

建設経済の最新情報ファイル

RICE monthly

RESEARCH INSTITUTE OF
CONSTRUCTION AND ECONOMY

研究所だより

No. 40

'92 5

CONTENTS

I. 不動産業の国際比較	1
II. 海外建設アドバイザー事業 (グアテマラ)	11
III. 米国経済の最新状況	17
沢本ニューヨーク事務所所長帰朝報告 (要旨)		
IV. ニューヨーク事務所から	25
—— 米国住宅市況ほか ——		



RICE

財団
法人

建設経済研究所

〒106 東京都港区麻布台二丁目4番5号 ミニック39森ビル

TEL 03-3433-5011

FAX 03-3433-5239

I. 不動産業の国際比較

今回、建設省不動産課の企画のもとに、欧米（アメリカ、イギリス、フランス、ドイツ）の不動産業の実態を調査した。本稿では報告書の中から日本との比較の概要を紹介したい。

(1) 不動産の概念と主な不動産制度

不動産をどのように考えるかをみると、日本の特徴が目立つ。日本では土地と建物は別個の不動産として扱われており、登記も土地と建物は別々に行われている。しかし、他の4ヶ国（アメリカ、イギリス、フランス、ドイツ）では、一般的には土地とその上に建つ建物は一つのものとして評価され、扱われている。

そのような不動産概念の違いや、歴史、社会構成などの違いを反映して、国により不動産に関連する制度も異なる。

アメリカでは独自の制度であるエスクロー制度があり、不動産取引には不測の事態を防止するため、権原調査や権原保険が必要である。

エスクロー制度は、不動産売買の際、売主は捺印証書を、買主は手付金を中立的な第三者であるエスクロー会社へ寄託し、取引完了までの諸手続きを委ねる制度である。また、取引を安全かつ円滑に進めるために、権原調査や権原保険も独特の制度として、アメリカに登記制度がないために発達している。

アメリカでは、住宅や土地のほとんどが捺印証書に基づいて譲渡され、不動産取引の記録はその地方の役所または郡裁判所に登録される。しかし、この登録制度は明確な権原（所有権）を保証するものではない（登記とは言い難い）ので、明確で障害のない捺印証書を本当に所持しているかを確認するため権原調査が必要である。これにより、不動産の所有権または先取特権に関する不測の地役権や第三者からの所有権主張を防止できる。権原保険は、権原調査によって上記の障害がないことが明らかになって初めて取得でき、後になって買主に損害が発生した場合には権原保険会社が損害賠償する。

イギリスでは、土地は理論的にはすべて英国王に属している。そのため、イギリスの土地所有権は、日本のような絶対的所有権ではなく、占有権としての意味合いが強い。占有権には、「自由保有権 (free hold)」と「賃貸保有権 (lease hold)」があり、自由保有権とは不動産に対する絶対的な権利を意味し、占有する不動産およびそれに付帯する諸権利を半永久的に行使することができる。賃貸保有権は固定期間における不動産への権利を意味し、999年などという長い期間にわたって継続することもできるが、たいていは99年経過後には終了する。

土地の利用に関しては、どんな開発行為を行う場合でも計画許可が必要であり、許可はその地域の土地利用計画に基づいて決定される。

また、不動産の譲渡に関しては、イングランドとウェールズでは契約書に支配され、両当事者が契約書に署名しない限り法的拘束力はない。スコットランドでは事情が異なるようである。イングランドとウェールズでは土地の登録制度が実施されている。

フランスでも、すべての新築や建物の用途、外観もしくは容積の変更に關する作業には、地方自治体の許可が必要である。床面積が2千㎡以上のオフィス開発については、建設、購入、賃貸のいずれの場合でも認可を受けなければならないようになっている。

またドイツでも、建設に当たっては市町村の許可局から建築許可を得ることが必要であり、当該市町村の地区詳細計画の法的拘束力や建築物利用法及び関連する地域建設法により決定される。

所有権の譲渡に関しては、契約当事者の同意が必要であり、登記は公信力の要件となっており、公証人の立合の元で行わなければならない。

居住用賃貸借では、賃借人を保護するために賃貸料規制法があり、不当家賃や法外な値上げができないよう定められている。業務用賃貸借においては、居住用賃貸借のような拘束力のある法律規定は存在しない。

このようにヨーロッパでは、土地の有効利用という観点が全面的に打ち出されており、厳しい計画許可制度のもとに運用されていることが分かる。

(2) 不動産業の業務内容

日本における4つの主要な業務、つまり開発に関する業務、代理・仲介に関する業務、賃貸に関する業務、管理に関する業務は各国に共通して見られ

る業務である。しかし、各国の不動産市場の規模や不動産に関連する制度に違いがあるため、その業務のウェイトやその業務に含まれる内容は大きく異なる。

アメリカでは、販売仲介業務が不動産業務の中で最大のシェアを占めている。そのため販売代理店や仲介業者の重要なツールであるMLS（Multiple Listing Service；多角表示サービス）が発達しており、所定の地域内で入手可能な住宅、オフィス等の物件情報を1つの販売代理店か仲介業者にアタックすれば入手できる。顧客に対するサービスに徹していると言える。また仲介業務の中に融資を取得して報酬または手数料を得る抵当仲介業務が、管理業務の中に不動産投資の財務領域の監督を行う資産管理業務が含まれている。

イギリスでは、政府が公営住宅の供給を積極的に推進してきたため、公共賃貸住宅が多く、民間賃貸住宅は住宅部門全体の10%に過ぎない。そのため日本のように活発な賃貸住宅市場は存在せず、ほとんど商業用不動産に関する開発業務が主体となっている。

フランスでは、イギリスとは逆に国が直接住宅供給を行うのではなく、民間の住宅建設を政府からの融資、奨励金等により促進する方法がとられているため、開発業者による住宅建設が盛んである。開発業とともに不動産の代理、仲介業も発達しており、企業数では不動産代理業が全体の50%以上を、従業員数では不動産代理業と住宅賃貸業で全体の66%を占めている。

ドイツでは、デベロッパーはここ5年のうちに成長してきた業種であり、まだそれほど一般的でない。そのため開発事業はコーディネーターによって行われることは少なく、むしろ建設業やコンサルタントなど従来からの建設関係者によって個別に行われている。

以上の4つの主要業務の他に、不動産投資あるいは融資に関する業務を不動産業の業務として捉えている国も多い。アメリカにおける抵当仲介業務や資産管理業務は前述したが、イギリスでも年金基金や投資会社、銀行等の投資家の活動が不動産業に含まれ、ドイツでも投資や融資組織が不動産業としてとらえられている。フランスでは、大手の民間開発業者は大抵大きな銀行グループか、または建設会社の子会社であり、開発業者と銀行の関係が皆無であるイギリスとは大分状況が異なっているが、融資との結びつきが強い点ではドイツと非常によく似ている。ドイツのある州では、すでに銀行の70%が不動産業務を行っていると言われている。

