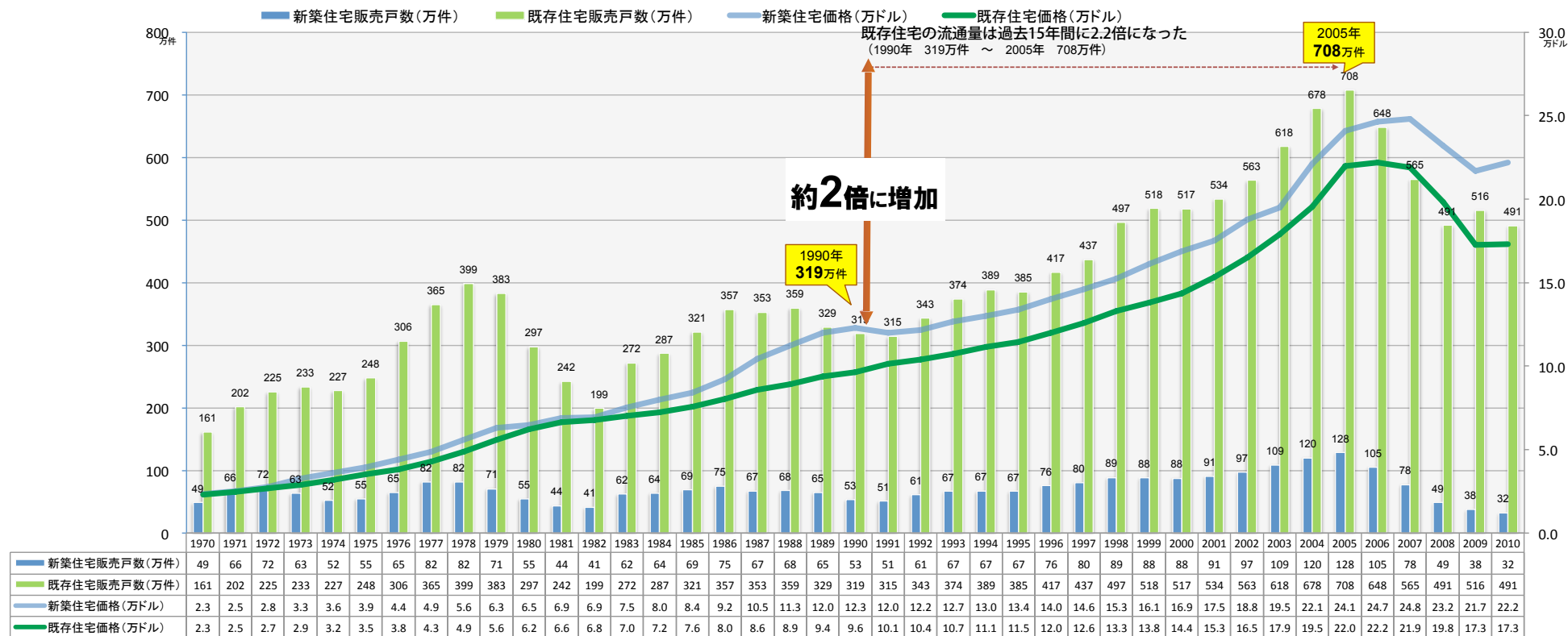
## II. 米国の不動産流通市場における関係事業者の役割・業務

1. 不動産事業者(ブローカー・エージェント)による顧客重視の取引・消費者保護の徹底  
売り手・買い手のエージェントの交渉、消費者保護の視点による不動産取引の効率化  
① 売り手の告知書(TDS: Transfer Disclosure Statement)による物件概況情報の開示  
② 売り手エージェントの売買価格分析(CMA: Comparative Market Analysis)による売却価格の説明  
③ 標準化された共通契約書による契約、ルール化された条件交渉・キーボックスによる物件案内
2. MLSによる物件情報の整備・提供、講習・教育内容の充実、販売業務支援  
成約価格・取引履歴等の市場状況(マーケットインフォメーション)の公開等による取引の活性化  
① ブローカーのエージェントに対する監督義務、MLSの指導・罰則によるポケットリスティングの禁止  
② 売却価格、過去の売買履歴、固定資産税額、周辺の物件との比較情報、生活環境情報等の提供  
③ エージェントに対する講習・トレーニングの充実、技術支援等による販売業務の支援
3. エスクローによる確実な契約手続(書類確認・精算等)の履行  
エスクロー・オフィサーに対して、弁護士会が免許発行(東海岸は通常、弁護士が手続実施)  
第三者機関として必要書類の確保、権利関係・条件の確認、精算手続の履行(平均期間: 約30日)
4. タイトルカンパニー(権原保証会社)による物件調査・登記保険と履歴情報の整備  
米国3大タイトル会社(First American, Fidelity National Title, Stewart Title)等が、物件の権原調査・用途地域の確認、タイトルポリシー(登記保険)の発行、全米の物件履歴情報を管理
5. アプレイザー(鑑定士)による客観的な鑑定基準・標準化様式に基づく適正な価格査定  
ローン会社 → AMC(Appraisal Management Company) → Appraiserの流れで鑑定評価を実施  
ローン会社が物件の担保価値評価に利用、買い手(ローン利用者)が費用(約\$500/件)を負担
6. ホーム・インスペクター(建物検査員)による客観的基準に基づく建物の調査診断  
資格を有するインスペクターによる2~3時間の現地調査、買い手の立会い、報告書による確認  
インスペクターは検査の結果・客観的事実のみを伝え、取引の有利不利には関わらない

