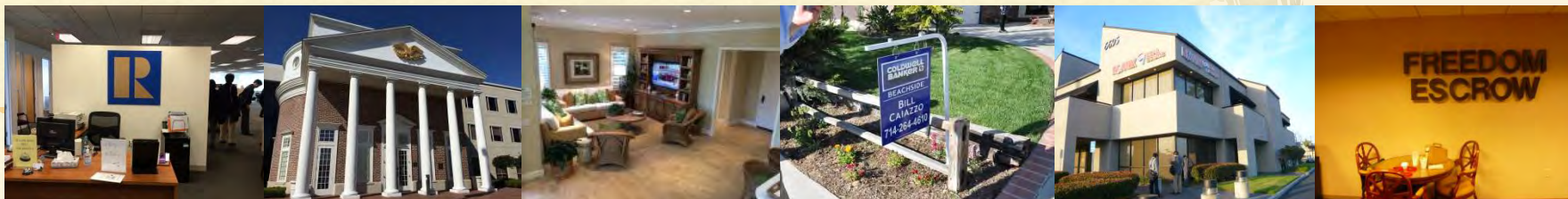


米国不動産流通調査報告

2014年10月17日



 三井不動産リアルティ株式会社

企画部 黒川 伸吾

訪問日時・訪問先

▼訪問日時

ロサンゼルス 2014年2月16日～22日 (7日間)
ボストン 2014年2月23日～25日 (3日間)

▼参加者

不動産流通会社 担当者他 (全5社12名)

▼訪問先

	ロサンゼルス (14箇所)	ボストン (5箇所)
ブローカー	大手ブローカー (Coldwell Banker) (ReMax) (Redfin)	大手ブローカー (Keller Williams)
	中小ブローカー (Prime Associates)	中小ブローカー (Urban Realty)
不動産協会	全米リアルター協会カリフォルニア支部	全米リアルター協会マサチューセッツ支部
取引関係者	エスクロー、モーゲージバンカー、保険会社 インスペクター、アプレイザー、権原保険会社	弁護士
その他	税理士、市役所、固定資産税評価人	マサチューセッツ工科大学不動産センター

不動産取引全般

▼米国における不動産取引の流れと参入プレイヤー



2014年10月17日
Los Angeles & Boston
Real Estate

不動産取引全般

集客

物件調査

媒介契約

売却・購入活動

交渉

契約

デューデリ

エスクロー

アプレイザル

インスペクション

権原保険

銀行

引渡

▼売却活動（1）

	米国（LA）	参考▶ 日本（当社）
売物件の情報収集	・ 紹介（町内会などの地域活動やWebサイトで自己アピール） ・ ウォームコール（媒介期限切れ物件へのアプローチ） ・ ノッキング（ポスティングは法律上禁止の場合が多い）	・ 宅配チラシ ・ DM ・ 新聞折込チラシ ・ 紹介
情報獲得主体	エージェント	会社
情報に占めるWeb経由割合	売情報 30%程度 買情報 70%程度	売情報 30%程度 買情報 60%程度

参考▶ MLSに成約登録をし自分の仲介実績等をアピール

2014年10月17日
Los Angeles & Boston
Real Estate

不動産取引全般

集客

物件調査

媒介契約

売却・購入活動

交渉

契約

デューデリ

エスクロー

アプレイザル

インスペクション

権原保険

銀行

引渡

▼売却活動（2）

	米国（LA）	参考 日本（当社）
物件調査	・プロパティプロファイル（権利関係、物件概要の確認、過去の売買履歴、近隣所有者等を確認） ・役所調査（建築確認）※一部 → 半日程度	・役所（都市計画課、道路課、上下水道局、建築確認課、土木課等） ・法務局（権利関係） ・現地（境界、越境、傾き等） ・その他（ガス等） → 丸2日程度
売出価格の決定	・近隣の成約事例を定型書式（CMA）にて提示 ・査定書は作成しない	・仲介業者が査定書を作成し売出価格提案

不動産取引全般

集客

物件調査

媒介契約

売却・購入活動

交涉

契約

デューデリ

エスクロー

アップレイザル

インスペクション

権原保険

銀行

引渡

参考

プロパティプロファイルの実物イメージ(A4 18頁)

物件概要

[illegible]

權利書類

[illegible]

所有者履歷

 First American		34 Pennsylvania, Allentown, PA 18104	
Transaction History			
*These fields provide records for the last 90 days. To request additional records, please contact your local First American.			
For additional information, go to our website at www.fah.com			
History Report # 1 : SALE			
Report:	0000-0000-00	Address:	North Washington St
Sale Date:	03/06/2015	Sale Price:	\$402,000
Sale Recording Date:	03/06/2015	Sale Price Type:	Full
Recorded Date # 1:	03/06/15	The Company:	North American Title
Document Type:	Warranty Deed		
FINANCE			
Mortgage Recording Date:	03/06/2015	Mortgage Transfer Title:	Close
Mortgage Document #:	00000000000000000000	Mortgage Transfer Title:	30
Lender:	Bank of America		
Document Type:	Deed of Trust		
Loan Amount:	\$160,000	Mortgage Rate:	5.5%
Interest # 1:	03/06/2015	Mortgage #:	00000000000000000000
Document Type:	Mortgage Deed of Trust		
History Report # 2 : SALE			
Report:	0000-0000-00	Address:	Older Station
Sale Date:	03/06/2015	Sale Price #:	
Sale Recording Date:	03/06/2015	Sale Price Type:	Full
Recorded Date # 2:	03/06/15	The Company:	North American Title
Document Type:	Warranty Deed (Single)		

Continued on next page.

Transaction History	34 Pennsylvania, Allentown, PA 18104	03/06/2015	Page 1 of 17
----------------------------	---	-------------------	---------------------

近隣成約事例

		First American <i>Commercial Real Estate</i>		Commercial Sales		34 Peapackwood, Altaville, CA 94586																	
Subject Property		APN		Property Address		Sale Price		Year Built		Acres		Bed		Bath		Sq. Ft.		Pool		View		Other Info	
000-001-01		30 Peapackwood, Altaville, CA 94586		\$450,000																			
Comparable Sales																							
1		000-001-001		10 Woodland, Altaville, CA 94586		\$625,000		1985		1.887		1000000		0.07 n/a									
2		000-001-002		8 Woodland, Altaville, CA 94586		\$440,000				1.784		1000000		0.07 n/a									
3		000-001-004		40 Woodland, Altaville, CA 94586		\$600,000		9		1.887		1000000		0.07 n/a									
4		000-001-007		40 Woodland, Altaville, CA 94586		\$440,000		9		1.887		1000000		0.07 n/a									
5		000-001-011		10 Woodland, Altaville, CA 94586		\$440,000				1.784		1000000		0.07 n/a									
6		000-001-013		1 Woodland, Altaville, CA 94586		\$517,000				1.887		1000000		0.07 n/a									
7		000-001-060		10000 Woodland, Altaville, CA 94586		\$450,000				.885		1000000		0.07 n/a									
8		000-001-066		10000 Woodland, Altaville, CA 94586		\$450,000				1.114		1000000		0.07 n/a									
9		000-001-074		60 Peapackwood, Altaville, CA 94586		\$507,000		2		1.8870000													