その他の業務では、不動産に関係するコンサルタント、アドバイザー業務があり、アメリカでは、リース・賃貸、不動産取引の法律面等に関するアドバイスを提供する不動産カウンセラーという専門家がいて、仲介業者と法的主体を結ぶかけ橋の役割をしている。イギリスでは設計・技術分野でのコンサルタントやアドバイザーが不動産業に含まれ、また不動産代理人が、開発業者のための土地探し、土地所有者と開発業者の間の取引の手配、建設費や賃貸料に関する開発業者への助言、プロジェクトの財政面での実現性、プロジェクトへの融資者探し、完成した不動産の管理等、コンサルタント業務まで含んだ多数の重要な幅広い機能を担っている。フランスでも、大手の不動産代理業者や管理業者は多角的に不動産コンサルタント業務を行っている。またドイツでは、商業用不動産に関し、コンサルタント企業が最近数多く設立されている。

またアメリカでは、不動産取引には権原調査や権原保険が必要であり、この不動産権原の搜索に関与する業務は不動産業の業務範疇にあり、権原要約会社、権原信託会社、権原再譲渡会社、権原調査会社は不動産業に含まれている（権原保険会社は含まれない）。

このように比較してみると、欧米では不動産投資あるいは融資に関する業務を不動産業として捉えており、金融との結び付きが強くなっている。また、コンサルタントやアドバイザー業務を含めたサービス業務が大きな地位として確立されていることが分かる。

日本においても、不動産流通標準情報システム（レインズ）の開発、普及など、サービス分野の充実が図られているが、今後は国際化の進展や取引の多様化などから、不動産取引に関する苦情、紛争が増大してくることも考えられる。それらを未然に防止するためにも、コンサルタント、アドバイザー業務の重要性の認識と活動の場が益々高まってくることが予想される。

（3）産業分類における不動産業

今回の調査で、ヨーロッパでは不動産業に関する統計データがほとんど捉えられていないことが分かった。イギリスのように、不動産業を営むのに資格を全然必要とせず誰でも不動産業を開業できるため、企業数、従業員数、年間売上高などの基本的なデータさえも捉えることが不可能というような事情もあるが、一番大きな原因は、産業分類上、不動産業が一つの産業として

分類されていないことが大きい。

日本の標準産業分類では、大分類に「不動産業」が独立しており、そのため統計データは比較的取りやすい環境になっている。

またアメリカでも、大分類の「金融・保険・不動産」の中に、中分類として「不動産業」が独立して分類されており、この中には開発業まで含まれている。

しかしイギリスでは、大分類の「金融・保険・サービス業」の中に、中分類として「不動産の所有及び取引業」があるが、この中には不動産代理業は含まれていない。不動産代理業は、中分類の「ビジネスサービス業」の中に含まれており、開発業も建設業の一分野として捉えられているため、前述の理由に加えてさらに統計データが取りにくくなってしまっている。

フランスにおいては、大分類として「不動産賃貸業」が設けられているが、「商業サービス」の中にその他の不動産サービスが含まれており、開発業もイギリス同様、建設業に含まれている。

またドイツでは、大分類の「サービス業」の中の中分類として「賃貸業」が独立しているが、それ以外の不動産業務は「その他のサービス業」に含めて考えられている。開発業が建設業に含まれるのは、イギリス、フランスと同様である。

このように、産業分類から不動産業を眺めてみると、ヨーロッパでは開発業が建設業の一分野として捉えられており、また不動産業をサービス業という観点から捉えているウェイトが大きいという点が、日本との大きな違いであることが分かる。

(4) 不動産業の業務遂行に必要な資格

日本では、宅地建物取引業法により、宅地建物取引業を営もうとする者は、建設大臣あるいは都道府県知事の免許を受けなければならない。そしてこの免許は、3年毎の更新を受けなければその効力を失う。また免許の取得に当たっては、各事務所毎に専任の取引主任者を置かなければならず、また取引主任者となるためには、都道府県知事の行う試験に合格し、都道府県知事の登録を受けなければならないシステムになっている。しかし不動産の賃貸経営業や管理業は宅地建物取引業法の適用外であり、特に必要な資格はない。

欧米では、不動産に関する制度や資格が各国の歴史とともに独自に形づくられてきたため、国により大きな違いが見られる。アメリカでは各州毎に独自の免許制度が運用されている。フランスでは不動産代理業及び不動産管理業を営むには知事の免許が必要であり、またドイツでも仲介業者として業務を営む場合、市町村から営業許可を得なければならない。しかしイギリスでは、不動産業を営むのに法的な資格は不要である。だが事故や紛争を未然に防ぎ、取引業務を安全にスムーズに行うためにアドバイス・コンサルタント業務が発達し、不動産代理人が協会を作り、そこで資格制度を運用している。一種のギルドである。またドイツでも、顧客の信用証明に應えるため、職業団体に資格を認定し対処している。

各国の状況を更に詳しくみていくと、アメリカでは、許可資格及び必要条件是州によって異なり、連邦全体の統一指針はない。しかし、不動産販売代理・仲介業務と不動産鑑定業務を行うには、ほとんどの州で、教育過程の受講、試験の合格、仕事の実務経験等が義務付けられている。不動産代理・仲介人は、州毎の免許制度にそって指定の教育過程を修了し、試験に合格して免許を取得しないと業務に携わることができない。仲介業務については、ほとんどの州が仲介免許に応募する前に、販売担当者として一定期間の業務活動の経験を積むことを要求している。不動産鑑定人は1991年よりすべての州で免許が必要になった。必要条件是州により異なるが、先行条件として教育過程の修了と試験の合格が義務付けられている。開発業務については、州や連邦の免許の必要条件是なく、誰でも不動産開発業者になって開業することができる。しかし販売や賃貸まで手掛ける場合には州から適正な免許を取得しなければいけないシステムになっている。

イギリスには、不動産業の登録制度も免許制度もない。誰でも何の資格がなくても不動産業の看板を掲げることができる。しかし悪徳行為を防ぐため、不動産仲介業法により、不正を働いた業者は締め出されて追放されるシステムになっている。また一種のギルドによる信用秩序維持が発達している。

フランスでは、不動産代理・仲介業者や不動産管理業者となるには、専門的能力（免状）と信用度に基づいて発行されるプロフェッショナル・カードという免許が必要である。また、公証人が重要な役割を果たしている。例えば、不動産の売買契約書は公証人の前で作成し、公正証書の形式をとる必要がある。公正証書がなければ登記簿に登録されない。