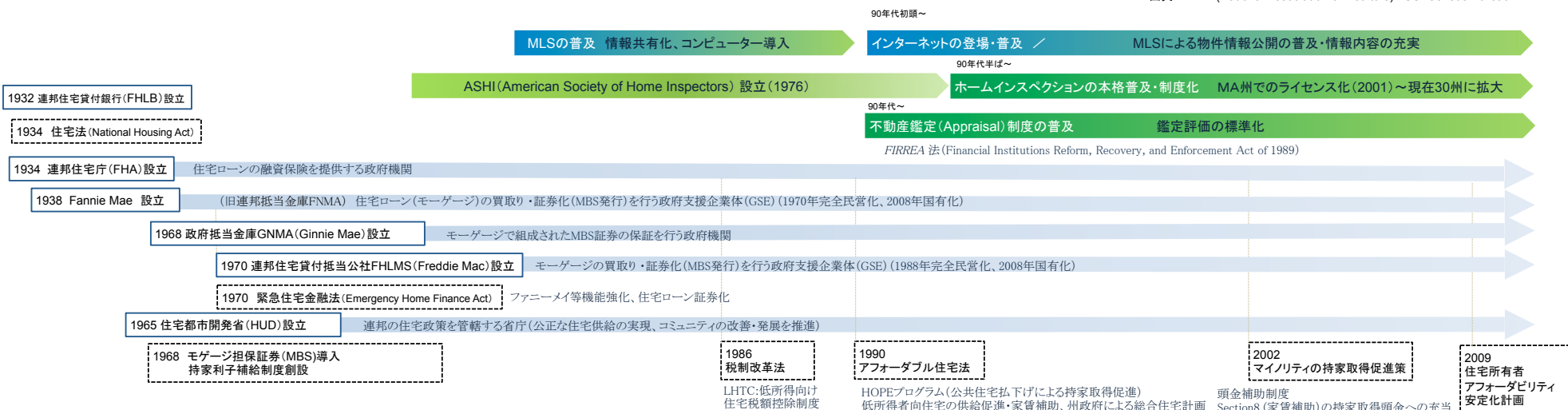
## III. 住宅に関する消費者ニーズに対する不動産関係団体・民間事業者の対応状況

1. FHA(連邦住宅庁)の融資保険等による住宅ローンの信用補完、Fannie Mae・Freddie Mac等による住宅ローン債権の証券化・流動化の促進による住宅資金の安定供給(住宅金融市場の育成)
2. 全米リアルター協会(NAR: National Association of REALTORS)による会員事業者育成(法令、IT、倫理等の教育支援)、不動産情報提供(REALTOR.COM)の充実、国際標準化・国際交流推進
3. 住宅の資産価値を高める取組(マスタープラン(基本計画)、アーキテクチャル・ガイドライン(建築設計指針)に基づく住宅地経営管理): ① 地域の人口密度の増加、② ニューアーバンイズム、サステナブルコミュニティ理論の実践、③ 「ビルディング・リバブル・コミュニティ」による住宅地経営管理協会(HOA) ④ デザイン(街並み・景観・文化性)、機能(就業・就学・利便性)、性能(安全性・環境)重視

# 米国の住宅流通数と住宅価格の推移(1970年－2010年)



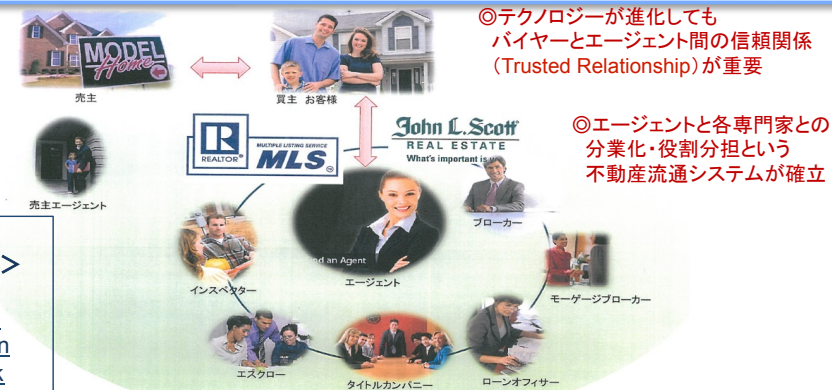
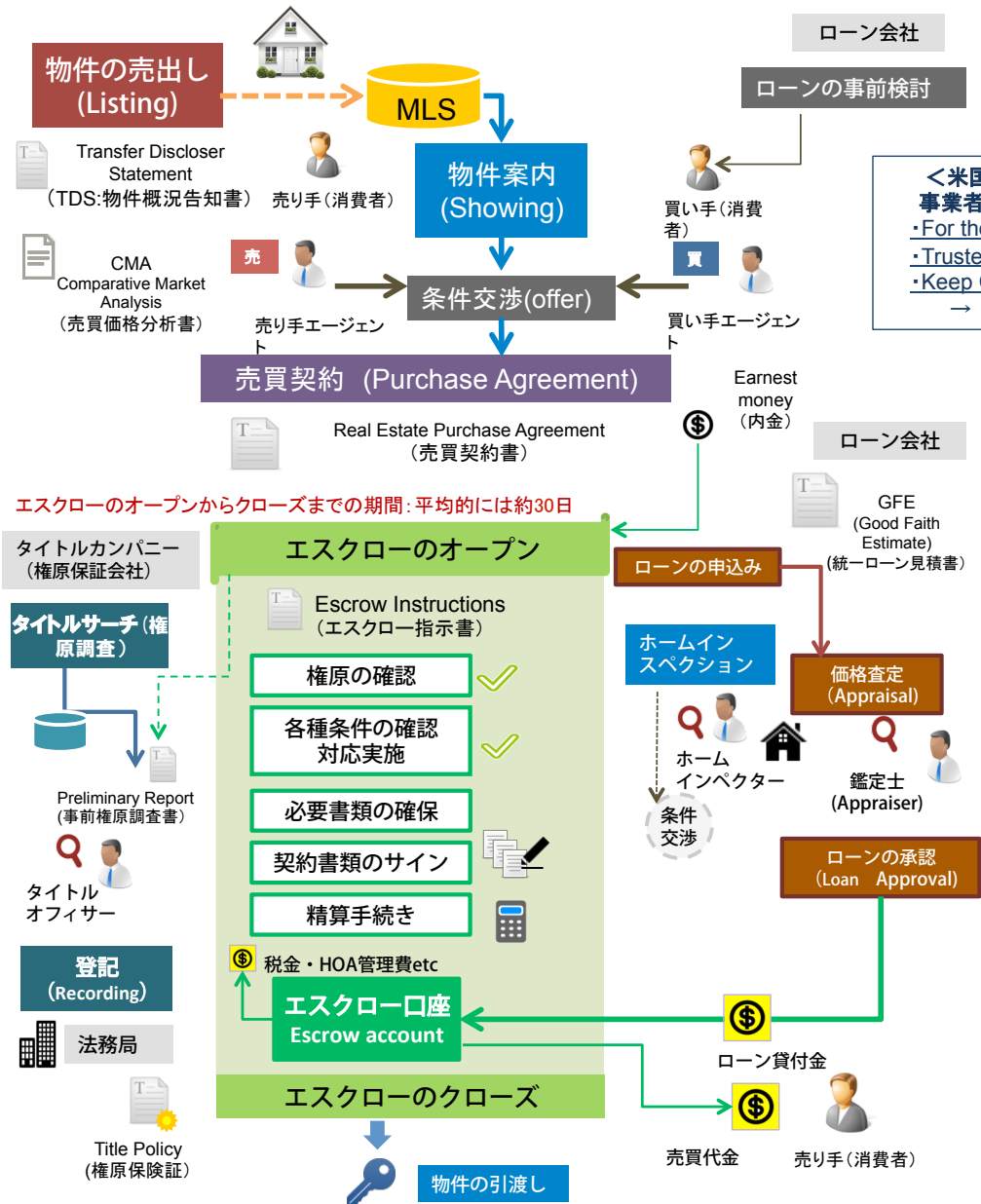
出典：NAR (National Association of Realtors) / US Census Bureau



