

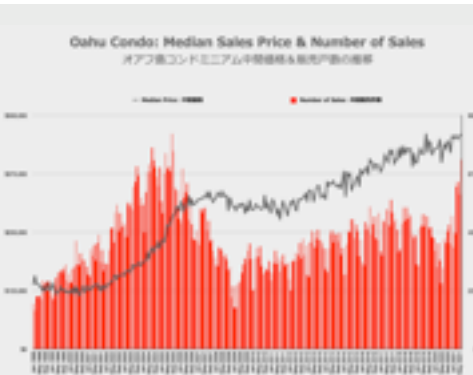


LIVING HI STYLE

## TODAY'S REAL ESTATE NEWS



## O'ahu Market Pulse



## コンドミニアムの販売状況が

## 戸建てを大幅に上回る

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、物件が販売されてから成約するまでの日数 (DOM: Days On Market) の6月の中間値は、戸建てが前年同月の20日から60.0%短縮した8日になり、コンドミニアムは40日から72.5%も短縮した11日になりました。6月に新規販売された物件数 (New Listings) は、戸建ては昨年6月の392戸から23.0%増の482戸、コンドミニアムは昨年6月の598ユニットから31.1%増の784ユニットでした。

戸建ては、取引物件の57.7%が販売価格を上回る成約額でした。600,000ドルから999,999ドルの価格帯の物件の57.0%が販売価格を上回りました。650,001ドルから800,000ドルの価格帯の在庫数が前年同月から43.2%減少、800,001ドルから1,100,000ドルの価格帯の在庫数が36.9%減少したことが要因と思われる。

コンドミニアムも同様に、取引物件の32.9%が成約額を上回りました。400,000ドルから699,999ドルの価格帯の物件の66%が販売価格を上回りました。

Source: HBR

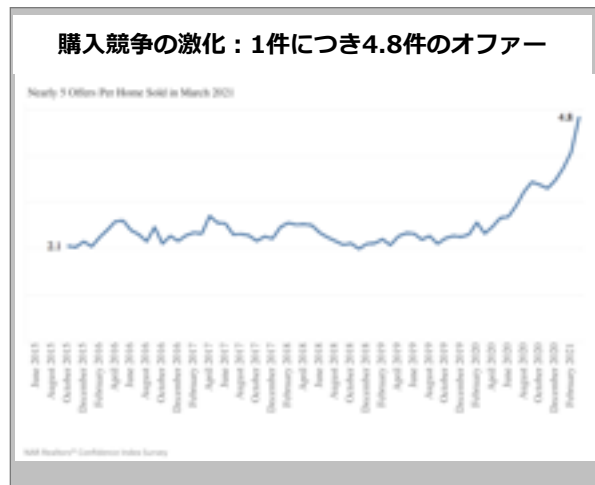
熾烈な住宅購入競争で買い手は  
どんな対策をしているのか？

全米リアルター協会 (NAR) が4月に発表した「リアルター・コンフィデンスインデックス調査 (REALTORS Confidence Index Survey)」では、「米国の住宅購入者は、マイホームの購入に際して、在庫数 (inventory: 販売物件数) の極端な少なさと金融史上最低のモーゲージレート (mortgage rate: 住宅金利) により、非常に厳しい購入競争に直面している」と報告しました。

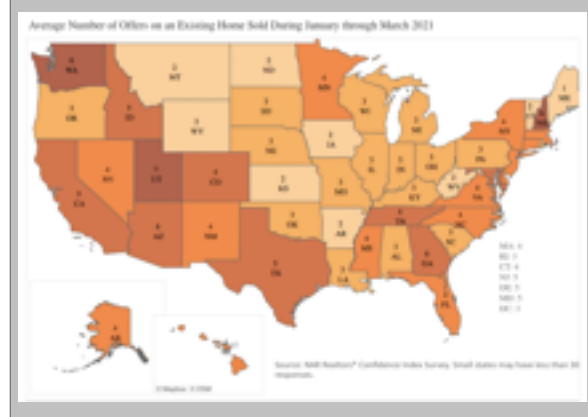
その中でリアルターは、「最近のリスティングでは、1件の物件に最低でも5件のオファー (offer: 日本の買付証明、米国では不動産取引は全て書面と義務づけられている) が入る」と述べています。2018年の3件、2019年と2020年の2件と比べても、購入競争が激しくなっていることが分かります。

物件が販売開始されてから成約するまでの日数 (DOM: Days On Market) の中間値は、3月が18日、4月が17日で成約されており、前年同時期の27日から大幅に短縮していることが分かります。

ユタ州のリアルターからは、「月平均で1件に7件のオファーが入っている」と報告がありました。アリゾナ州、ジョージア州、ニューバンプシャー州、ワシントン州では月平均で6件、カリフォルニア州、コロラド州、テネシー州とテキサス州では5件です。



## 州別にみる1物件のオファー件数：2021年1~3月



目安になるはずだが、現在では、これがビディング (bidding: 入札) のスタート価格になってしまっている」と指摘しています。(次ページに続く)

この春には、テキサス州の大都市ダラスのリアルターが、地元の経済紙ダラス・ビジネスジャーナル (Dallas Business Journal) のインタビューで「1件のリスティングに97件ものオファーが入った」と述べています。また、オンライン不動産大手のレッドフィン