ドイツでは、経済活動の重点を不動産業より他の分野においている場合は、不動産取引のための特別な資格を必要としない。例えば銀行は銀行法の規定に従い銀行業務のために営業許可を必要とするが、それ以外の許可を得ずに不動産の分野に業務を拡大することができる。建設会社についても同様である。しかし不動産取引の斡旋業者や不動産仲介業者などの固有の分野を形成し、もっぱら仲介業のみを行う業者は、市町村の営業局に仲介業者として登録し、そこで営業許可を得なければならない。この営業許可は、営業監察局の調査によって違法行為が確認されると剥奪される。しかしこの資格は法的に保護されたものではないので、2つの仲介業者連盟で資格を認定し、対処しているのである。従ってこの仲介業連盟に加盟を望む仲介業者は専門知識に関する試験を受け、合格しなければ加盟できない。仲介業者の顧客は、2つの仲介業者連盟のいずれかの会員であることを信用性の十分な基準として捉えている。

(5) 不動産の占める割合

日本の総資産額は、国民経済計算年報（経済企画庁）によると、1989年末に6854兆円となっており、金融資産を除いた有形資産額は3141兆円である。その中で、不動産評価額は2525兆円と80.4%を占めている。

また土地評価額は、2129兆円となっており、不動産評価額の84.3%、有形資産額の67.8%を占めている。著しく土地のウェイトが高いことが分かる。

各国の評価額を単純に比較するのは、為替相場等により無理があるため、有形資産に占める不動産の割合でみてみよう。それによると、アメリカ66.2%、イギリス52.1%となっており、日本の80.4%はかなり高いことが分かる。

さらに、各国の有形資産の中に占める土地評価額では、アメリカ24.2%、イギリス19.4%に比べ、日本は67.8%と特出している。（フランスとドイツのデータは、今回の調査からは得られなかった。）

これは、ヨーロッパでは不動産をいかに活用しようかという競争が行われてきたのに対し、日本では所有することに大きな価値を見出す傾向が続いてきた結果とも言えるだろう。

不動産評価額に占める土地評価額の割合は、各国とも利用の形態や所在地により違いがあるので一概には比較できない。しかし日本では、東京・都心

商業地で70から80%、都内高級住宅地で80%、郊外住宅地・地方都市で50から60%（新築建物の場合）である。しかし欧米諸国では、商業中心地では50%から60%という高い所もあるが、住宅地では20%から30%が一般的であった。

（担当 尾沢）

表 I - 1 不動産業の国際比較

	アメリカ	イギリス	フランス	ドイツ	日本
不動産業の業務内容	開発業務、仲介・コンサルタ メント業務、管理業務、権 務、不動産鑑定業務、権 原関連業務が主要なも の。住宅の販売仲介が規 模最大の市場。管理業務 には不動産経営のマネー ジャー業務（投資の収益 責任を含む）を含む。	住宅市場は小さく、不動 産業は大部分分商業用不動 産市場を対象にする。開 発業務、仲介・代理業 務、管理業務があるが、 不動産代理人（一種のギ ルド資格者）が幅広い機 能を担う。市場はロン ドに極端に集中。	デベロッパと仲介・管 理業務に大別。他人の建 物を管理する業務が発 達。デベロッパは銀行 や建設会社の子会社化。	70年代から業務が独立し 始める。デベロッパ、 不動産仲介、建物の管 理、融資が不動産業の主 要機能。融資との結びつ きが強く、銀行の進出が 著しい。	開発・分譲業、流通業、 賃貸業、管理業に分類。 比較的独立して営まれて いることが多い。住宅市 場が大きい。
産業分類上の扱い (大分類)	金融・保険・不動産業	建設業 金融・保険・サービス業	建設業 不動産賃貸業 商業サービス業	建設業 サービス業	不動産業
不動産市場規模 ・住宅投資のGNP 比('80-'90の平均)	4.5%	3.5%	6.0%	5.9%	5.7%
・有形固定資産に占 める割合	66.2% (24.2%)	52.1% (19.4%)	N.A.	N.A.	80.4% (67.8%)
不動産業に関する資 格	不動産の販売代理・仲 介・鑑定業務について、 州政府の免許が必要。経 験、試験合格などが要件 となる。	資格不要。不動産代理人 は、協会を作りそこで資 格制度を運用（一種のギ ルド）。	不動産代理業及び不動 産管理業の営業には知 事の免許が必要（1年更 新）。	法的な資格不要。職業団 体で資格を認定。教育及 び試験を要件とする。職 能組合が発達。	宅地建物の取引業につい て免許を要する。試験に よる取引主任者資格。

	アメリカ	イギリス	フランス	ドイツ	日本
主な不動産制度	仲介についてはMLSやエスクロー制度が発達。登記は、権利移転の記録のみであり、権原保険が必要とされる。	土地は所有ではなく占有。土地のみでなくその上の建造物等を含めて権原を保有。厳しい計画許可制度。賃貸は1週間から999年までの期間で設定。更新は5〜7年間隔。インフラとウェルネスには土地の登録制度あり。		建物と土地との分離取引はできない。登記は公信力の要件。	土地が独立して取引される。土地基本法。登記制度はあるが対抗要件としての効果のみ。不動産評価においては、「宅地見込地」など、未実現利用価値の先取りが普通。
取引コスト	仲介手数料は売主負担で6〜7%。その他エスクロー手数料等。	平均約2.75%(含消費税)	買主の代理手数料 2.5〜5%。賃貸代理の手数は15〜30% (対年間賃料)。	代理手数料3%程度。	仲介手数料は売主・買主それぞれが3%程度。
不動産評価に占める土地の割合	戸建住宅で20〜30%、NY中心地のビルで25〜35%程度。	住宅地で約1/3。ロンドン市内の住宅地では40%程度。	平均して20〜30%。パリの一等地では50%程度。	戸建住宅で30%、マンションで10〜15%。商業用不動産は、商業中心地では60%、その周辺で20〜30%。	東京・都心商業地で70〜80%、都内高級住宅地で80%、郊外住宅地・地方都市で50〜60% (新築建物の場合) である。
特徴	デベロッパーは投資家をプロモートするという立場が強い。仲介は分業化、システム化が進んでいる。	ギルドによる信用秩序維持が発達。不動産投資に対するサービスマン業務が発達。「不動産投資は、長期的には安全な投資」(商業用不動産の収益性は年率10%以上で伸びている) という。	デベロッパーは金融と強く結びつく。管理業についても免許を要す。法令による統制が整備されている。	金融との結び付きが強い。不動産と建設業とが融合的。商業不動産投資の高まりに応じて不動産業の専門化が進行。	土地の重視。業務の総合性が強い。住宅と商業用不動産との分離が未発達。投資市場整備の遅れ。

