



LIVING HI STYLE

# TODAY'S REAL ESTATE NEWS



## O'ahu Market Pulse



### オアフ島の3月の不動産市場は 新記録が続く

オアフ島のMLS (Multiple Listing Service : 物件情報検索サイト) であるハイセントラル・ドットコム (HiCentral.com) のデータを見ると、在庫数 (Inventory : 販売物件数) が極端に少なく需要が多いことで、販売価格を上回る成約率が前年比3倍になりました。この第1四半期では、販売価格を上回り成約された戸建ての割合は50%を超え、前年同月の19%の2倍以上の比率になりました。コンドミニアム市場も販売価格を上回る成約率が29%になり、前年同月の10%のほぼ3倍になりました。

特に戸建てでは、販売されてから成約までの日数 (DOM : Days On Market) が前年同月の35日から9日に大幅に短縮しています。コンドミニアムは、前年同月の34日からほぼ半分に短縮されて18日でした。また在庫数には、現在の販売ペースでどれくらい在庫があるのかを意味するもう1つの表示法 (月数) があります。それによると、3月の段階で戸建ては1.3ヶ月分、コンドミニアムは2.9ヶ月分と過去最低を記録しています。前年同月は、それぞれ2.6ヶ月分、3.8ヶ月分でした。

Source: HBR

## 米国の商業投資不動産会社では「3-2-2モデル」の新業務形態になるのか？

世界的な商業投資不動産会社の1つであるJLL (Jones Lang LaSalle) が全世界のスタッフ2,000名にアンケート調査を実施したところ、従業員の72%は「パンデミック後も平日に自宅でのリモートワークを望んでいる」ことがわかりました。パンデミック前の調査では34%でしたので、倍以上に増加しています。従業員の66%は、オフィス・自宅・コワーキングオフィスのハイブリッドの方法を選んでいます。

これは「3-2-2モデル」と呼ばれ、多くの職場で認知されているモデルです。SNS大手のリンクトイン (LinkedIn) が実施した2020年末の調査でも、「3日間はオフィス、2日間はリモートワーク、そして週末」というパターンが2021年以降求められていると指摘しています。

従業員の多くは「職場にはフルタイムで戻りたくない」けれども、「ある面では職場が恋しい」とも回答しています。従業員の52%は「自宅でのリモートワークは生産性が低い」と答え、58%は「オフィスに戻りたい」と答えています。この「3-2-2」は、オフィスとリモートワークとのバランスが良く働けるという利点があります。

JLLと同様に、世界的な商業投資不動産会社の1つであるCBREは、「リモートワークが充実することにより、パンデミック後のオフィススペースの必要性を15%カットできる」と指摘しています。また、新規のオフィスリースに関しては、フレキシブルスペース (Flexible space)、共有のミーティングスペース (meeting

spaces)、室内の空調設備の改善 (better indoor air quality)、ビル利用に関してのアプリ (connected building apps) やタッチレスのテクノロジー (touchless technology) などが求められているようです。前述のJLLのアンケート調査では、スタッフの50%は「オフィスでは今後、従業員が共有できる社会的なスペース (socialization spaces) が必要になる」と回答しています。これらのスペースとは、コーヒーや紅茶が社内で飲めるスペースだけでなく、テラスなど自然との繋がりが持てるスペースのことを指しています。IT大手のグーグルなどでは、それ以上の施設を会社内に設置し、運営しています。



JLLなどではクライアントからのニーズに応えるべく、オフィスビルの所有を今後は削減し、代わりに郊外にサテライトオフィスを持てるような施設の購入、あるいは現

存するオフィスビルをハイブリッドの新たな需要に応えられるようにするなど、すでに準備し始めているところもあるようです。

コワーキングスペース (co-working spaces) はパンデミック禍では敬遠されてきましたが、現在ではオフィススペースの新たなオプションとしても見直されており、JLLの調査でも従業員の40%がこれらのスペースを求めているようです。

以前のようにオフィスが仕事のハブになるかどうかは別として、アンケート調査では回答者のわずか10%が「リモートワークのみ」を希望しており、74%は「部分的にオフィスに戻っても構わない」と答え、24%は「以前のようにフルタイムでオフィスに戻りたい」と回答しています。

Sources: REALTORMagazine, Observer,

## コロナ禍では二世帯住宅の需要が増加

全米リアルター協会 (NAR) の「2020年ホームオーナープロフィール (2020 Profile of Home Buyers and Sellers)」によると、昨年はパンデミック禍により二世帯住宅の需要が高まったそうです。

この階層の統計は、2008年から1年半も続いたグレートリセッションによる失業などで、親と同居または子どもが実家に戻ったことから2012年から始まりました。当時の比率は14%と高い数値でした。その後は上下運動を繰り返しながら12%前後で落ち着きましたが、昨年は15%になり、統計開始以来最も高い比率になりました。

しかしその内容は、随分と様変わりしたようです。パンデミック以前は、子どもが親の面倒を見るために二世帯住宅を購入したり、社会人になった子どもが実家に戻り生活を始める「ブーメラン現象」が見られたり、あるいは社会人になっても実家から通勤することもありました。その中で、二世帯住宅を購入する最も大きな理由は「年離れた親を呼び寄せること」でした。このデータからは、どの項目が増えたのかが分かりません。概ね、両親や身内の介護、高齢者住宅や自宅での介護と、家に戻ってきた子どもたち (パンデミックによる学校閉鎖とオンライン授業、保育所の閉鎖など) の世話などが含まれるでしょう。