物件図面

[illegible]

隣地所有者一覧

 First American			
 i-Traffic		Highways	34 Freeway, Aliso Viejo, CA 92686
Address:	34 Freeway, Aliso Viejo, CA 92686	Demographics:	Vehicle type: C
APN:	020-043-054	Demographics:	17/10/00
Basic:	30/0	Season:	Year Build:
Use Code:	CG00000000	# of Days:	1
Use Code:	CG00000000	# of Days:	1
Address:	34 Freeway, Aliso Viejo, CA 92686	Demographics:	Vehicle type: C
APN:	020-043-055	Demographics:	17/10/00
Basic:	30/0	Season:	Year Build:
Use Code:	CG00000000	# of Days:	1
Address:	34 Freeway, Aliso Viejo, CA 92686	Demographics:	Vehicle type: C
APN:	020-043-056	Demographics:	17/10/00
Basic:	30/0	Season:	Year Build:
Use Code:	CG00000000	# of Days:	1
Address:	34 Freeway, Laguna Hills, CA 92653	Demographics:	Vehicle type: C
APN:	020-043-057	Demographics:	17/10/00
Basic:	30/0	Season:	Year Build:
Use Code:	CG00000000	# of Days:	1
Address:	34 Freeway, Laguna Hills, CA 92653	Demographics:	Vehicle type: C
APN:	020-043-058	Demographics:	17/10/00
Basic:	30/0	Season:	Year Build:
Use Code:	CG00000000	# of Days:	1
Address:	34 Freeway, Laguna Hills, CA 92653	Demographics:	Vehicle type: C
APN:	020-043-059	Demographics:	17/10/00
Basic:	30/0	Season:	Year Build:
Use Code:	CG00000000	# of Days:	1
Address:	34 Freeway, Laguna Hills, CA 92653	Demographics:	Vehicle type: C
APN:	020-043-060	Demographics:	17/10/00
Basic:	30/0	Season:	Year Build:
Use Code:	CG00000000	# of Days:	1
Address:	34 Freeway, Laguna Hills, CA 92653	Demographics:	Vehicle type: C
APN:	020-043-061	Demographics:	17/10/00
Basic:	30/0	Season:	Year Build:
Use Code:	CG00000000	# of Days:	1
Address:	34 Freeway, Laguna Hills, CA 92653	Demographics:	Vehicle type: C
APN:	020-043-062	Demographics:	17/10/00
Basic:	30/0	Season:	Year Build:
Use Code:	CG00000000	# of Days:	1
Address:	34 Freeway, Laguna Hills, CA 92653	Demographics:	Vehicle type: C
APN:	020-043-063	Demographics:	17/10/00
Basic:	30/0	Season:	Year Build:
Use Code:	CG00000000	# of Days:	1

Continued on next page...

Highways 34 Freeway, Aliso Viejo, CA 92686 Page 1 of 4
 All rights reserved. All trademarks are the property of their respective owners. All other trademarks are the property of their respective owners. All rights reserved.

2014年10月17日
Los Angeles & Boston
Real Estate

P.6

米国不動産流通調査報告

不動産取引全般

集客

物件調査

媒介契約

売却・購入活動

交渉

契約

デューデリ

エスクロー

アプレイザル

インスペクション

権原保険

銀行

引渡

参考

CMAの実物イメージ (A4 1頁)

Comparative Market Analysis											
MLS番号	S	住所	City	DOM	YrBlt	Br/Ba	Sqft	LSqft	List Price	Sold Price	\$/Sqft
NP13206235	B	375 Vista Baya	NB	57	1956(ASR)	3/2.00	1,910	9,467	\$1,349,000		\$706.28
NP13066600	S	2313 Redlands DR.	NB	205	1960(ASR)	3/3.00	2,118	7,405	\$1,079,000	\$1,010,000	\$476.86
NP13040853	S	2316 Fairhill DR.	NB	59	1959(ASR)	3/2.00	1,729	9,760	\$1,095,000	\$1,095,000	\$633.31
NP13096572	S*	2316 Private RD.	NB	10	1960(ASR)	3/2.00	2,070	9,430	\$1,185,000	\$1,185,000	\$572.46
OC13030015	S	2516 Vista Baya	NB	33	1951(ASR)	3/3.00	2,230	17,160	\$1,195,000	\$1,455,000	\$652.47
Criteria:		Total Listings:	5	Maximum:		3/3.00	2,230	17,160	\$1,349,000	\$1,455,000	\$706.28
Status is one of 'Active',		Total on Market:	0	Minimum:		3/2.00	1,729	7,405	\$1,079,000	\$1,010,000	\$476.86
'Pending Sale', 'Backup		Sold/Exp Ratio:	0.00	Average:		3/2.40	2,011	10,644	\$1,180,600	\$1,186,250	\$608.28
Offer', 'Closed Sale'				Median:		3/2.00	2,070	9,467	\$1,185,000	\$1,140,000	\$633.31
Type is 'Single Family											
Residence'											
Structure Attached? is											
'Detached'											
County is 'Orange'											
Area is 'N7 - West Bay -											
Santa Ana Heights'											
Listing Contract Date is											
1/1/2013+											
Date COE/End is 4/1/2013+											

バス・ベッドルーム数

単価

2014年10月17日
Los Angeles & Boston
Real Estate

P.7

米国不動産流通調査報告

MITSUI FUDOSAN REALTY CO.,LTD.

不動産取引全般

集客

物件調査

媒介契約

売却・購入活動

交渉

契約

デューデリ

エスクロー

アプレイザル

インスペクション

権原保険

銀行

引渡

▼売却活動（3）

・売却活動

- －媒介契約の締結
- －MLSへ48時間以内に登録（ポータルへ転載）
- －キーボックスの設置、キャラバンの実施
（エージェントを対象としたオープンハウス）
- －各種広告媒体（一部ブローカーのみ）
- －ステージング（フル装飾月40万円、売主負担）

ステージング例↓



2014年10月17日
Los Angeles & Boston
Real Estate

不動産取引全般

集客

物件調査

媒介契約

売却・購入活動

交渉

契約

デューデリ

エスクロー

アプレイザル

インスペクション

権原保険

銀行

引渡

▼交渉（オファー～交渉）

米国（LA）	参考▶ 日本（当社）
・ 交渉項目は主に3点 (売買金額、引渡時期、付帯条件) * 付帯条件は売主の開示項目や諸費用の負担など詳細に記載 * 書面にて交渉過程をやり取り → A4・8枚程度（定型書式） そのまま契約書となる ・ 買主は銀行の発行するローンの事前承認（属人面のみ）が必要	・ 交渉項目は米国同様 (売買金額、引渡時期、付帯条件) * 詳細までは記載せず * 交渉過程に特段の書面なし → 買付証明書（書式自由）にてオファー（通常A4・1枚程度） ・ 買主はローンの事前審査承認が前提