II. 海外建設アドバイザー事業（グアテマラ）

海外建設アドバイザー事業とは、建設省の委託により、開発途上国におけるODAプロジェクトを含む建設プロジェクトの円滑な実施を促進するため、現地における一般経済社会情勢、インフラ整備の状況及びODA実施状況と実施に当たっての問題点等を調査し、提言を行うものである。

今回は、グアテマラにおける調査について概要を報告する。

1. 調査の実施

(1) 調査日程 平成4年2月25日～3月15日

(2) 調査員 当研究所 主任研究員 内田陽一
研究員 佐藤一雄

(3) 訪問先 在グアテマラ日本国大使館
間組 グアテマラ地方橋作業所
住友商事 グアテマラ事務所
公共事業省
経済企画庁

2. グアテマラの概要

(1) 社会的背景

グアテマラは、メキシコの南、中米の西北部に位置し、中米5ヶ国の中で最大の人口を有する国である。国土は、海拔800～2,400mの地域に広がる「中央高地」、太平洋岸に沿った「南部沿岸低地」、最も未開発な地域である「北部低地」の3地域に分かれている。

「中央高地」は気候も温暖で居住に適しており、グアテマラの人口の大部分が集中している。首都グアテマラ市もこの地域にある。「南部沿岸低地」は、気温も高く雨量も多い熱帯サバンナ気候で、土壌も比較的肥沃である。

「北部低地」は、標高300m以下の低地で土壌条件が悪い。また、道路など

のインフラも未整備で、林業が中心の地域である。

人口は 950万人（1991年）で、人口比率はインディヘナ（原住民）が約42%、白人とインディヘナの混血が約50%、白人は約8%程度である。人口の約半分にあたる原住民は20以上の部族に分かれ、その大部分は中央高地帯で独自の伝統的生活様式を保っており、経済的にも社会・文化的にも国民的統合を達成する上で、大きな制約となっている。

グアテマラの政情は軍部の介入あるいはゲリラ・グループの活動によりは安定せず、結果的に軍政あるいは軍指導の政権が長い間続いた。しかし、経済の悪化、社会的混乱、人権抑圧に対する国際的非難に対してグアテマラは1985年新憲法を公布し、翌86年、事実上31年間に及ぶ軍政にピリオドを打ち、民政移管が実現した。現在は、91年にセラノ氏が民政二期目の大統領に就任し、政権を担当している。尚、85年に公布された憲法により大統領の任期は5年と定められ、いかなる場合も再選は禁止されている。

（2）経済動向

グアテマラの経済は、80年代前半はマイナス基調で推移したが、86年の民政移管後は、87年 3.5%、88年3.9%、89年 3.9%、90年 3.1%と低い増加率ながら、順調な伸びを見せている。

グアテマラ経済の根幹をなすものは農業であり、国内総生産の25%、輸出総額の60%、労働人口の50%を占めている。主要輸出農産物は、「伝統的輸出農産物」と呼ばれるコーヒー、綿花、砂糖、バナナ、カーダモン、牛肉で、輸出総額の50~60%を占めている。

一方、グアテマラの貿易を相手国別にみると、米国が圧倒的に高いシェアを占め、輸出・輸入共に全体に占める割合は40%近くにまで達し、次いでエル・サルヴァドルをはじめとする中米諸国との関係が強い。日本との関係では、グアテマラの輸出に占める日本の比率は2~3%、輸入では5~6%で推移しており、貿易額ではグアテマラの輸入超過が続いている。

グアテマラの貿易収支は、1980年代はほぼ赤字基調で、近年は3億ドル以上の赤字を続けている。対外債務残高については改善のきざしが見られず、89年には26億ドルに達し、デット・サービス・レシオも25%近くになっている。

3. ODAの現状

(1) DAC諸国及び国際機関の援助

グアテマラはDAC(OECD開発援助委員会)の分類に従えば、低中所得国に位置づけられている。グアテマラにおける政府開発援助のうち、DAC諸国による二国間援助は、1989年の支出純額で、2億959万ドルである。最大の供与国は米国で、全体の約70%を占めている。日本は394万ドルの供与を行っており、2%弱のシェアを占め、第5位の供与国となっている。

国際機関からの援助は、1989年の支出総額で5,158万ドルであり、米州開発銀行(IDB)が全体の46.1%、世界食糧計画(WFP)が全体の20.0%に上り、両機関で60%以上を占めている。

(2) 日本のODAの実績

日本の援助は、86年に民政移管が実現したのを契機に、87年度に初めて有償資金協力として「首都圏電話網拡充計画」に対する供与が決定され、90年度には「グアテマラ市地下水開発計画」に対する交換公文が締結された。

無償資金協力については、87年度に洪水被害に対する災害援助、89、90年度には地方道路・橋梁の整備・補修あるいは零細漁業振興など、民生向上を目的とする援助と合計11件の小規模無償が実施された。

日本のODAは、これまでグアテマラの政情が安定しなかったこともあり、技術協力が中心であった。形態別構成を支出純額ベースで見ると、無償資金協力が全体の11.0%、技術協力が89.0%と、技術協力の比率が比較的高いと言われる中南米地域においても、際立った数字を示している。

今後はグアテマラが現在取組んでいる経済改革あるいは民主化の動きを側面から支援する上でも、資金協力の分野における一層の援助の拡大が不可欠となろう。

(3) 日本の無償資金協力の一例

グアテマラは、旅客及び物資輸送の約80%を道路輸送に依存しているが、大部分の道路は砂利等による舗装であり、また橋梁も木橋等が多く、損傷も相当激しく、流失した箇所も見られ、雨期(6月~10月)には交通がしばしば遮断され、経済発展を阻害する要因の一つになっている。

そのような道路網の未整備に対し、日本政府は、90年度に「グアテマラ地

方橋梁建設計画」の1期工事として無償資金を供与し、2つの橋梁の建設を実施した。そして今回、調査の対象となったエル・サポテ橋の建設工事は、91年度の無償資金協力で、同計画の2期工事にあたるものである。

建設現場はグアテマラ市より北西へ335km離れたメキシコ国境に近い場所であり、92年1月に着工し、92年末の完成を目指している。同工事の実施にあたっては、地方道路網の整備あるいは安全運行の確保というインフラ面だけでなく、地域住民の雇用機会の創出も期待されている。