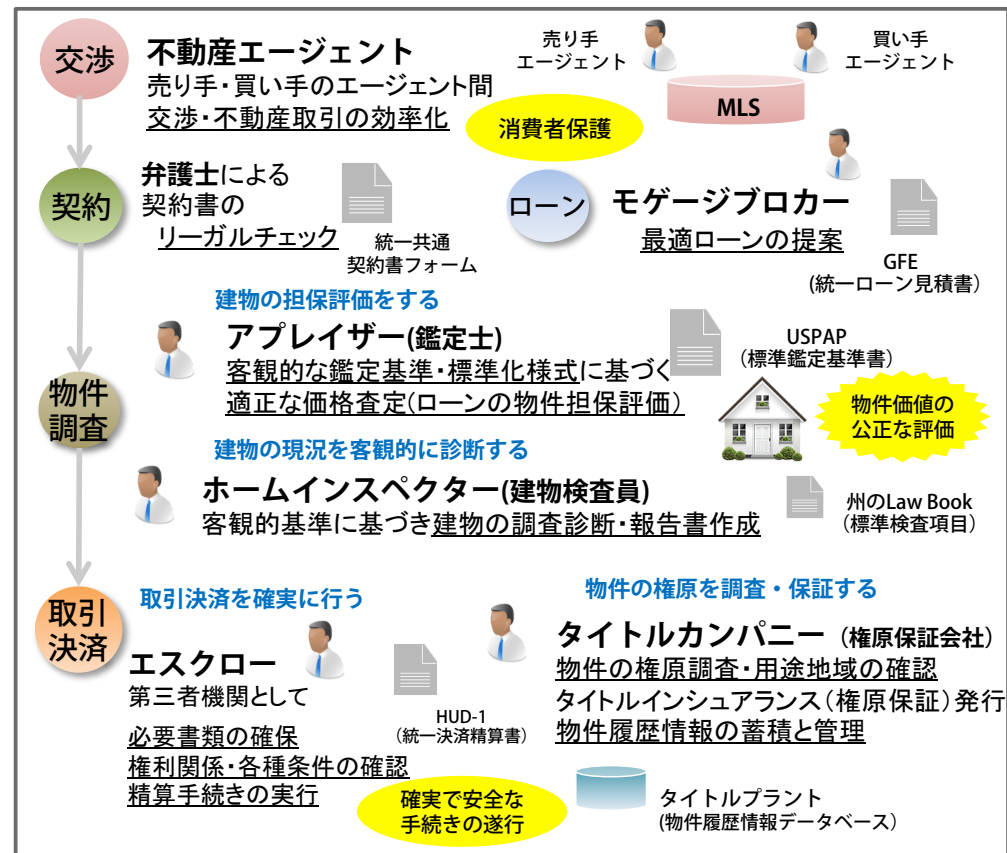
➤ 米国の不動産取引では売り手・買い手のエージェント間の交渉・契約合意後、エスクロー手続（権原・条件確認、書類確保、精算）が第三者機関の立場のエスクローにより進められる。

➤ 不動産エージェントは専門家（インスペクター・モーゲージローカー・アプレイザー・タイトル会社等）との分業化・役割分担により、物件引渡しまでの各種手続の確実な履行に努める。