不動産取引全般

集客

物件調査

媒介契約

売却・購入活動

交渉

契約

デューデリ

エスクロー

アプレイザル

インスペクション

権原保険

銀行

引渡

▼契約（1）契約形式、解除条項

	米国（LA）	参考▶ 日本(当社)
手付金の額	通常売買金額の3%程度	通常5～10%程度
手付金の性質	証約手付	解約手付
買主による解除	手付金相当額、又は売買金額の3%のうち低い方を支払い	買主の手付放棄による解約
売主による解除	売主に解除権無（調停、訴訟、裁判所による強制執行等） ※州の不動産法に規定	売主の手付倍返しによる解約
重要事項説明	なし	あり
契約形式	原則持ち回り方式（非対面）	原則売主買主対面

2014年10月17日
Los Angeles & Boston
Real Estate

不動産取引全般

集客

物件調査

媒介契約

売却・購入活動

交渉

契約

デューデリ

エスクロー

アプレイザル

インスペクション

権原保険

銀行

引渡

▼契約（2）売買契約にかかる主な付帯条件

付帯条件	米国（LA）	日本(当社)
ローン特約	○	○
買い替え特約	○	△
担保評価特約	○	×
インスペクション特約	○	×
賃借人占拠に関する特約	○	△
情報開示に伴う特約 売主：物件状況告知・ハザード情報告知・ 管理関係書面・不法規制物質排出等 買主：資金裏付書面	○	×
参考 付帯条件の設定期間（通常）	17日間	2～3週間

※ 標準契約書上で記載のある項目についてのみ比較

※ ○:標準契約書上に記載有 ×:設定無 △:標準での記載はないが設定される場合有

2014年10月17日
Los Angeles & Boston
Real Estate

P.11

米国不動産流通調査報告

不動産取引全般

集客

物件調査

媒介契約

売却・購入活動

交渉

契約

デューデリ

エスクロー

アプレイザル

インスペクション

権原保険

銀行

引渡

▼契約（3）再交渉（買主調査実施後）

- ・買主調査実施後、不具合が出た場合の対応

付帯条件	米国
ローン特約	＜ローンの融資承認が下りない場合＞ → 買主側に解除権、双方合意の上で契約解除
担保評価特約	＜売買代金まで評価額が達しない場合＞ → 買主側に解除権、再交渉の上で新条件で合意 or 双方合意の上で契約解除
インスペク ション特約	＜不具合が見つかった場合＞ → 解除権は発生せず売主側の補修や価格減額の 再交渉を実施、交渉不調時は合意の上契約解除 (ボストンでは補修費が一定額以上を超えた 場合、買主側に解除権が発生する仕組み)

不動産取引全般

集客

物件調査

媒介契約

売却・購入活動

交渉

契約

デューデリ

エスクロー

アプレイザル

インスペクション

権原保険

銀行

引渡

▼ボストン（東海岸）

- ・エスクロー業務、登記申請は弁護士
- ・2段階の契約



2014年10月17日
Los Angeles & Boston
Real Estate

不動産取引全般

集客

物件調査

媒介契約

売却・購入活動

交渉

契約

デューデリ

エスクロー

アプレイザル

インスペクション

権原保険

銀行

引渡

▼取引態様

- ・両手取引について（双方代理禁止）
 - －30州以上で法的に個人単位の両手取引を禁止
 - －売主買主双方の承諾があれば可能
- ・両手取引の実態
 - －地場の中小ブローカーはリスクもあり消極的
 - －大手は社内両手取引を志向
 - －ネットの普及により、近年はより増加傾向
 - －双方代理の分、手数料減額の方が実利的と感じる顧客が増加

参考

大手各社ヒアリングのネットワーク両手割合



約50%
(会社内)



約30%
(店舗内)



約50%
(店舗内)

※REMAXのエージェント内両手：7%

2014年10月17日
Los Angeles & Boston
Real Estate



不動産取引全般

集客

物件調査

媒介契約

売却・購入活動

交渉

契約

デューデリ

エスクロー

アプレイザル

インスペクション

権原保険

銀行

引渡

▼エスクロー

・エスクロー会社の業務

① 書面の授受、署名確認、書面交付

② 売買代金・諸経費の預かり、送金業務

→ 売主、買主からの指示に基づく業務を行う
のみで、自ら判断はしない

→ 通常、売主側にエスクロー会社の選択権

参考

エスクロー会社の収益、資格

－ 売主、買主それぞれ

－ 1件あたり（\$200+物件価格の0.2%）×2
（\$40万の物件のとき\$2,000）

－ ライセンス必要、\$25,000の供託金

－ 万が一のときのための責任保険

－ 全米ではエスクロー会社がない州（10州程度）もある
東海岸は弁護士がエスクロー業務を行うことが多い

不動産取引全般

集客

物件調査

媒介契約

売却・購入活動

交渉

契約

デューデリ

エスクロー

アプレイザル

インスペクション

権原保険

銀行

引渡

▼アプレイザル

- ・銀行が行う担保評価（費用負担は買主）
- ・不動産鑑定士（州資格）が実施
- ・物件実査（現地実査15分程度）を行い、最終的には周辺事例を中心に評価価格を算出

（鑑定書→金融機関指定書式、内容はMLSの情報中心）

参考▶ 1件\$500程度、アプレイザーの年間取扱 約700件、責任保険加入

↓実際のアプレイザル現場（図面との整合チェック、劣化状況確認中心）



2014年10月17日
Los Angeles & Boston
Real Estate

不動産取引全般

集客

物件調査

媒介契約

売却・購入活動

交渉

契約

デューデリ

エスクロー

アプレイザル

インスペクション

権原保険

銀行

引渡

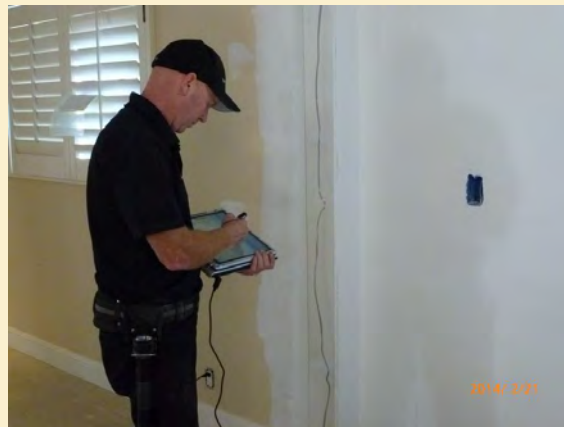
▼インスペクション（1）

- ・建物インスペクションとシロアリ検査の2種類
 - －シロアリ検査は、ローン融資の際必須
 - －いずれもコンティンジェンシーの対象
- ・事前に免責条項にサイン、リスク回避保険も加入