あるデータによれば、「この変化は恒久的なものも多い」そうです。なぜなら、子どもが親の助けを必要としているなど、コロナ禍における孤独が原因だからです。アメリカンヘルスケア協会 (American Health Care Association) と全米介護施設センター (National Center for Assisted Living) によると、米国の介護施設の55%は赤字で、そのうちの72%は

今年か来年にも閉鎖せざるを得ない状況にあるそうです。

2つ目の理由は、経費の節約です。家族同士で協力して、大きな家を購入するためです。この2年で収入減や失業、結婚率の減少もあり、パンデミック禍では実際に起きたことです。

3つ目の理由は、前述のように様々な要素がありますが、子どもが親元に戻ったり、大学を卒業しても巣立ちをしなかったことなどです。国勢調査でも明らかですが、前回のリ

学生ローンの支払いに取り組むことも可能です。それにより、多くの若者が悩んでいるマイホーム購入の道が近づくのです。学生ローンは米国でも大きな社会問題の1つであり、その返済がこの世代のマイホーム購入を大きく遅らせている理由です。

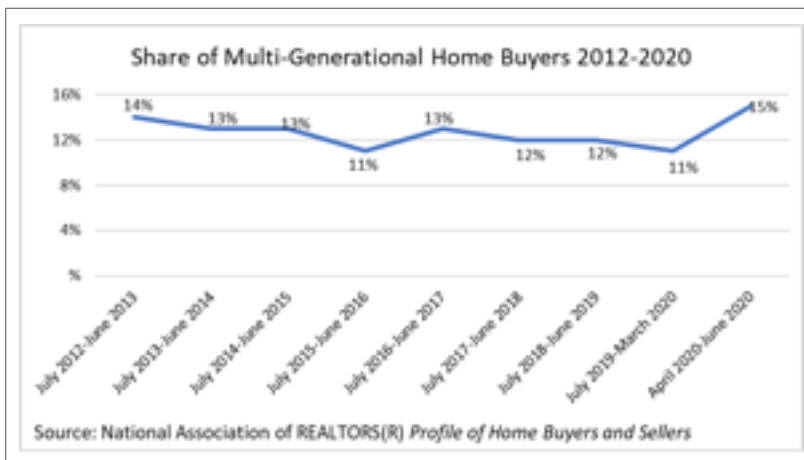
もう1つの大きな利点は、一次取得者層の多くが経験していますが、現在の在庫数が極端に少ないために需要と供給が逆転している状況です。マイホームを購入する買主は、物件購入に際して複数のオファー、つまり競争入札に直面します。その経験を通じてマイホームの購入が可能になるからです。親と同居している場合は、競争入札やリース期間などの心配をしなくてもよいので、精神的なプレッシャーから開放されます。

一次取得者層の22%は、親元で同居しながらマイホームを購入しています。この比率は今後、50%を超えると予測されています。彼らにとっては、頭金や交友のためのクローリングコストを捻出するための節約につながるからです。

売主にとっては、パンデミック禍におけるリモートワークに適するホームオフィスや子どものオンライン授業への対応、家族が団欒の場として過ごせる裏庭のスペース、さらに前述の二世帯住宅の必要性などが売却理由です。買主にとっては、パンデミック禍における三密を避けるためにはスペースのある郊外の住宅地が最適であるため、需要は著しく高まっています。

二世帯住宅のニーズは、米国の中でも特にマイノリティーと呼ばれる有色人種の間では以前から高いものでした。特に、アジア系の買主は約25%も占めるそうです。

Source: Realtor.Mag., NAR



セッションやグレートリセッション後には、18歳から29歳までの年齢層の最大で52%が親元で生活をしていました。その大きな理由は、全米の大学生の80%以上がパンデミックにより進路変更をしたことです。留年する学生やオンライン授業を受講する学生、アルバイトの仕事を真っ先に失ったのも学生です。その結果、大学近くのアパートや学生寮を引き払って実家に戻る、自炊や自立に疲れて実家に戻る学生が多いようです。

このような若者にとって実家にいることは、パンデミック禍で雇用されても、経済的に大きなメリットがあります。パンデミック禍では、連邦政府保証のローンの利率は実質0%となっており、ローンの支払いも自動的に猶予期間が設定されます。実家にいながら

### DISCLAIMER

2021 All rights reserved. Unauthorized use and/or duplication of this material without express and written permission from the author and/or everything HAWAII 5-0 PROPERTIES TODAY'S REAL ESTATE NEWS is strictly prohibited.

無断転載を禁ず

### PUBLISHER

Dr. Kathleen Kagawa

### EDITOR-IN-CHIEF

Takashi Misawa, (株)凱風企画

### CONTRIBUTING EDITORS

Tayo Ichimune, Yuri Hoshino, Jianu Chen, Ryota Seki, Dan Herbert

### HAWAII 5-0 PROPERTIES TODAY'S REAL ESTATE

### NEWS

VOLUME 06

ISSUE 38

ここに掲載されている記事の内容あるいは不動産関係の統計や不動産情報などご質問ございます方はお気軽に下記のアドレスまでご連絡下さいませ。

Email: [info@hawaii50properties.com](mailto:info@hawaii50properties.com)