(4) 施工に関する問題点

今回調査を実施したエル・サポテ橋の建設現場では幾つかの問題点があがっているが、そのうちの一つに、現場周辺に電話設備がなく無線の使用を申請しているものの許可が下りていないというものがあつた。グアテマラでの手続き上の問題であるが、着工してから2ヶ月近くがたつにもかかわらず現場の連絡体制が整わないのでは、工事を進める上で大きな支障となり、緊急時においても適切で迅速な対応がとれない。このような現地の事情は設計段階で把握でき、通信事情が悪いといった問題は事前に予想できることなので、契約時に無線の許可を条件付ける等の措置が必要であろう。

また、前渡金の支払い遅延の問題も指摘された。契約上は着工時に当然支払われるべき性格のものであり、施工者に余分な不利益をかけさせないためにも、グアテマラ政府側の問題として看過すべきものではない。

すでに、無償資金供与による建設工事は世界各地で実施されており、いままでにも同様な問題が発生していると考えられる。プロジェクトを円滑に進めるためにも、施工にあたって発生する種々の問題を取り上げ、検討し今後に生かせるような支援体制作りを期待する。

(5) 日本のODAに対する要望

日本のODAに関する意見のなかで、供与決定に至るまでのプロセスを簡素化して欲しいとの要望があつた。最初の調査からプロジェクトが実現するまで時間がかかりすぎる。なかにはデータが古くなったりして、初めから調査をやり直すこともあり、結局コストの面でも高くつくことになるとの指摘である。

また、プロ・ファイの実施にあたっては、グアテマラにとって金額的に大きすぎ、実現不可能なものもあつたりするので、グアテマラの実情を考慮し

た調査を行って欲しいとの意見があった。

4. 日本の建設会社の活動状況

グアテマラで施工実績がある日本の建設会社は、現在1社のみである。それも91年末に完成した2つの橋梁工事と今回調査の対象となったエル・サポテ橋の建設工事だけで、いずれも日本政府による無償資金協力による工事であり、金額的に見ても件数の上でも少ない。

グアテマラ政府は国家開発計画を作成し、インフラ整備の拡充に努めているが、資金不足の問題もあり、新規プロジェクトの実行までには手が回らず、公共工事は道路の補修あるいは改修工事に重点が置かれているのが現状である。

一方、民間工事は小さな事務所やマンションの建設ぐらいで、日本の建設会社が進出するだけの市場規模ではなく、現地企業と競争して工事を行うだけのメリットはない。

また、日本からの投資はメキシコに片寄っており、投資環境が整備されていない現状では、グアテマラに対する投資が行われる可能性は低い。従って、グアテマラに対する日本の援助は今後ともODAが中心とならざるを得ず、日本の建設会社の活動も限られたものになるろう。

5. まとめ

(1) グアテマラにおける今後のODA

無償資金協力をはじめとする日本のODAは、発展途上国の自助努力の支援を重視し、援助案件の決定にあたっては、途上国の申請に基づいて実施を行っている。この制度は、途上国の自主性を尊重しながらその国の経済発展を側面から援助するもので、日本のODAの特徴の一つになっている。しかしながら、グアテマラは民主化の緒がやっとついたばかりの国で、生活関連に限らず全ての分野においてインフラ整備の著しい遅れがみられる。さらに、開発計画を立案・実施する有能な人材の不足もあり、プロジェクトの計画能力に乏しく、開発援助に対する明確なプライオリティーを絞りきれないのが現状である。

そのような問題を抱えるグアテマラに対して、相手からの申請を待って援助案件を取り上げる従来のやり方では、ややもすると援助対象となるプロジェクトが各分野にまたがり、結局あれもこれもといった場当り的な結果に

陥る恐れがある。無償であれ有償であれ、開発援助として実施するプロジェクト間の有機的な援助効果を期待するのであれば、「申請主義」から一步踏み込んで、まず日本側でグアテマラの実情に沿った確固たる援助方針を打ち出し、中長期的視野に立った継続的で一貫性のある援助方法を検討する必要がある。グアテマラが日本に対して求めているのは資金的援助はもとより、技術・経験面でも大きな期待を寄せている。

(2) 無償資金協力における技術移転

無償資金協力は、基本的に単年度予算制度のもとで実施されている。従って、援助対象となる工事は、制度上の制約により工期の短いものとなり、途上国の人に日本のもつ建設技術を十分に伝えるだけの時間的余裕はあまりなく、体系だった実効性のある技術移転を期待するのは、なかなか難しい面がある。また、予算との兼ね合いもあり工事の実施にあたって施工者が現地へ派遣するエンジニアの数も限られたものにならざるを得ない。

建設分野における無償資金協力を単なる建造物の完成・引渡しといったハード面ばかりで捉えるのではなく、工事を通して途上国の人材育成に貢献するという考えに立てば、きめ細かな技術指導を実現できる日本人のエンジニアの確保と工事期間の設定が不可欠であり、予算及び工期面での弾力的な運用が必要となる。

教育・訓練を主目的とする援助には、「技術協力」の制度がある。しかし、国づくりのためには、まず人づくという考えのもと、人的資源の開発に注力しているグアテマラのような国に対する援助方法として、実地に基づく技術移転といった観点から日本の技術が確実に伝わる無償資金協力のあり方を検討してみる必要はあるだろう。

(担当 佐藤)

Ⅲ. 米国経済の最新状況

沢本ニューヨーク事務所長帰朝報告（要旨）

当研究所の沢本守幸ニューヨーク事務所長が一時帰国したのを機会に、去る4月7日、東海大学校友会館において、建設関係者を集めて帰朝報告会が行われた。

〔はじめに〕

アメリカの実情と、日本との関係について、自分なりに話をさせていただきたい。皆さんから受けた質問は、今後の現地での情報収集の際、とても役に立つので、どんなことでもよいから質問してほしい。

〔日本の建設企業の実力〕

3年前、アメリカの某超大手建設企業社長に「何が困っているか」とインタビューすると「R&D費がない」とのこと。それで「日本のコンストラクション・ジャイアントは、立派な研究施設をもっている」というと驚いている。ハッキリいわないとアメリカ人には外国の事情が理解してもらえない。

最近、商務省のレポートに「日本の大手建設企業は資金力だけではなく、技術力においても非常に優れている」と書かれているなど多少とも日本の実力がわかってきたらしいので、皆さんもアメリカ人と会った際は、日本の企業は優秀な研究所をもっていることを堂々と主張したほうがよいと思う。

アメリカも大きな島国なのだ。むしろ日本などよりもっと始末が悪い。我々はすぐ海がみえ、海の向こうに外国があると思うけれども、アメリカは大きいから、自分の国しかないと思うのかもしれない。そして誇り高いから、たまに叩かれるとすぐにカーッとくる。でもきちんと主張すれば、「そうか」とわかってくれるのは気持ちがいい。