参考

現地実査約2時間、1件あたり評価書込 \$ 350程度、
インスペクターの年間取扱 約800件

↓実際のインスペクション現場(タブレットPCで現地入力し即座にデータ送信)



2014年10月17日
Los Angeles & Boston
Real Estate

不動産取引全般

集客

物件調査

媒介契約

売却・購入活動

交渉

契約

デューデリ

エスクロー

アプレイザル

インスペクション

権原保険

銀行

引渡

▼インスペクション（2）

	米国（LA）	参考▶ 日本
資格	州のインスペクター協会が認定（資格ではない）	民間のインスペクター団体等が資格認定
目的	建物のコンディション確認（居住者が住めるかどうか）	建物の性能、安全性確認（瑕疵がないかどうか）
チェックポイント	・ 設備の使用可否、劣化 ・ 建物の安全性（手摺有無、プールの柵など） 等	・ 構造上の安全性 ・ シロアリ被害 ・ 躯体の傾き 等
費用	\$ 350程度	5～8万円程度

※ 既存住宅インスペクションガイドラインより

2014年10月17日
Los Angeles & Boston
Real Estate

P.18

米国不動産流通調査報告

不動産取引全般

集客

物件調査

媒介契約

売却・購入活動

交渉

契約

デューデリ

エスクロー

アプレイザル

インスペクション

権原保険

銀行

引渡

▼権原保険（１）

- ・なぜ権原保険が生まれたか
→ 登記制度の違いによるもの
(米国の登記制度が不完全なことに起因)

	レコーディングシステム	トレンスシステム
採用国	米国	日本、欧州各国等
内容	・ 個々の不動産取引毎に登記する制度 ・ 受付順にファイリングされ、人名検索により権原履歴を調査	・ 不動産毎に登記をする制度 ・ 不動産毎に権原履歴が追えるため調査が簡単

不動産取引全般

集客

物件調査

媒介契約

売却・購入活動

交渉

契約

デューデリ

エスクロー

アプレイザル

インスペクション

権原保険

銀行

引渡

▼権原保険（2）

・権原保険会社の主な業務

- ① 権利関係調査の実施(プリリミナリーレポート作成)
- ② 権利関係に瑕疵があった場合の保険販売
- ③ 登記業務
- ④ プロパティプロファイルの無償提供
 - － 会員登録した人は誰でも無償で利用可能
 - － 地図や氏名から所有情報が検索可能

参考

権原保険会社の収益源 = 保険販売益
(権利関係の調査内容を保全するため)

- － 売主保険料：売買金額の0.35%
- － 買主保険料：融資額の0.25%

不動産取引全般

集客

物件調査

媒介契約

売却・購入活動

交渉

契約

デューデリ

エスクロー

アプレイザル

インスペクション

権原保険

銀行

引渡

参考

権原保険会社

- 権原保険会社の保有するデータベース

種類	情報源	ID
所有者情報	登記簿	「固定資産税識別番号」 物件 × 人 「社会保障番号」 による識別・統合
抵当権情報	登記簿	
成約履歴・売出履歴	MLS	
物件情報	MLS	
訴訟履歴・犯罪歴・滞納履歴等	公告等	

- 権原保険会社の全米シェア（総保険料に占める各社シェア）

会社名	総保険料	シェア
First American Title Ins. Co.	3,241	25.4%
Chicago Title Ins. Co.	1,989	15.6%
Old Republic National Title Ins. Co.	1,834	14.4%
Fidelity National Title Ins. Co.	1,521	11.9%
Stewart Title Guaranty Co.	1,329	10.4%
その他	2,831	22.2%
合計	12,745	100.0%

上位5社で77.8%

（単位：百万ドル）

※ALTA（米国土地権原協会）HP資料より、2013年（1-12月）実績値

2014年10月17日
Los Angeles & Boston
Real Estate

不動産取引全般

集客

物件調査

媒介契約

売却・購入活動

交渉

契約

デューデリ

エスクロー

アプレイザル

インスペクション

権原保険

銀行

引渡

▼金融制度

・ローンの必須条件

① ターマイトインスペクション (シロアリ) 実施

※ フィジカル(建物)インスペクションは任意

② アプレイザル実施

③ 火災保険加入 ④ 権原保険加入

・ FICOスコア

個人の経済活動を数値化、
クレジットの返済暦把握

・ 実質的にノンリコース 制度としての導入は9州のみ

・ 共通の審査システム利用

ファニーメイ、フレディー
マックのシステムを共通利用

FICOスコアイメージ↓

Kroll Factual Data		BUREAU		Residential Merged Credit Report	
KROLL FACTUAL DATA, 521 ALEXIS COURT NAPA, CA 94558 PH: (800) 788-8389 FAX: (800) 788-8386					
BEAVAN'S MORTGAGE SERVICE 21605 S WESTERN AVE. STE. D TORRANCE, CA 90501 (310)320-0588 (310)320-0822		Client Tracking Client Code 0506-CAD550	Requested by RMS10 BK Date requested 03/27/2008 13:03:46	Report ID 80506BX00037470	Charges 18.08
Identification (as requested)					
Applicant's last name		First name	Middle	Suffix	Age
[REDACTED]		[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	27
Social Security 552-61-9801					
Residence Information (as requested)					
Present		24432 Valencia Way	Laguna Niguel	CA	92677
Telephone					
File Variations					
Trans Union	BU	552-61-9807	CEDENO, DAVID P	05/1980	03/27/08 13:03
Equifax	BU	Not Reported	CEDENO, DAVID P	05/1980	03/27/08 13:03
Experian	BU	552-61-9807	CEDENO, DAVID P	1980	03/27/08 13:03
Credit Score Information					
Repository	Brand	Type	552-61-9807 CEDENO, DAVID P		
Trans Union	Empirica	FICO	720		
010 - Proportion of balances to credit limits is too high on bank revolving or other revolving accounts					
005 - Too many accounts with balances					
012 - Length of time revolving accounts have been established					
014 - Length of time accounts have been established					
FACTA: Inquiries impacted the credit score.					
Repository	Brand	Type	552-61-9807 CEDENO, DAVID P		
Experian	Fair Isaac	FICO	718		
10 - Proportion of balance to high credit on bank revolving or all revolving accounts					
14 - Length of time accounts have been established					
05 - Number of accounts with balances					
09 - Number of accounts opened within the last 12 months					
Repository	Brand	Type	000-00-0000 CEDENO, DAVID P		
Equifax	BEACON 5	FICO	663		
40 - Derogatory public record or collection filed					
14 - Length of time accounts have been established					
10 - Proportion of balances to credit limits is too high on bank revolving or other revolving accounts					
20 - Length of time since derogatory public record or collection is too short					