## 米国における不動産取引の流れ



## 専門家による役割分担と取引の透明化

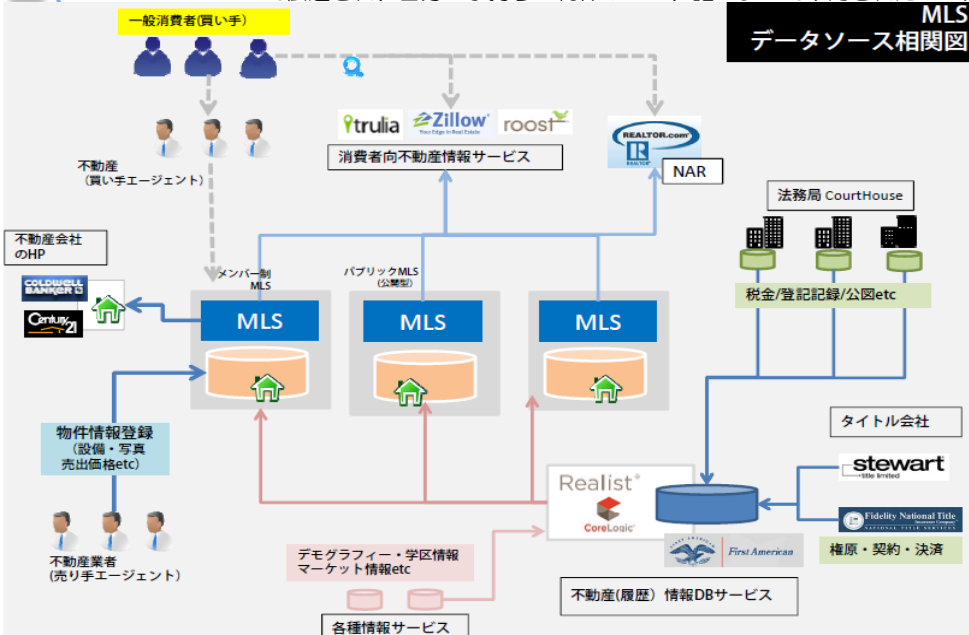




# 米国の不動産流通システムを支えるMLS(Multiple Listing Service)について

背景

- 米国では特に1990年代後半より、MLS(Multiple Listing Service)による物件情報システムと標準化されたKey Boxの仕組みが、ほとんど全ての州で導入され始めた。
- 現在、全米で900のMLSが存在。不動産事業者向けMLS(メンバー制)、パブリック型MLSに分かれるが、市場に各地域の不動産物件情報が開示され、流通が促進されている。
- キーボックスにより、買い手エージェント(不動産販売員)は、一日に複数の物件を顧客に案内することで営業活動の効率化が実現。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・Webで伝達され、自分の手持ちの物件がいつ、誰によって案内されたかが分かり、迅速に売買交渉を開始することが可能となり、不動産の成約率スピードが高まっている。



情報提供

全米で900のMLSが存在 → ほとんどがRealtor協会が持っているMLS(12のMLSがインディペンデント(独立系))  
例: NWMLS, Boston, Chicago

- 売り手エージェント(不動産販売員)は売り手との専任媒介契約締結後、24~48時間以内にMLSへの物件情報搭載(リスティング)を義務付けられ、罰則等により遵守されている。
- MLSから売買価格、エージェント連絡先、固定資産税額のほか、過去の売買履歴(過去の所有者・取引価格)や学校・商業施設、地域住民の特色、洪水マップ等の周辺情報も取得可能。

## 検索結果

検索結果の表の一部を示します。

| Check Page | Listing Status | CCON | LIST PR | PRSP    | SAT PR | SPALP | OFF | Address | HO  | Area | City & Zip | Tax ID |
|------------|----------------|------|---------|---------|--------|-------|-----|---------|-----|------|------------|--------|
| 12/27/2010 | RENT           | 45   | \$2,400 | \$1,600 | 3030   | 100   | 100 | 100     | 100 | 100  | 100        | 100    |
| 12/27/2010 | RENT           | 45   | \$2,400 | \$1,600 | 3030   | 100   | 100 | 100     | 100 | 100  | 100        | 100    |
| 12/27/2010 | RENT           | 45   | \$2,400 | \$1,600 | 3030   | 100   | 100 | 100     | 100 | 100  | 100        | 100    |
| 12/27/2010 | RENT           | 45   | \$2,400 | \$1,600 | 3030   | 100   | 100 | 100     | 100 | 100  | 100        | 100    |
| 12/27/2010 | RENT           | 45   | \$2,400 | \$1,600 | 3030   | 100   | 100 | 100     | 100 | 100  | 100        | 100    |

注: 表のデータはイメージであり、実際の検索結果とは異なる場合があります。

MLS#029304物件の詳細情報。Realistによる物件履歴情報サービス。

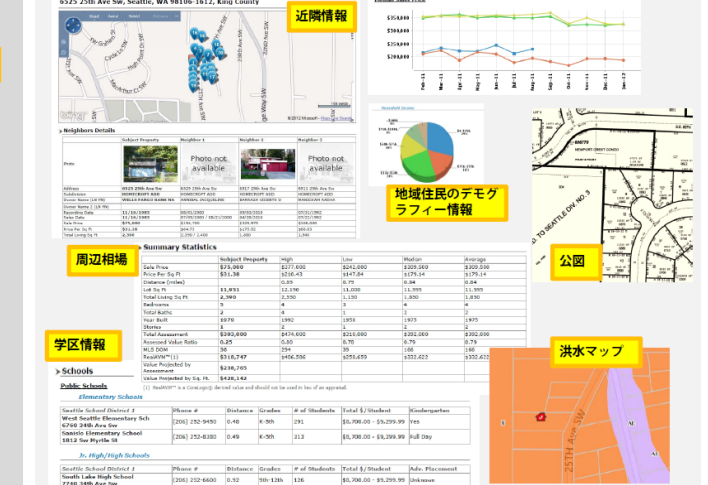
| Tax Information    |                                | Mortgage History |                 |
|--------------------|--------------------------------|------------------|-----------------|
| Tax ID:            | 816550-1090                    | Mortgage Date:   | 06/30/2009      |
| Alt. Tax ID:       | 816550-00000                   | Mortgage Amc...: | \$8,000,000     |
| Period ID:         | 816550-00000                   | Mortgage Lender: | Bank Of America |
| Legal Description: | 103 & SYLVAN RECTOR TOWNHOUSES |                  |                 |

| Assessment & Tax           |                  | Market Sale & Sale History |            |
|----------------------------|------------------|----------------------------|------------|
| Assessment Year:           | 2011 - Certified | Recording Date:            | 11/16/2013 |
| Assessed Value - Total:    | \$290,000        | Sale Date:                 | 11/15/2013 |
| Assessed Value - Land:     | \$90,000         | Sale Price:                | \$180,717  |
| Assessed Value - Improved: | \$200,000        |                            |            |
| YOY Assessed Change (\$):  | \$170,000        |                            |            |
| YOY Assessed Change (%):   | 141.20%          |                            |            |

