

## 不動産業者のサービスを利用するには

米国の不動産取引では、「不動産業者」の役割がその取引を成功させる上で重要である。米国の不動産業者は、厳しい規制を受けているため、特に日系バイヤーは有効なライセンスを持たない不動産業者の仲介サービスを利用しないように注意すべきである。

まず、不動産業者とは、全国不動産業協会(National Association of Realtors)と呼ばれる民間事業団体のメンバーである不動産エージェントである。また、不動産エージェントの大多数は、「不動産委員会 (Real Estate Board s)」や「マルチ・リスティング・サービス (Multiple Listing Services)」と呼ばれる州や地方自治体の不動産業者協会のメンバーでもある。これらの組織は、特定地域の売却またはリース対象物件に関する資料を提供する。

さらに、米国の不動産業者は、ブローカー、セールスマンなど異なる役割が存在し、それぞれ異なる免許を取得しなければならない。日本でいう宅地建物取引業免許に相当する免許を持つブローカーは、州で最高レベルのライセンスを取得しており、不動産業者として単独で活動することができる。これに対し、セールスマンは、ブローカーと提携していなければならない、ブローカーがそのセールスマンの業務活動に責任を持ち、指導に当たる。

不動産業者を雇う際には、不動産業者がクライアントにどのような機能や役割を果たし、またどのようなサービスを提供できるのか理解することが大事である。

以下、不動産業者の機能および役割についてまとめた。

- \* 不動産業者は弁護士(法律の専門家)ではない。不動産業者が、法的アドバイスをしたり、または契約書の草稿・修正・解釈をしたりするのは基本的には違法である。経験ある不動産専門弁護士だけが、不動産取引に関する法的内容について相談に応じ、アドバイスをすることができる。
- \* 不動産業者は、自らがサービスを提供する地域、市場の傾向、現在の不動産価値およびその不動産に絡む他のビジネス・財務関連または物理的要因についての知識を備えているべきである。
- \* 不動産業者は、不動産取引に関する基本的なビジネス条件に関する交渉について買主と売主を援助し、その交渉に関与すべきである。しかし、そのような条件を含む契約書の作成や交渉に関しては、経験を有する不動産専門弁護士だけに依頼すべきである。
- \* 不動産業者は、取引物件の近隣にある同物件に類似した不動産の最近の取引を参考にして、クライアントに取引物件に関する助言を与えらるべきである。しかし、このような助言は、公認不動産鑑定士からしか取得できない、正式かつ独立した第三者による不動産評価(クライアントが要求・希望する場合)に代わって与えられるものではない。
- \* 不動産業者のサービスに対する報酬は、不動産取引が完了したときだけに支払われることを認識すべきである。つまりこれは、エージェントとしての報酬を得るために、クライアントである買主や売主にとってできる限り最善の結果が得られるように、その任務を怠らないと確信でき、クライアントが信頼できる誠実な不動産業者を雇うことが常に大切であるという意味である。
- \* 不動産業者は、建築家、エンジニア、環境コンサルタントまたは下請業者ではない。建築や地域地区規制(ゾーニング)に関する事柄、土壌・環境状態、または対象物件やクライアントの懸念点に関する他の技術的もしくは物理的事柄については、不動産業者ではなく、各分野の専門家に相談すべきである。

不動産業者は、不動産物件の売主を代理して「(物件を売りに出す)売主の代理人(listing agent)」と呼ばれるか、または買主を代理して「買主の代理人(buyer's agent)」または「見込み客の代理人(prospect's agent)」と呼ばれる。不動産業者を雇うときには、その不動産業者が雇い主の利益だけを代理することを確認するのが重要である。と

いうのは、ほとんどの州法では、特定の状況において、クライアントに対して適切な通知が行われた場合には、同じブローカーに所属する異なるエージェントが、一つの不動産取引で売主と買主の両者を代理することが許されているためである。

物件を売りに出すリスティング(売主の)・ブローカーとして不動産業者を雇うためには、「販売契約(listing agreement)」と呼ばれる正式な契約書を作成し、売主と不動産ブローカーとの間で販売契約を結ばなければならない。この販売契約は、不動産取引で大きな影響を与え、重要な権利と義務について定める重要な法律文書であるため、不動産専門の弁護士と必ず相談して締結すべきである。通常、買主を代理するエージェントとこのような契約書を作成することはない。

不動産業者のサービスを利用する際には、法律上および専門分野において不動産業者が提供できる援助やサービスは限られており、その大部分が、不動産物件の広告、マーケティングおよび取引の仲介、購入候補地の特定または不動産取引での基本的なビジネス条件についての交渉に限られていることを理解しておくことも、日本人の買主や売主にとって重要である。

**本書についてご質問等ございましたら、山本 慎也弁護士 ([syamamoto@masudafunai.com](mailto:syamamoto@masudafunai.com))、またはクライアント・サービス部門までお気軽に御連絡下さい。**

\*\*\*\*\*

増田・舟井法律事務所の不動産関連情報 5月号(2008年)より

< 不動産部門 >

増田・法律事務所の不動産部門の詳細情報は、ウェブサイト ([www.masudafunai.com](http://www.masudafunai.com)) をご参照ください。