2014年10月17日
Los Angeles & Boston
Real Estate

不動産取引全般

集客

物件調査

媒介契約

売却・購入活動

交渉

契約

デューデリ

エスクロー

アプレイザル

インスペクション

権原保険

銀行

引渡

参考 保険制度

	米国（LA）	参考 日本（当社）
ホームオーナーズインシュアランス (火災保険)	・火災被害だけでなく、水害被害、盗難被害、暴風被害を包括的に補償 ・敷地内の全ての建築物が対象 ・ローン借入時加入必須	・火災被害のみ (家財、地震、盗難はオプション対応) ・建物のみ ・ローン借入時加入必須
ホームワランティ (設備保証)	・物件に付帯する設備について保証 ・通常全ての取引に付保 (1年分は通常売主負担)	・LA同様設備への保証 ・買主のオプション扱い or 仲介会社の販促策の一環で付保（加入率低）

2014年10月17日
Los Angeles & Boston
Real Estate

不動産取引全般

集客

物件調査

媒介契約

売却・購入活動

交渉

契約

デューデリ

エスクロー

アプレイザル

インスペクション

権原保険

銀行

引渡

参考

固定資産税評価人 (Assessor)

- ・ 選挙にて選出
 - － Assessorは各カウンティに1人
(以前はAssessorの個人口座に納税、Assessor名義の領収書を発行していた)
- ・ 住居表示と固定資産税識別番号の決定
- ・ 固定資産税評価の実施
 - － 毎年1回見直し
 - － 実勢価格ベース
 - － 原則毎年2%ずつ上昇 (LAの場合)
 - － 不服申し立て制度有り
 - － 概ね評価額の1%程度が固定資産税納税額
(郡の税収の約4分の3を固定資産税が占めるため、非常に重要な位置づけ)

不動産取引全般

集客

物件調査

媒介契約

売却・購入活動

交渉

契約

デューデリ

エスクロー

アプレイザル

インスペクション

権原保険

銀行

引渡

▼売却・購入にかかる消費者のコスト（LA）

日米で中古一戸建を4,000万円で売買したとき（3,200万円借入）
※便宜的に \$ 1 = 100円とした ※()内は売買価格比 [単位:万円]

	[LA] 売主		[LA] 買主	
	金額	価格比	金額	価格比
エスクロー	10.0	0.3%	10.0	0.3%
アプレイザル			5.0	0.1%
インスペクション			3.5	0.1%
権原保険	14.0	0.4%	8.0	0.2%
火災保険料			10.0	0.3%
設備保証	2.6	0.1%	2.0	0.1%
ローン手数料等			15.0	0.4%
登記費用	2.2	0.1%	0.2	0.0%
シロアリ検査他	9.0	0.2%		
合計	37.8	0.9%	53.7	1.3%

売主買主合計→ 2.3%

[日本] 売主		[日本] 買主	
金額	価格比	金額	価格比
		24.0	0.6%
		69.2	1.7%
2.6	0.1%	39.3	1.0%
1.5	0.0%	3.5	0.1%
4.1	0.1%	136.0	3.4%

売主買主合計→ 3.5%

2014年10月17日
Los Angeles & Boston
Real Estate

不動産取引を支える仕組み・組織

▼業界団体（全米リアルター協会）

	米国	日本
主要団体	全米リアルター協会（NAR）1団体のみ （※NARに必ずしも加入する必要はない）	4団体
会員数	約104万人	約20万人
活動内容	・ 倫理規定の制定、改定とその教育、研修 ・ 書式の標準化 ・ ロビー活動 など	-

参考

米国の主な大規模政治団体

全米ライフル協会（430万人）

全米サービス従業員組合（200万人）

全米教育協会（300万人）

全米リアルター協会（104万人）

不動産取引を支える仕組み・組織

▼免許資格制度

	米国 (LA)	日本
会社	ブローカーライセンス (セールスパークソンライセンスを 所有し2年の営業経験が必要)	宅地建物取引業免許
個人	セールスパークソンライセンス (受験にあたり州不動産局指定の 135時間分のコース受講必須)	宅地建物取引主任者資格
必要要件	資格がなければ営業不可 全員ライセンスの取得が必須	事務所の5人に1人以上が 宅地建物取引主任者であること
更新時	・ 4年毎の更新 ・ 更新時45時間の研修が必要	・ 5年毎の更新 ・ 更新時6時間程度の研修

不動産取引を支える仕組み・組織

▼ブローカーとエージェントの関係

	米国（LA）	日本
雇用形態	個人事業主（労務管理なし）	会社員
給与制度	手数料の50～80%がコミッション （うち一部は広告費・事務経費として差し引かれる）	基本給+賞与 または歩合
取引上の トラブル への対応	当事者間の解決（仲裁人や裁判所） ブローカーは訴訟リスクに対応するための保険に加入	-

不動産取引を支える仕組み・組織

▼MLS (Multiple Listing Service)

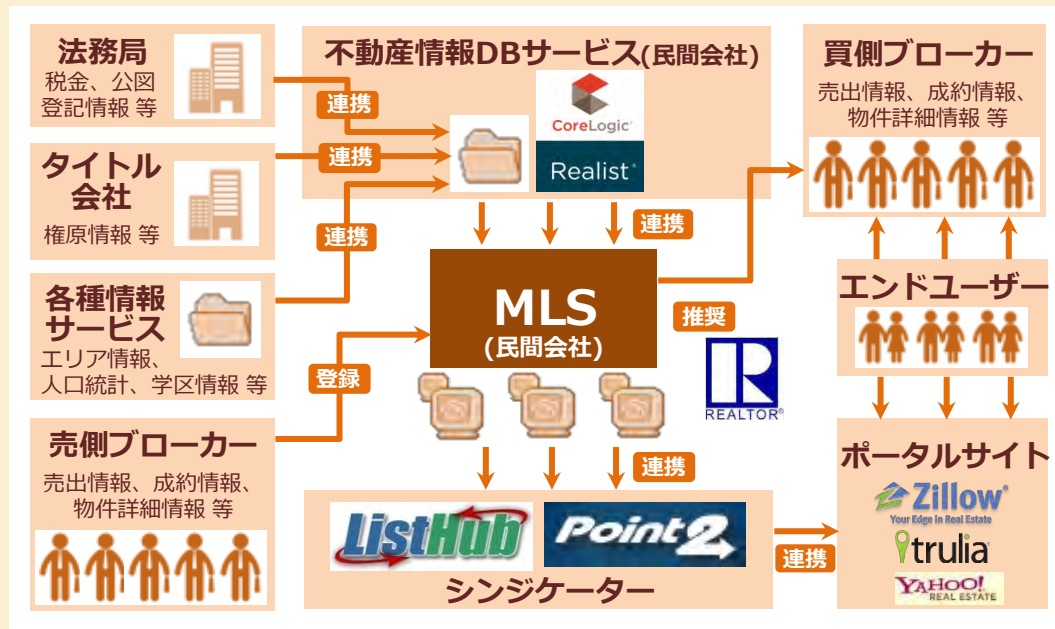
- ・MLSの特徴
 - 登録が**売出・成約ともに必須**
 - **固定資産税識別番号**でリスト化
 - 全米のあらゆる不動産の**履歴情報サービス**と連携
 - MLS情報は**自社HPに全て掲載可能**
 - MLS会員には**キーボックス解除権限**を付与
- ・MLSとREINSの比較