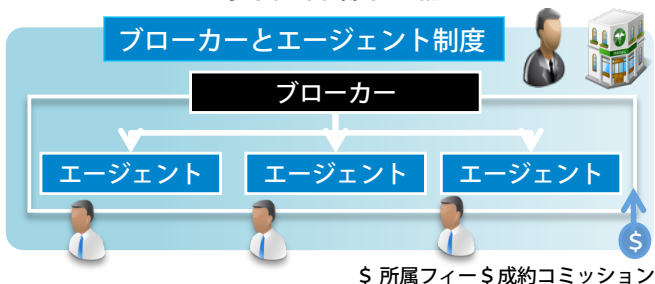
  

| Foreclosure History       |                                | 競売履歴           |                |
|---------------------------|--------------------------------|----------------|----------------|
| Document Type:            | Release Of Lien/Pendenc/Notice | Document No.:  | 2500351        |
| Recording Date:           | 10/25/2011                     | Document Type: | Trustee's Deed |
| Document Number:          | 20100909722                    |                |                |
| Reluct Amount:            | \$18,500,000                   |                |                |
| Final Judgment Date:      | 12/14/2005                     |                |                |
| Original Doc Date:        | 12/14/2005                     |                |                |
| Original Document Num...: | 20100909722                    |                |                |



- 不動産エージェント(個人)は、必ずブローカー(不動産会社)に所属契約し、トレーニング・賠償保険・マーケティング・リーガルサポート等の支援を受けながら業務を遂行。
- エージェントは必ずMLSに加盟し、MLSのWebサイト上で共通契約書様式の変更や法令改正等の情報を得て対応するとともに、トレーニング開催情報、各種統計情報等を手にする。
- 1985年頃まで：不動産会社中心の時代、1986-2006年：F A制度の影響・エージェントの時代、2006年頃以降：顧客中心の時代→消費者との信頼関係構築が従来以上に重要に。
- インターネットの普及・物件情報の拡充に対応し、CMA(Comparative Market Analysis)、ロックボックスや共通契約書の使用、トレーニングを通じた実務能力向上が必要に。

## 不動産事業者による顧客重視の取引 消費者保護の徹底



## 不動産事業者の資質向上による業界の発展

トレーニング、マーケティング、リーガルサポート等の充実

## <MLSによる業務支援>



## 不動産流通事業者に対する支援・教育体制の充実

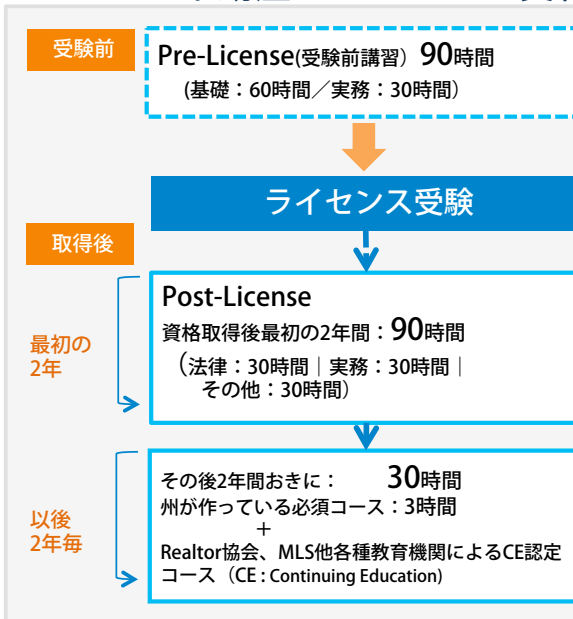
## <教育機関によるトレーニング>

- NAR
- 地域のRealtor協会のスクール
- MLSのトレーニング
- 民間の不動産学校
- 不動産会社  
(ブローカー企業)の社内教育



- 資格制度、不動産エージェントに対する教育システム(必要な時間数・科目等)は、各州で異なるが、法令以外の営業上のマナー・コンプライアンス等の講習をNARやMLSが実施。
- ARELLO(Association of Real Estate License Laws Officials): 全米各州のライセンス課と契約を結び、不動産ライセンスの試験問題作成、懲戒処分データ保有、教育内容を把握。

## 不動産エージェントの資格制度 (WA州の例)



RESOURCES FOR REALTORS & BUSINESS DEVELOPMENT

Association Executives  
Home Buyers & Sellers  
Home Buyers & Sellers  
Home Buyers & Sellers

WHAT'S NEW

April 18 Webinar: Safety at Open Houses

Stay on Track With Continuing Education

California Regional MLS Training Reservation Form

Take advantage of our FREE training classes. Training classes are held at your Local Association of REALTORS in the All Locations drop-down menu. Then narrow down the list of available classes by selecting a CMLA product in the All Products drop-down menu. From there, select the class that is right for you. Click here for a complete list of classes and descriptions, or click on the links below to view our training calendar.

• California Regional MLS Training Calendar  
• California Regional MLS Training Calendar

Selected Courses

| Course                                      | Location                   | Date/Time        |
|---------------------------------------------|----------------------------|------------------|
| Real Estate Fundamentals (REFF)             | Pacific West AOR @ Anaheim | 4/20/12 10:00 AM |
| Tempo Searching Techniques                  | Pacific West AOR @ Anaheim | 4/20/12 1:00 PM  |
| Tempo: Adding and Subtracting Your Listings | Pacific West AOR @ Anaheim | 4/20/12 3:00 PM  |
| Real Estate 101                             | Pacific West AOR @ Anaheim | 4/20/12 10:00 AM |
| Real Estate Fundamentals (REFF)             | Academy AOR                | 4/20/12 10:00 AM |
| SmartLead Office IDX                        | Pacific West AOR @ Anaheim | 4/20/12 10:00 AM |
| Real Estate 101                             | Academy AOR                | 4/20/12 10:00 AM |

## WA州ライセンス局のWebサイト

WASHINGTON STATE DEPARTMENT OF LICENSING

Office Locations |

Home | Driver Licenses | Vehicle & Boat Registration | Business & Professional

Real estate

Brokers

How to get your license

Exam

How to update your license

Managing brokers

Designated brokers

Branch managers

Firms

Real estate educators

How to get your license: Brokers

Requirements

To qualify for a broker's license, you must:

- Be at least 18 years old.
- Have a high school diploma or equivalent.
- Successfully complete 90 hours of approved real estate exam. This education must include:
  - A 60-hour course in Real Estate Fundamentals.
  - A 30-hour course in Real Estate Practices.
- Pass the broker's exam.