〔アメリカのリセッションについて〕

昨年10月頃、米国のある公式発表で、「アメリカの第3四半期のGNP統計がプラスになったのでリセッションを抜け出した」という見解がだされた

が、私は、現地において、それは違うと直観的にわかった。そんな甘いものではない。アメリカの建設業、不動産業に関する限り、リセッションではなく不況である。

日本で建設業の投資がマイナスになったことがどのくらいあるか。ほとんどない。例えば、前倒しといたら、今度は補正がくる。アメリカ人の目から見ると、日本の建設業は、いつも“好況”事業といえよう。

また、たとえ日本では建設投資が減ったとしても年に2、3%であるのに比べ、アメリカでは、90年3月から91年6月の1年余りで15%下がった。

日本でそうなったらどうなるか。加えて、アメリカはランク制なし、一般競争入札である。投資が15%減り、一般競争入札、ランク制なし。皆さんが想像する以上の事態になるので驚かれると思う。

アメリカの建設企業は純益率が非常に低い。CFMAのメンバー700社程のデータをみると、90年が1.4%で91年は1.3%に下がっている。全国における倒産件数も89年から90年にかけて2.6倍に増加したといわれる。

ランク制がないことから、超大手企業が、今まで手を出さなかった小規模工事に進出してくる。また一般競争入札だから、参加企業数が急増し30社を越えることもあるし、落札価格も従来より10~30%低くなり、材料費、下請コストに至っては88年水準である。

下請コストが下がったのには、元請企業と下請企業との間でビッド・ショッピング等の悪い慣行が行われていることも起因している。「下請たたき」である。下請企業も防衛上応札の期限の1時間前まで元請に金額を出さない。また、下請の中には「これまでの提出最低限より低く請ける」といって元請へゆく連中もでてくる。元請側にも計算ミスが起こるなどどんどん弊害がひろがる。

また、ボンド会社は、非常に厳しい競争の中で入札している企業の保証をするので、このリセッションの結果がでる92、93年には、ボンド会社の経営悪化が表面化するのではないかと、今から恐れられている。

あれこれいわれているものの、一番打撃を受けているのは、地方の中小の民間工事の専門業者であると聞く。

[不動産不況について]

日本でも、最近では東京のオフィスビルの空き家率は3%あるとか言われている。アメリカでは、全国的にみて一級のビルでも現在18%を超えてい

る。郊外になると2割を超えている。

日本では、テナントに出でいかれても敷金が入る、レントを上げられるということでオーナーはふんぞりかえっていられたが、アメリカはそうはいかない。敷金などない。レントも現在の軟調市況下ではむしろ下げさせられる。長期賃貸契約の場合は、1、2年は無料にしたうえ引っ越し代、間仕切り費、家具、調度品もオーナーが持つという例もある。

アメリカのある統計によれば、日本企業の不動産投資は、過去7年間で10兆円を超えたといわれる。リセッションによりそのうち2、3兆円は損をしていると推計されている。日本の企業もかなり厳しい状況に置かれている由。

アメリカの不動産市況は厳しい。特にニューヨーク、ボストン等北東部の大都市のオフィス市況はひどい。皆さんご存じのタイムズ・スクウェアのソニーやミノルタのネオンサインのある、あのビルも破産した。そのビルの斜め向かいの新築して1年の42階建てビルも破産し、このビルの場合、抵当金額は330億円であるが、ニューヨーク市が企業流出防止のためのインセンティブ15億円を出したにもかかわらず155億円でようやく話がついた。抵当金額に比べても半額以下である。そして今、日本企業は全く手を出せずにいる。どうして日本にはそれがわからなかったのであろうか。

私は87年のブラックマンデーの約1年前、すなわち5年以上前に日本都市計画学会誌にその警戒すべきことをハッキリと書いた。アメリカの不動産市場は生き馬の目を抜くどころではなく、首まで抜くようなところである。「アメリカ企業は日本に高く売りつけた資金をどこに投資しているかフォローしてみたらどうか」とまで述べておいた。

〔ニューヨークの大都市圏の企業の立地状況〕

日本では、今東京一極集中が問題になっているが、ニューヨーク大都市圏では、圏内の地方公共団体が企業誘致の引き抜き合戦をやっている。こんなことを続けていると互いに損をするということから、昨年春、ニューヨーク州、ニュージャージー州、コネチカット州の3州、そしてニューヨーク市が地方連絡協議会を開催し、引き抜き合戦の自粛、海外企業の共同誘致等に関する合意書を取り交わした。

しかし、ニューヨークには、産業構造の変化による企業の減少、治安の悪いこと、経営コストの高さ等根本的な問題が山積しており、企業経営者の目

に映るニューヨークのもつ本社立地条件には厳しいマイナス要因が多い。

〔最近の日米関係〕

湾岸戦争を勝利のうち終了させたことから確実視されていたブッシュ大統領の再選に、昨10月以降経済、政治の激変から赤信号が灯った。そしてやって来た真珠湾攻撃50周年。日本はずいぶん叩かれると思っていたが、叩かれるのを覚悟の上で私が出席した集会（ニューヨークで5つほど）においては、そんなことはなかった。

「第2次世界大戦をどう考えるか、その経験を高校教育にどう活かしてゆくか」という高等学校の教師の集会で質問の際、自分の戦争体験を話した。自分も機銃掃射的になりそうになったことや、終戦の半月前に我が家が消失したこと、さらにまた高等学校の女性教師が、戦後民主主義になって価値感が180度変わり、もう生徒の前にたてないと退職したこと等を話したところ、皆「ウン」とうなっていた。日本も苦勞したんだなど、彼らもわかってくれたのである。

ほかに、ニューヨーク・タイムス社文化部長の講演会では、「真珠湾攻撃の際、アメリカの空母はどこへいていたのか」と質問した。そんな質問まで出来た「パールハーバー講演会」の雰囲気をご想像あれ。アメリカの良さの一面を表している。ところで、その質問には講師も、答えに窮していた。真珠湾攻撃がアメリカでよく報道されるようなスニーク・アタック（だましうち）でないことは、わかっている人々にはわかっているらしい。

また、最近の桜内、宮沢発言の反応についてもいろいろあった。

確かに人間（まして、不況、失業で弱り目にたたり目のところ）を批判するのはよくないが、事実と違う報道により誤解されることの多いのも困ったものだ。特に宮沢発言の報道については、私の勤が働き、直ちに日本の新聞を、特に一問一答の部分に目を通して、慎重に発言内容をチェックしたところ問題はない。領事館から英訳を入手して、「宮沢発言はおかしくないであろう」と、全米の親しい友人20数人に手紙を出したところ、ほとんどの友人からおもしろい返事があった。