	MLS	 参考 REINS
エリア	約800団体	4団体
運営母体	民間会社（運営主体≠NAR）	公益法人（国交省管轄）
登録項目	物件概要、付帯設備、 売却履歴情報 等	物件概要、法令上の制限 等

不動産取引を支える仕組み・組織

▼MLS (Multiple Listing Service)

・MLSの仕組み



- ・ エリア単位で運営、エリア外の物件情報は限定的開示（あるいは非公開）
- ・ MLSの情報は、会員の承諾なしに提携サイトへリンク
- ・ カリフォルニア州の場合MLSは約80存在
会員数73,000人のCRMLSが存在する一方、大半は閉鎖型（会員制）で200人程度

・MLSの課題

- ー 一部におけるポケットリスティング、抜き行為
- ー 全てのMLSに共通する標準化フォーマットがない

不動産流通業界の動き

▼情報開示

・物件に関する情報開示（情報開示義務付け書類の増加）

書類	位置づけ	項目
TDS 作成者 売主	不動産売買における情報開示書 (Transfer Disclosure Statement) －売主の不動産情報告知	・付帯設備の有無 ・物件状況の告知 ・法令上の制限 ・生活環境、近隣状況 等
SPQ 作成者 売主	不動産に関する情報開示補足事項 (Seller Property Questionnaire) －TDSよりも詳細な項目の売主告知	(TDSより詳細な告知事項) ・浸水履歴 ・害虫被害 ・事件事故履歴 ・近隣の開発計画の有無 等
NHD 作成者 売主・売エージェント	自然災害情報開示書 (Natural Hazard Disclosure Statement) －自然災害の告知書	・洪水、火災危険、荒地、地震、竜巻等、 自然災害による地域被害の危険性告知 (エリアによっては調査会社等第三者に依頼)
AVID 作成者 売エージェント	仲介業者の目視インスペクション報告 (Agent Visual Inspection Disclosure) －売主告知の第三者的チェック	・エージェントが家の内部を目視して意見を記載 (各居室、風呂、洗面所、トイレ、玄関、等)
CI開示書 作成者 管理組合(売主)	マンション、HOA等の管理関係書面開示 (Common Interest Disclosures) －管理関係書面の開示事項の総称	・マンションやHOAの管理関係開示義務付け書類 (管理規約、管理組合設立時の書類一式、予算、 訴訟事項、直近1年間の理事会議事録 等)

2014年10月17日
Los Angeles & Boston
Real Estate

不動産流通業界の動き

▼ポータルサイト

- ・ 主な不動産ポータルサイト
 - Zillow（全米最大、月間ユーザー数約1,660万件）
 - Trulia（全米二位、月間ユーザー数約970万件）

参考 2013年11月のユニークユーザー数、ちなみに同月のGoogleで約1億7800万件
なお、2014年7月にZillowがTruliaを買収

・ポータルサイト掲載情報の日米比較

書類	米国	日本
情報の集め方	MLSから情報を取得 (MLSから無償提供)	宅建業者から直接入手
収益の仕組み	・ 追加で情報を付加した際の課金 ・ バナー広告 等	・ 物件情報掲載料 ・ バナー広告 等

不動産流通業界の動き

参考 Zillowのページ内容（抜粋）



当該近隣物件の
仮想売出価格
マップ

※今仮に近隣
物件を売却した
場合、この位の
売出価格になる
のではないかと
いう想定価格
(Zillowが
独自に作成)

不動産流通業界の動き

▼ネット系不動産ブローカー

- ・ Redfin

- － 売主と買主のマッチングまでをネットで展開
（物件案内以降は人的対応）
- － チーム制（分業専門性）
オファー担当（正社員）
＋ 案内担当・契約担当・エスクロー担当（契約社員）
- － 購入者に対する手数料の還元ならびに値引き
- － 従業者は顧客満足度により給与が決定
エージェント評価はHP上で公開
- － 一定価格水準以下の物件は取り扱わない