## ARELLO(不動産ライセンスに関する全米協会)

ARELLO(Association of Real Estate License Laws Officials): 全米各州の不動産ライセンスの質の確保・教育・資格試験の運用サポートをする専門協会。アメリカ全州のライセンス課と契約締結、不動産ライセンスの試験内容を作成。

ARELLO®

Home About Resources Events ARELLO Programs Contact Member & Subscriber Login

The Essential Link for Real Estate Regulation

Regulating real estate practice and enforcing real estate law. See what ARELLO has to offer.

The Essential Link

ARELLO® News

Membership Renewals

2012 ARELLO Digest Now Available

Who is ARELLO?

ARELLO is the Association of Real Estate License Laws Officials, comprising the official governmental agencies and other organizations around the world that issue real estate licenses/regulations in addition to regulating real estate practice and enforcing real estate law.

VERIFY A LICENSEE BY NAME

First Name Last Name

State / Province / Territory

SEARCH

Join us on Facebook

Stay updated on all events and other initiatives on the new social media network

It is important to verify the licensure/regulation of the person or persons with whom you are working or are considering working in any profession. This site is the only one of its kind and is the product of the cooperation by various governmental and not-for-profit organizations who are seeking to help assist and protect the public.

The information here is deemed to be reliable, but please see the "Important Legal Notices" section of this site for more information on the data available here.

In addition to the licensure/regulation search, you may also link from this site to the various real estate regulatory organizations around the world, view online versions of real estate regulations from several jurisdictions that have them available, and also find

ARELLO® Licensee Verification Quick Facts

Search among

全米のライセンス保有者の照会  
懲戒処分者のデータベースを保有



# 資産価値の適正な評価システムについて

- 1930年代から、大恐慌の影響もあり銀行が貸し出す価格を評価する必要が出てきたが、評価方法・ライセンスの取得もルーズで、1980年代以降、評価基準の確立が求められた。
- ビジネスプラクティスの標準化が必要となり（USPAP: Uniform Standards of Professional Appraisal Practice）、Appraisal Foundation（民間の不動産鑑定協会）が設立。
- 協会・州政府が中心に物件鑑定士（Appraiser: WA州は約2500人）のクオリティを向上（例: WA州のライセンス試験は難しく、5年前からローン会社担当者もライセンスが必要。）
- 1989年、連邦政府がFIRREA法（Financial Institutions Reform, Recovery, and Enforcement Act of 1989）を制定し、Appraisal（鑑定）の標準化による消費者保護を徹底。
- 2009年、Frank Dodd法の施行により、物件鑑定士の評価がローン会社に影響されずに、全米で統一化されたAppraisal標準鑑定フォームにより行われることが徹底されている。

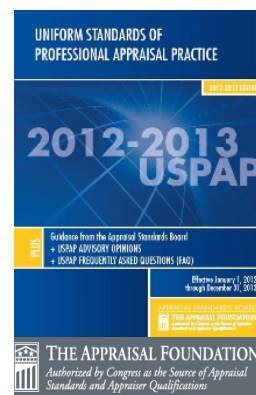
## 物件鑑定士 (Appraiser) の役割

- ローン会社が物件の担保価値評価のために利用  
買い手(ローン利用者) が費用を負担



## 物件の鑑定評価方法の標準化: USPAP (統一評価基準)

USPAP (Uniform Standards of Professional Appraisal Practice)  
(物件鑑定評価の統一評価基準)



鑑定結果の誤差(鑑定家同士の誤差)は5%内が理想  
Appraisal Subcommittee(ASC): 鑑定の中立機関

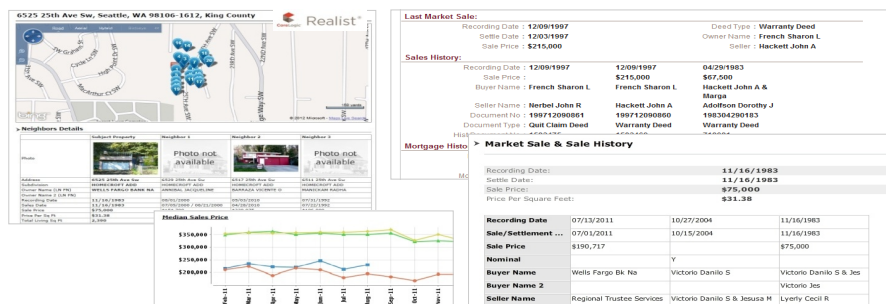
## Uniform Residential Appraisal Report (標準鑑定フォーム)