「アメリカは寄せ集めの国だから、単にある人がこう言ったかといって、皆が皆それを支持することはないと知っている」という返事があった。また「60年代、70年代に組合に対するクオリティ・コントロール、仕事への取り組み方の監督が悪かった。宮沢氏の意見に同感である」というのもあった。

日本が輸出するから自分たちの職がなくなったという人もいたが、全体的には、むしろアメリカの指導者あるいは組合が悪い、また、両国の政治家が悪いという感じである。

結局、アメリカ人も知らないということが多いのではないか。アメリカという国は大きく見えるが内心は傷つきやすい国であるということ踏まえて話をする必要がある。勿論、必要な時は、はっきりいわなくてはならない。アメリカ人相手の建設関係の会議や交渉等についても同様である。何も面と向かって「お宅も談合をやっているではないか。」というのではなくて、レポート名等の引用を具体的に、「このレポートによれば難しい問題があるようだが……」というように、ドスのきいた内容をプロにはわかる表現で話し、記録に残させることが重要であろう。

〔第3段階の国際化〕

さて、いま日本は第3段階の国際化時代を迎えようとしていると、私は思う。第1段階の国際化とは、貿易をする、国際会議を開催する、海外出張するといったきれいな面の国際化である。第2段階の国際化とは、国際化した結果、そのツケが国内であちこちに出てくるということである。そしていまはもうその段階も過ぎている。今や、ジャパンバッシングどころか、外からの世論操作といえは言い過ぎかも知れないが、それに近いようなことも否定できない段階にあるのではないか。

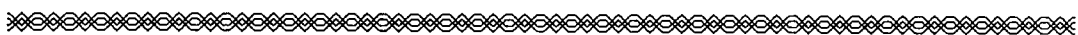
国際化というのは、決してきれいごとで握手してカクテルを飲んでいけばよいというような生易しいものでなく、もっとシビアなものである。宮沢発言が問題になったとき、国会でそれを聴いていた方々、傍聴席で聴いていた方々はいったい何をしていたのか。直ちに反撃していれば、日本企業の契約が破棄されたり、大リーグの買収が反対されたり、日本人が殺されたりしなかったであろう。国際的な問題というのはワーストとなつてからはどうしようもない。言うべきことは直ぐ言わないと駄目だと痛感する。自分の国を代表する総理の後に国民の支持がないとなったら、国際化の荒波の中ではひとたまりもない。なぜ総理の後に国民がつかないのか。もっとシビアに国益を考えるべきであるといいたい。

〔おわりに〕

私はアメリカ人の悪口をいうが、アメリカ人は大好き。皆さんからみれ

ば、「ジャパン・バッシングばかりをしている、あんな怠け者が何だ」となるかもしれないが、いいところも沢山ある。そのいいところを引き出し、活かすためにも、言うべきことはハッキリ言うということが重要である。

結局日本を知らない人が盛んに日本を叩くのである。一度でも日本へ来たことのある人は、ほとんどの人が、それこそ大の親日家になっているのである。これは、断言できる。日本に来ている外国人が困っているような場合は是非手真似でも何でも親切にしてあげて欲しい。



[質疑応答]

問 民間工事を施工する際、ボンドは受けやすくなっているのか。業界側の対応についても聞きたい。

答 結論からいえば難しい。利幅は少なく、競争は激化している状況で、ボンド会社は審査を厳しくせざるを得ない。また、経理状態をどんどん隠さずに出さないとボンドも出さないとっている。ボンド取得が難しいので、日本の企業とのジョイント・ベンチャーが増えているという人もいる。ボンド取得を目的とするサイレント・パートナー、サイレント・ジョイント・ベンチャーもある。

問 連邦政府の契約は一般競争入札で、州、市の中にはP Q (pre-qualification, 事前資格審査)を行っているところもあるようであるが、ニューヨークを中心とした地域ではどうか。

答 ニューヨーク市での事例を紹介したい。学校建設費に予算を振り向ける代わりに学校建設庁をつくり、その場合P Qその他の条件をつけたケースがある。しかし、この場合のP Qとは、日本の場合のようなランク付けではない。問題を起こした企業を排除するといったものである。ただし、アメリカは訴訟の国であるから排除された企業がそれを不服として訴訟したり、また同じ自治体の中で、1企業の扱いが部局によって異なるといったことでもめている案件もある。

問 ボンド会社の審査が厳しくなるということは、公共工事がストップするということもあり得るということか。

答 全企業がボンド取得不能というのではないから、公共工事がストップするところまでは行ってない。

問 ボンド会社自身が92、93年にはだいぶ厳しくなると思うが、それによりますますボンド取得が難しくなり、ある地域のなかで1つもボンドを出せないという可能性はあるか。

答 非常に厳しく審査しているのは事実だが、そのような事態になるような話は聞いていない。

問 談合はあるのか。

答 公取委の判決文に時折でている。捕まっているのは小さなものばかりのように思える。また、談合については、噂が流れるとボンド取得ができなくなる由。

問 入札で、落札価格が予算を上回った場合、工事の一部をカットすることもあるのか。

答 一定限度内の上回りであれば落札を認める。設問の場合は、原則としてそのとおりである。しかし、あまり差がつくと、設計変更したうえで再入札する。道路も、高規格を低規格に直して入札しなおすということもあり得る。

問 VE、CM等は、公共工事にどの程度行われているのか。

答 パーセンテージは分からないが、CMは最近あちらこちらで聞いている。日本の官庁と違い、アメリカには公共の発注者サイドにしかるべき技術者がそれほどいない。同等の人が民間へいくと4割方高くなる程公務員の月給も安い。また竣工検査官が半年毎に入れ替わるともいわれる。そん

なことで竣工検査も遅れることがある。技術者不足等から、官庁サイドもCMを採用する傾向にあると聞く。技術者不足から外注も多く、それによりコンサルタント企業も発達している。アメリカでは、優秀なコンサルタントを選ぶのが役人の手腕かもしれない。技術者不足から、監督もCM専門家にやらせる。また、WICKS法を採用していることから、分離発注しなくてはならない州もあり、CM専門家にその調整監督を任せるということもある。

問 反トラスト法の域外適用は、かなり真剣にやろうとしているのか。

答 現在、私の知る限り、少なくともテレビでは関連ニュースを全く取り上げていない。しかしEC等から意見もでていることでもあるし、いろいろと研究の必要はあると思われる。ちょっと脱線するかも知れないが、脅かしのいうと、現在のアメリカには弁護士があふれてきており、従来会社合併専門の弁護士が日本の独禁法に手を出すという可能性もある。たまたまそういう弁護士の発言が日本の新聞にでたとして、それで大騒ぎする必要があるのか。よりシビアにものを考え、裏も考えていくくらいの図太さが第3段階の国際化時代には必要なのではないか。もちろん備えは必要であるから、目配りをしながら検討する必要があると思われる。