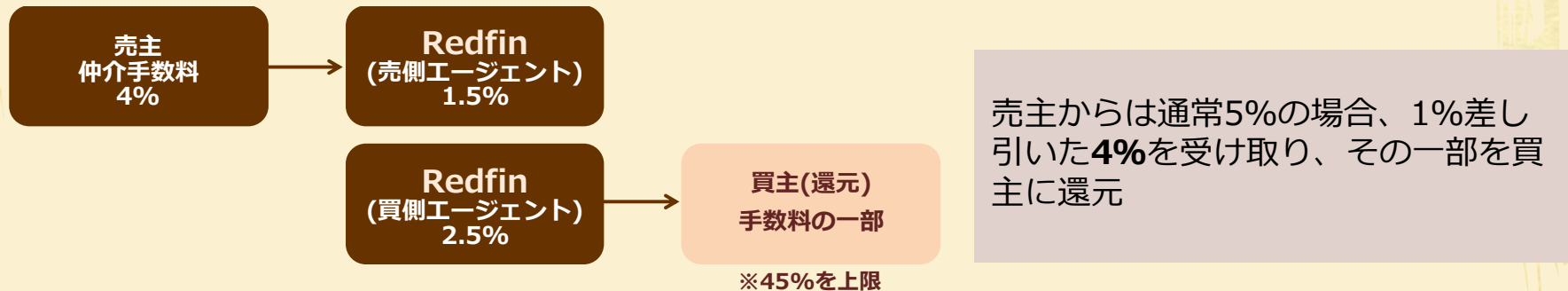
参考

年間取扱件数 約20,000件（全米シェア0.4%程度）

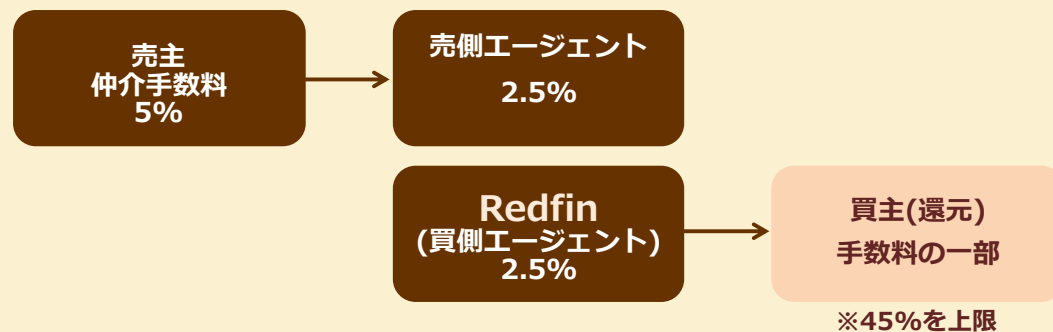
不動産流通業界の動き

参考 Redfinの手数料還元モデル

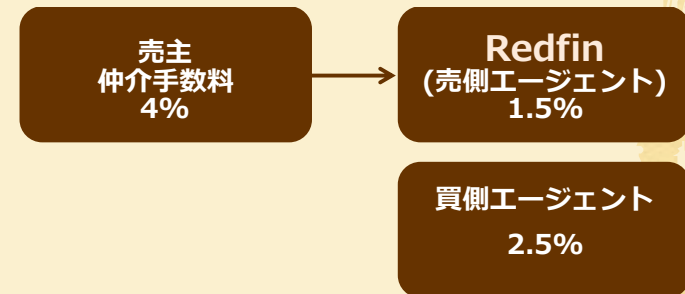
▼Redfinが売主・買主双方の担当（両手取引）の場合



▼Redfinが買主担当(買片手)の場合



▼Redfinが売主担当(売片手)の場合



自社の取り分である2.5%のうち一部を買主に還元

売主から1%差し引いた4%を受け取り

なぜ米国の流通規模が日本の5倍なのか

▼住宅流通マーケット規模 日米比較（2012年）

	米国	日本	米国/日本
人口 (対2000年比)	3億1,541万人 (111.0%)	1億2,806万人 (100.9%)	2.46倍
世帯数 (対2000年比)	1億2,250万世帯 (113.2%)	5,184万世帯 (110.8%)	2.36倍
住宅流通量	538万件	106万件	5.08倍
(新築)	(44万件)	(56万件)	(0.79倍)
(中古)	(494万件)	(50万件)	(9.88倍)

※ 米国：U.S.Census Bureau、NAR公表値より

日本：国勢調査、土地住宅統計調査、FRK作成 既存住宅推計流通量より
人口、および世帯数については2010年国勢調査より

なぜ米国の流通規模が日本の5倍なのか

▼回転率の構造分解

年間住宅流通量
日本の約5倍
(538万件)

=

世帯数
日本の約2.4倍
(1億2,250万世帯)

×

平均回転率
日本の約2.1倍
(4回転)

1. 不動産神話

2. 税制優遇

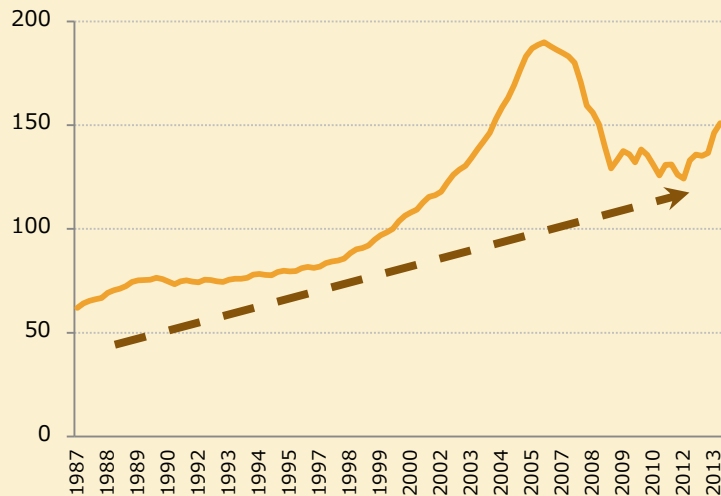
3. 取引の透明性・安全性

なぜ米国の流通規模が日本の5倍なのか

▼不動産神話

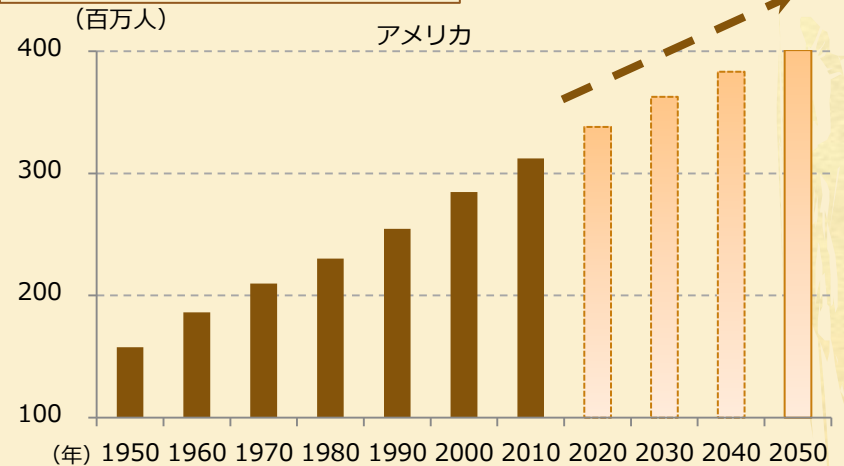
1. 人口の増加
2. 新規物件の供給量小
3. 高い離婚率、ローン破綻、州を越えた転職等

全米不動産価格推移

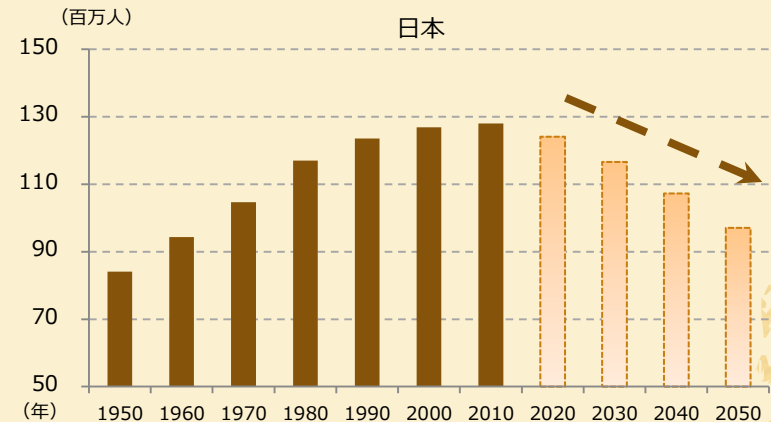


※S&P ケース・シラー全米住宅価格指数より

人口推移見込み



参考



なぜ米国の流通規模が日本の5倍なのか

▼税制優遇

- ・ 税への関心
 - － 納税者は全員確定申告を行うため、税への関心が高い
 - － ローンを組まないと税制優遇が享受できない仕組み
- ・ 税控除の内容（日米比較）

	米国	参考 日本
ローン控除	ローン返済額のうち年間の金利負担分について所得から控除（2物件まで）	年末ローン残高の1%を所得税から控除
資産税控除	固定資産税分を所得から控除（物件数に制限はなし）	（なし）