| Uniform Residential Appraisal Report                |                        |                                                                                                           |  |                     |  |       |                     |         |  | File #              |  |         |                    |       |  |             |  |       |                    |         |  |       |  |       |  |
|-----------------------------------------------------|------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|---------------------|--|-------|---------------------|---------|--|---------------------|--|---------|--------------------|-------|--|-------------|--|-------|--------------------|---------|--|-------|--|-------|--|
| There are                                           |                        | comparable properties currently offered for sale in the subject neighborhood ranging in price from \$     |  |                     |  |       |                     |         |  | to \$               |  |         |                    |       |  |             |  |       |                    |         |  |       |  |       |  |
| There are                                           |                        | comparable sales in the subject neighborhood within the past twelve months ranging in sales price from \$ |  |                     |  |       |                     |         |  | to \$               |  |         |                    |       |  |             |  |       |                    |         |  |       |  |       |  |
| FEATURE                                             |                        | SUBJECT                                                                                                   |  | COMPARABLE SALE # 1 |  |       | COMPARABLE SALE # 2 |         |  | COMPARABLE SALE # 3 |  |         |                    |       |  |             |  |       |                    |         |  |       |  |       |  |
| Address                                             |                        |                                                                                                           |  |                     |  |       |                     |         |  |                     |  |         |                    |       |  |             |  |       |                    |         |  |       |  |       |  |
| Proximity to Subject                                |                        |                                                                                                           |  |                     |  |       |                     |         |  |                     |  |         |                    |       |  |             |  |       |                    |         |  |       |  |       |  |
| Sale Price                                          |                        | \$                                                                                                        |  | \$                  |  |       | \$                  |         |  | \$                  |  |         |                    |       |  |             |  |       |                    |         |  |       |  |       |  |
| Sale Price/Gross Liv. Area                          |                        | \$                                                                                                        |  | sq. ft. \$          |  |       | \$                  |         |  | sq. ft. \$          |  |         |                    |       |  |             |  |       |                    |         |  |       |  |       |  |
| Data Source(s)                                      |                        |                                                                                                           |  |                     |  |       |                     |         |  |                     |  |         |                    |       |  |             |  |       |                    |         |  |       |  |       |  |
| Verification Source(s)                              |                        |                                                                                                           |  |                     |  |       |                     |         |  |                     |  |         |                    |       |  |             |  |       |                    |         |  |       |  |       |  |
| VALUE ADJUSTMENTS                                   |                        | DESCRIPTION                                                                                               |  | DESCRIPTION         |  |       | +(-) \$ Adjustment  |         |  | DESCRIPTION         |  |         | +(-) \$ Adjustment |       |  | DESCRIPTION |  |       | +(-) \$ Adjustment |         |  |       |  |       |  |
| Sale or Financing                                   |                        |                                                                                                           |  |                     |  |       |                     |         |  |                     |  |         |                    |       |  |             |  |       |                    |         |  |       |  |       |  |
| Concessions                                         |                        |                                                                                                           |  |                     |  |       |                     |         |  |                     |  |         |                    |       |  |             |  |       |                    |         |  |       |  |       |  |
| Date of Sale/Time                                   |                        |                                                                                                           |  |                     |  |       |                     |         |  |                     |  |         |                    |       |  |             |  |       |                    |         |  |       |  |       |  |
| Location                                            |                        |                                                                                                           |  |                     |  |       |                     |         |  |                     |  |         |                    |       |  |             |  |       |                    |         |  |       |  |       |  |
| Leasehold/Fee Simple                                |                        |                                                                                                           |  |                     |  |       |                     |         |  |                     |  |         |                    |       |  |             |  |       |                    |         |  |       |  |       |  |
| Site                                                |                        |                                                                                                           |  |                     |  |       |                     |         |  |                     |  |         |                    |       |  |             |  |       |                    |         |  |       |  |       |  |
| View                                                |                        |                                                                                                           |  |                     |  |       |                     |         |  |                     |  |         |                    |       |  |             |  |       |                    |         |  |       |  |       |  |
| Design (Style)                                      |                        |                                                                                                           |  |                     |  |       |                     |         |  |                     |  |         |                    |       |  |             |  |       |                    |         |  |       |  |       |  |
| Quality of Construction                             |                        |                                                                                                           |  |                     |  |       |                     |         |  |                     |  |         |                    |       |  |             |  |       |                    |         |  |       |  |       |  |
| Actual Age                                          |                        |                                                                                                           |  |                     |  |       |                     |         |  |                     |  |         |                    |       |  |             |  |       |                    |         |  |       |  |       |  |
| Condition                                           |                        |                                                                                                           |  |                     |  |       |                     |         |  |                     |  |         |                    |       |  |             |  |       |                    |         |  |       |  |       |  |
| Above Grade                                         |                        | Total                                                                                                     |  | Bdms.               |  | Baths |                     | Total   |  | Bdms.               |  | Baths   |                    | Total |  | Bdms.       |  | Baths |                    | Total   |  | Bdms. |  | Baths |  |
| Room Count                                          |                        |                                                                                                           |  |                     |  |       |                     |         |  |                     |  |         |                    |       |  |             |  |       |                    |         |  |       |  |       |  |
| Gross Living Area                                   |                        |                                                                                                           |  | sq. ft.             |  |       |                     | sq. ft. |  |                     |  | sq. ft. |                    |       |  | sq. ft.     |  |       |                    | sq. ft. |  |       |  |       |  |
| A<br>L<br>T<br>E<br>R<br>A<br>T<br>I<br>O<br>N<br>S | Basement & Finished    |                                                                                                           |  |                     |  |       |                     |         |  |                     |  |         |                    |       |  |             |  |       |                    |         |  |       |  |       |  |
|                                                     | Rooms Below Grade      |                                                                                                           |  |                     |  |       |                     |         |  |                     |  |         |                    |       |  |             |  |       |                    |         |  |       |  |       |  |
|                                                     | Functional Utility     |                                                                                                           |  |                     |  |       |                     |         |  |                     |  |         |                    |       |  |             |  |       |                    |         |  |       |  |       |  |
|                                                     | Heating/Cooling        |                                                                                                           |  |                     |  |       |                     |         |  |                     |  |         |                    |       |  |             |  |       |                    |         |  |       |  |       |  |
|                                                     | Energy Efficient Items |                                                                                                           |  |                     |  |       |                     |         |  |                     |  |         |                    |       |  |             |  |       |                    |         |  |       |  |       |  |
|                                                     | Garage/Carport         |                                                                                                           |  |                     |  |       |                     |         |  |                     |  |         |                    |       |  |             |  |       |                    |         |  |       |  |       |  |
|                                                     | Porch/Patio/Deck       |                                                                                                           |  |                     |  |       |                     |         |  |                     |  |         |                    |       |  |             |  |       |                    |         |  |       |  |       |  |

- Appraiserの鑑定業務は、詳細な実地検分をするわけではなく、データ分析、計測、統一評価基準のチェックポイントを見る。Appraiserフィーは買い手負担（1件当たり約\$450）。
- Appraiserは、ローン会社→AMC(Appraisal Management Company)を通じて発注を受け、厳格・保守的に評価を行うが、適切に維持管理されている物件は価格が下落しない。

## 物件鑑定の際に利用する情報源

- Realist™, Metroscan™などの 商用履歴情報サービス
  - 近隣住民に聞く（3ヶ月内に売買された家）カウンティの法務局
  - MLS（鑑定士も会員になれる）
- 売り手エージェントは売買後24H以内に**売買価格をMLSに登録する義務**がある