(担当 杉山)

IV. ニューヨーク事務所から

住宅取得価格の適正化が唱えられて久しいが、海の向こうのアメリカでは一般的な住宅なら大都市圏でも1千万円台で入手できるらしい。ニューヨーク事務所から届いた、米国の住宅市場の現況と住宅の購入が有利な大都市のランキングに関するレポートを紹介する。

— 米 国 住 宅 市 況 ほ か —

米国景気は個人消費や輸出の伸びが功を奏して第1四半期（1～3月）の国内総生産（GDP）が年率で2.0%伸びるなど、景気の先行きに明るさが戻ってきたところである。

在庫が大幅に減って在庫調整が進んでいること、企業業績の回復傾向、さらに個人消費が伸びていることを背景に、米政府は景気が強力に回復してきているとしているが、3月の個人所得や個人消費支出の伸びが小さかったこと、更に3月の1戸建て住宅販売が14.8%も大幅に減少したことから、景気回復の宣言に慎重である。

景気回復の牽引車である住宅市場については、3月の1戸建て住宅販売（季節調節済・年率）が513千戸と前月比14.8%減少したことについては上述したとおりであるが、大幅減少の理由として、住宅ローン金利の上昇、好天とファーストバイヤーのための税額控除法案の成立をあてに1、2月に先買いした反動減との見方もある。

また、1～3月の1戸建て住宅販売は1月の大幅増が奏功して前年同期比24%増となっているほか、3月の住宅着工（前月比6.4%増）や同じく3月の中古住宅販売（前月比12.5%増）の好調が続いており、景気回復に水を差すものではないといえる。

さて話は変わるが、住宅市場が回復してきている折り、「The Top 100 Markets」（U.S news & World Report, April 6 '92）と題する興味ある住宅市場レポートが発表されたので紹介したい。

これは、全米大都市圏の中で住宅を購入するとすれば、どの都市で買えば

得するかを調査してトップ 100を選んでいる。この調査は、91年の住宅価格（中位置）と同じ物件の92年推定価格を比較し、変化率（上昇率）の高い順にランクを付けているが、基準として住宅販売件数、世帯主所得さらに家族数をも判断材料にしているのが特徴となっている。

これによると、1位はシカゴ（変化率 8.8%）、2位はグリーンビル（同7.3%）、3位はウエストパームビーチ（同 7.1%）、4位はサンアントニオ（同 6.9%）、5位はピッツバーグ（同 6.4%）となっている。

1位なったシカゴは、住宅価格の変化率が 8.8%と最も高かったこと、リセッション下でも雇用が安定していたこと、さらに所得が上昇していることが評価されている。ちなみに、シカゴ郊外の住宅価格（3ベット、1バスルーム、2ガレージ）は、95千ドルから 130千ドル、高級住宅街ではビクトリア風の豪華住宅が 375千ドルから 800千ドルとなっている。

また、2位のグリーンビルは、南部の快適な環境、シャーロットやアトランタへの便利なアクセス、さらに近年は外国企業が盛んに進出していることもあり、今後住宅建設の需要増が見込まれることが評価されている。

6位以下10位までは、6位デイトン、7位アトランタ、8位オクラホマシティ、9位コロンビア（S. C.）、10位マイアミの順となっている（別表参照）。

（担当 久保田）

(別表) 住宅購入が有利な米国の大都市 (ランキング)

順位	都市名	92年中古住宅価格 (91年)	変化率	92年新築住宅価格 (91年)	変化率	住宅販売成長率	住宅着工変化率	92年平均世帯主所得 (91年平均)	変化率	92年世帯主数 (91年)	変化率
1	シカゴ	\$139,950 (\$128,614)	8.8%	\$192,744 (\$181,801)	6.0%	13.3%	41.1%	\$ 64,711 (\$ 60,975)	6.1%	2,328,100 (2,311,300)	0.7%
2	グリーンビル	\$ 83,843 (\$ 78,116)	7.3%	\$ 88,610 (\$ 86,353)	2.6%	8.4%	22.1%	\$ 53,412 (\$ 51,835)	3.0%	218,200 (214,800)	1.6%
3	ウエストパームビーチ	\$126,483 (\$118,068)	7.1%	\$133,674 (\$130,410)	2.5%	10.7%	31.4%	\$ 57,320 (\$ 58,124)	-1.4%	402,500 (386,300)	4.2%
4	サンアントニオ	\$ 70,164 (\$ 65,619)	6.9%	\$ 74,153 (\$ 72,518)	2.3%	10.5%	53.4%	\$ 59,204 (\$ 57,010)	3.8%	380,100 (376,500)	1.0%
5	ピッツバーグ	\$ 79,242 (\$ 74,508)	6.4%	\$ 84,030 (\$ 79,486)	5.7%	21.1%	23.9%	\$ 50,729 (\$ 49,212)	3.1%	824,300 (823,600)	0.1%
6	デイトン	\$ 80,952 (\$ 76,220)	6.2%	\$111,490 (\$107,835)	3.4%	4.3%	-6.6%	\$ 50,533 (\$ 48,396)	4.4%	367,100 (364,700)	0.7%
7	アトランタ	\$ 96,582 (\$ 90,966)	6.2%	\$102,074 (\$100,629)	1.4%	0.8%	14.2%	\$ 55,646 (\$ 54,687)	1.8%	1,099,700 (1,076,800)	2.1%
8	オクラホマシティ	\$ 61,189 (\$ 57,715)	6.0%	\$ 64,669 (\$ 63,853)	1.3%	1.4%	27.6%	\$ 55,220 (\$ 53,329)	3.5%	311,800 (310,800)	0.3%
9	コロンビア (S.C.)	\$ 86,445 (\$ 81,617)	5.9%	\$ 91,360 (\$ 90,312)	1.2%	7.9%	9.6%	\$ 59,392 (\$ 57,431)	3.4%	148,700 (146,100)	1.8%
10	マイアミ	\$100,712 (\$ 95,112)	5.9%	\$106,438 (\$105,179)	1.2%	7.3%	40.2%	\$ 50,549 (\$ 50,016)	1.1%	731,900 (318,800)	1.8%

(注) 順位は、同じ物件の91年から92年にかけての価格上昇率を基準にシつ、住宅販売件数、世帯主所得、家族数を勘案して決定されている。