なぜ米国の流通規模が日本の5倍なのか

▼取引の透明性・安全性

・取引制度

- －デューデリジェンス期間
- －金融機関の存在（住宅ローン）

・取引書類

- －NAR主導による書式の標準化（付帯書類全58種類）

・情報の整備

- －パブリックレコード
（情報公開法、オプトアウトすることで非開示）
- －MLS（成約登録、売出登録の必須化）の存在
- －情報の検索キーの存在
（固定資産税識別番号と社会保障番号による人と不動産のデータベース化）

最後に（私見）

過去	現在
情報格差が大（情報クローズ） ・紙媒体主体（チラシ、住宅情報等） ・顧客は限られた情報しか得られない	情報格差が縮小（情報オープン化） ・インターネット主体 ・顧客は自ら多くの情報を取得可能
顧客は自分に合った物件情報提供を希望 ・仲介会社・営業担当者への依存度高 ・仲介会社が物件情報を提供、 購入物件の後押しをする	顧客は自分で判断 ・事前に情報を取得してから問い合わせ ・仲介会社にはより迅速な対応、より 詳細で正確な情報を求める
社会全体のコンプライアンス意識低い ・クレーム事案、不祥事等の情報が 広まりにくい（伝達手段が無い）	社会的なコンプライアンス意識の高まり ・個人情報保護法、J-SOX等、社会的制 裁強化とレピュテーションリスク拡大

最後に(私見)-今後日本で取り組みが可能なこと

情報のオープン化・質の高い情報の提供

安心・安全な取引のための仕組み構築

人的側面

1. 宅地建物取引主任者の成長？

仕組み・
機能的
側面

2. 日本版MLSの構築 (まずはマンション)

4. 不動産流通業界団体 契約書の統一

3. マンション 管理組合による情報の開示

5. 取引における デューデリジェンス の導入

最後に(私見)-今後日本で取り組みが可能なこと

1. 宅地建物取引主任者（仲介取引従事者）の成長？

- ① 取引従事者のレベルアップ（全員資格者化）
- ② 米国的サブシステムの導入



最後に(私見)-今後日本で取り組みが可能なこと

流通業は「人」の産業、取引従事者の成長なくして発展なし

【売却者】不動産会社を選定する際に重視する点は？

「大変重視した+重視した」と回答した方の割合 (%)	
営業担当者が安全にトラブルなく取引を行ってくれそうなこと	77.9
営業担当者の物件や不動産取引に関する知識が豊富そうなこと	69.8
営業担当者の説明の分かりやすそうなこと・提案力がありそうなこと	68.5
営業担当者の仕事が的確で早そうなこと	68.4
営業担当者の熱意がありそうなこと	67.1
高く売ってくれそうなこと	66.5
売却物件の近くで多くの取引をしていること	62.4
早く売ってくれそうなこと	61.9
手数料が安いこと	39.2 (単位：%)

【購入者】不動産会社を選定する際に重視する点は？

「大変重視した+重視した」と回答した方の割合 (%)	
営業担当者が安全にトラブルなく取引を行ってくれそうなこと	77.8
営業担当者が候補の物件のメリット・デメリットをきちんと教えてくれそうなこと	72.2
候補となる物件を取り扱っていること	71.2
営業担当者の仕事が的確で早そうなこと	71.1
営業担当者の物件や不動産取引に関する知識が豊富そうなこと	70.5
営業担当者の説明の分かりやすそうなこと・提案力がありそうなこと	69.0
たくさんの物件を取り扱っていそうなこと	50.5
手数料が安いこと	37.0
物件や設備の不具合を補修してくれるサービスがあること	35.7 (単位：%)

※ 三井不動産リアルティ調べ（2014年2月）、首都圏の過去3年以内に売買取引をした方を対象に実施

※ 対象者数・・・売却者：1,945名、購入者：3,268名（合計 5,213名）

最後に(私見)-今後日本で取り組みが可能なこと

2. 日本版MLSの構築

- ・まずはマンションから
 - ・データベースの整備と情報の共有
 - ・マンションに背番号制導入
 - ・正確な物件情報のストック化
- 日本版MLSへの売出登録・成約登録の必須化と、登録項目の見直し（情報量を増加）
- 調査の充実、信頼性のある情報だけを掲載
- 正確なマーケット価格の把握
- 「高く売ります」という謳い文句は通用しない

最後に(私見)-今後日本で取り組みが可能なこと

3. マンション管理組合による情報の開示

- ・ 米国（LA）ではマンションの管理項目について、以下の項目の開示を法令で義務付け
 - ① 管理規約 ② 管理組合設立時の書類一式
 - ③ 組合の予算状況 ④ 直近1年間の総会議事録
- ・ 日本は管理会社によって記載項目に大きな隔たりあり

管理会社	A社	B社	C社	D社
記載項目数	72 項目	44 項目	34 項目	18 項目

最後に(私見)-今後日本で取り組みが可能なこと

4. 不動産流通業界団体契約書の統一

- ・主に「売買対象」「瑕疵担保責任の範囲」の2点に大きな相違

業界団体	FRK	全宅連	全日
売買 対象物	不動産本体+設備 (設備は本体に含む)	不動産本体 (設備は付帯物)	不動産本体 (設備は付帯物)
瑕疵担保 責任	・ 雨漏り ・ シロアリの害 ・ 給排水管の故障 ・ 構造上主要な部位の 木部の腐蝕 ・ 土地の瑕疵 ・ 付帯設備(7日間)	・ 隠れた瑕疵 (設備は瑕疵担保責任 を負わない)	・ 雨漏り ・ シロアリの害 ・ 給排水管の故障 ・ 構造上主要な部位の 木部の腐蝕 ・ 土地の瑕疵 (※設備は負わない)

最後に(私見)-今後日本で取り組みが可能なこと

5. 取引におけるデューデリジェンスの導入

- ・ 実質的なデューデリ期間の設定
 - － 現状の契約内容範囲内で、付帯条件の選択肢を追加
- cf. 契約にインスペクションオプションの織り込み
 - － 売主側：引渡後に瑕疵担保責任を問われたくない
引渡後に買主から苦情を受けたくない
 - 買主側：住んでみてから不具合が見つかるのでは遅い
 - － 海外ニーズの取り込み（インバウンド促進対応）

最後に（私見）-当社が取り組んでいること

営業的側面	「情報流通業」から「商品流通業」へ ・ 媒介を取得し、自分たちで調査した物件（売主の顔が見える物件）のみサイトに掲載
人的側面	消費者に高いサービスを提供できる営業 ・ 稼いだ分だけ還元する連動給による処遇から、プロセスや働き方を含めた評価型による処遇へ変更 ・ 人材の育成（新卒社員4年間教育プログラム）

ご清聴ありがとうございました
