

オレゴン州での不動産取引のながれ

アメリカでは不動産に関する法律は各州レベルでの管轄となり商慣習もそれぞれのエリアで若干違ってきます。オレゴン州では売り手がまず売り手エージェントとリスティング契約を結び、エージェントはMLSというリスティングのデータベースに売り物件情報を入力することで広く買い手を探すことができます。買い手を抱えたエージェントはこのリスティング情報をもとに物件案内をします。昨今は売り物件自体は色々なインターネットサイトで見つけることができますが、物件についての詳細情報や気をつけた方がよい点などの知識はそのエリアのことを良く知っているエージェントを通して得ることでできます。オレゴン州では通常売り手が買い手側エージェントの手数料を支払うため買い手側はエージェントに支払う手数料は発生しないことがほとんどです。買い手エージェントには手数料が売り手から出ていても買い手の利益を守る義務があります。双方のエージェントは合法的な範囲で顧客に対して忠実にそれぞれの利益が守られるように取引を運びます。

取引は買い手側が書面によるオファーを売り手に提出するところから始まります。オファー内容の一部を拒否したうえで新たな提案条件をつけるカウンターオファーがやりとりされ諸条件がすべて合意に達すればエスクローが開設されます。条件としてやりとりされることが多い項目は以下の通りです。

1. 価格。
2. 売り主が支払うクロージングコストの有無や額。
3. 手付金の額。（ポートランドエリアでは1-2%が標準です。）
4. 検査期間。（ポートランドエリアでは通常10銀行営業日）
5. 売り主所有のもので売却価格に含ませるもの（冷蔵庫、レンジ、洗濯乾燥機、カーテンなど）。家に取り付けられている照明器具や食洗機などは家の一部として考えられており特記しません。
6. ホームワランティの有無と支払いについて。（ホームワランティは決済日から一年間暖房などのシステム系につける保険です）。
7. クロージング（決済）の月日。（ローンをつける場合はそのプロセスに30日ほどかかるため合意後30日くらいの場合が多いです）。
8. 引き渡し日、その間の日割り家賃。（売り主が売却決済後も次に住む家の決済が住むまでしばらく居住する場合や引っ越しのため数日滞在する場合があります。逆に買い手が決済前に入居希望ということもあり得ますが、リスクが売り手には大きいためあまりありません。）

エスクローはオレゴンではタイトル保険を発行するタイトル保険会社が兼任して行うことがほとんどですが弁護士事務所にも開設されることもたまにあります。エスクローというのは中立の立場で書類と金銭をあらかじめ決済日に登記が終了するまでの仲立ちの役割をします。決済関連書類は通常タイトル保険会社で公証人の前で決済日前に署名します。売価代金が支払われて譲渡書類（Deed）が郡に記録されること（Recording）で登記が終わり取引は終了します。