## 米国における中古住宅の担保価値

- 適切な維持管理が行われている中古住宅は年数による物件価値の下落幅が少ない

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>List #: 259798</p> <p>Status: Sold</p> <p>Lot #: 27</p> <p>Address: 3205 Sierra Ct SW</p> <p>City: Issaquah</p> <p>Condtn: Very Good</p> <p>Style: 12 - 2 Story</p> <p>Beds: U-4 / M-0 / L-0</p> <p>Baths: (2.50) / U-2.00 / M-1.00 / L-0.00</p> <p>SF: 2670</p> <p>Lot Sz/Ac: 23066 SF / 0.530 ac</p> <p>Yr Blt: 1987</p> <p>Cov Pk: Garage-Attached (2)</p> <p>Fireplace: 1</p> <p>SchDist: Issaquah</p> <p>HOA Due: \$5,244 / 2011 / No</p> <p>TxYr/Snr: \$5,244 / 2011 / No</p> <p>List Price: \$500,000</p> <p>Orig Prc: \$525,000</p> <p>Sold Prc: <b>\$495,000</b></p> | <p>List #: 273223</p> <p>Status: Sold</p> <p>Lot #: 93</p> <p>Address: 923 3rd Ave NE</p> <p>City: Issaquah</p> <p>Condtn: Very Good</p> <p>Style: 15 - Multi Level</p> <p>Beds: U-4 / M-0 / L-0</p> <p>Baths: (2.50) / U-2.00 / M-1.00 / L-0.00</p> <p>SF: 2575</p> <p>Lot Sz/Ac: 0 SF /</p> <p>Yr Blt: 2011</p> <p>Cov Pk: Garage-Attached (2)</p> <p>Fireplace: 1</p> <p>SchDist: Issaquah</p> <p>HOA Due: \$0 / 0 / No</p> <p>TxYr/Snr: \$0 / 0 / No</p> <p>List Price: \$484,950</p> <p>Orig Prc: \$494,950</p> <p>Sold Prc: <b>\$484,950</b></p> | <p>List #: 273684</p> <p>Status: Sold</p> <p>Lot #: 94</p> <p>Address: 937 3rd Ave NE</p> <p>City: Issaquah</p> <p>Condtn: Very Good</p> <p>Style: 15 - Multi Level</p> <p>Beds: U-3 / M-0 / L-1</p> <p>Baths: (3.25) / U-2.00 / M-1.00 / L-0.00</p> <p>SF: 2648</p> <p>Lot Sz/Ac: 0 SF /</p> <p>Yr Blt: 2011</p> <p>Cov Pk: Garage-Attached (2)</p> <p>Fireplace: 1</p> <p>SchDist: Issaquah</p> <p>HOA Due: \$0 / 0 / No</p> <p>TxYr/Snr: \$0 / 0 / No</p> <p>List Price: \$489,950</p> <p>Orig Prc: \$499,950</p> <p>Sold Prc: <b>\$489,950</b></p> |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

価格差がない

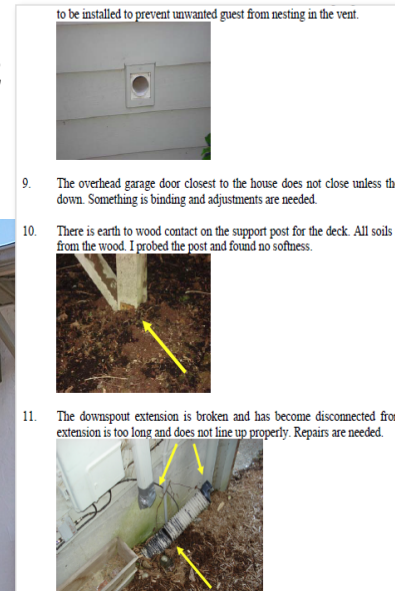
# 米国におけるホーム・インスペクション(建物検査)の制度化

- ▶ ASHI (American Society of Home Inspectors) が1976年に設立。当初、インスペクションは1980年代に投資家のために作られた制度で、全米各地でライセンスは不要だった。
- ▶ 1990年代からResidential分野で重要視、消費者保護のためのインスペクションが議論され始めた。取扱量の増加と共に複数のインスペクション協会が設立、各協会でルールづくり。
- ▶ 2001年、MA州で初めてライセンス制度が制定。2009年にWA州でもライセンス制度施行。現在、全米30州においてライセンス制を導入。ライセンス化・標準化の方向。
- ▶ 最低限必要な検査項目や倫理規定をガイドライン化：現況を見て大きな問題がないかを調査する。建物の構造そのものを詳細に調査したり、細かく内部まで調べることはない。

## ホーム・インスペクターの役割・業務

- ・ 建物の現状を調査診断する専門家
- ・ 購入物件の現状を調査してレポートを作成
- ・ 通常はバイヤー立ち会いで  
-2-3時間の現地調査  
-帰宅してレポートを作成

- ・ 2001年のMA州から  
ライセンス制が導入  
(現在30州で資格化)



## 米国におけるホームインスペクションレポート(報告書)



州の最少基準：10~15頁  
良いもの：50頁くらい

- ▶ 買い主は売買契約後に行うインスペクションの結果によって見つかった事実を踏まえ、交渉や契約を実行するかどうかを決めることが可能。インスペクターは交渉内容にはかかわらない。
- ▶ インスペクション・フィー：通常\$400-600(買い主負担)。売り手/買い手間の合意でインスペクションを拒否することも可能(売買契約書内で明示)。

## ホーム・インスペクション評価項目(WA州:Law Bookで明示)

## インスペクターの教育と資格認定

WA州の場合：ライセンス許可局管轄 [資格習得] ライセンス試験 \$300  
120時間のトレーニング +40時間の実地研修(経験者) / +250時間の実地研修(未経験者)  
[資格習得後のライセンス継続要件] 2年更新、毎年\$300の更新料 +24時間分の継続講習を受講