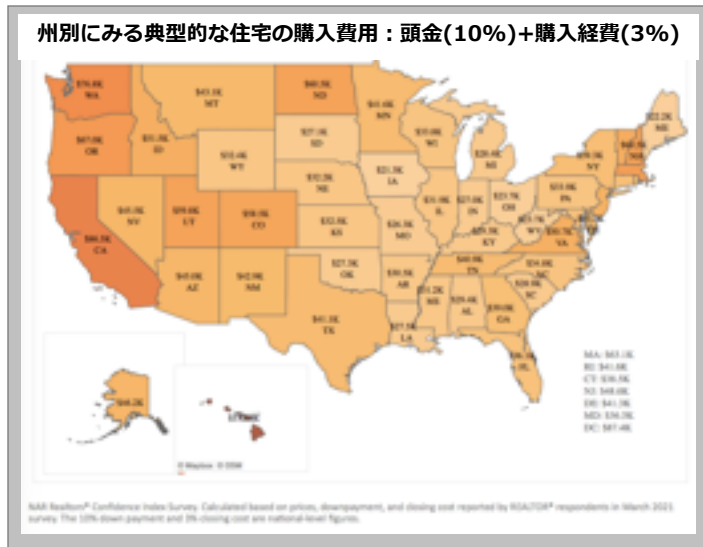
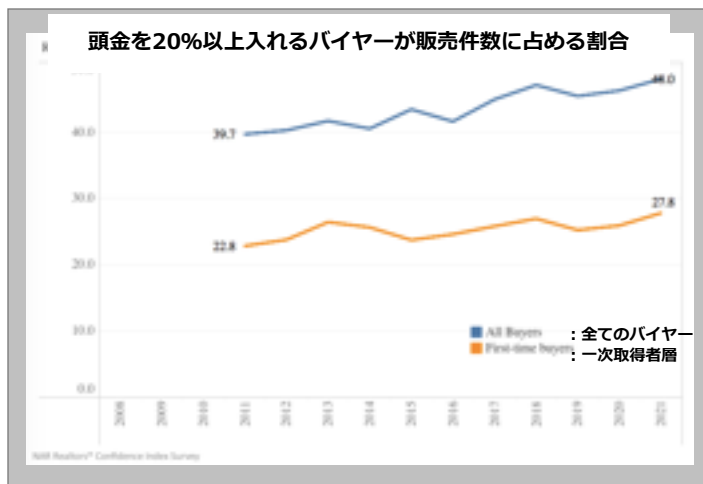
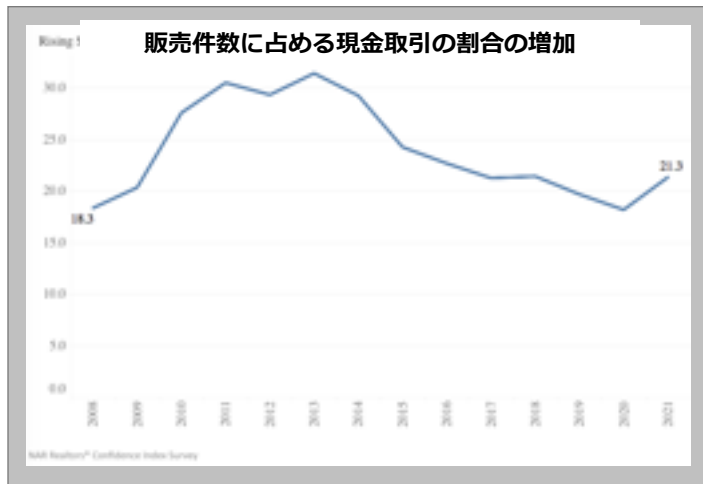
(REDFIN) のレポートでは「リスティング価格 (listing price: 販売価格) は、本来ならば販売価格という一つの

(前ページから続く)  
 それ以上に過酷なのは、買い手の多くが3ヶ月以上もハウスハンティング(家探し)をしていながら未だに購入できていないことです。全米ホームビルダー協会(National Association of Home Builders)の調査によると、「買い手の45%は毎回このビディング競争に負けて」しまい、「32%は自分たちが買える範囲の物件がない」とのことでした。

競争の激しい市場で起きている現象のひとつに、売り手に自分のオファーをより魅力的に見せるために、モーゲージ(mortgage:住宅ローン)を付けずに現金購入する買い手が増えたことが挙げられます。現金取引は2013年以降減少していましたが、今年に入り増加に転じており、3月は取引全体の23%、2021年の第1四半期は21%を占め、2020年の同時期の18%を上回りました。

売り手と買い手では立場が違い、売り手は短期間でできるだけ高い価格で売却したいのです。現況は在庫数が少なく右肩上がりの売り手市場であり、提示額が同額ならば他の条件が良い方が有利になるので、買い手としては差別化する狙いで現金のオファーが多くなったようです。前述のNARの調査では、売り手にオファーが受け入れられなかった理由として「現金のオファーに負けた」という回答が2番目に多く、25%でした。一番多かったのは「他のオファーの方が高い金額だった」でした。

米国では住宅を購入する人の多くがモーゲージを利用するので、買い手にとっては、住宅ローン取得の際に頭金をできるだけ多く支払うことも売り手へのアピールポイントの1つになります。頭金が多ければ多いほど、ローンも取得しやすくなるからです。一般的に、金融機関を利用すると現金取引の2倍は時間がかかります。2010年代後半から、モーゲージに関する



金融機関の開示義務とモーゲージ取得者への説明と署名などの消費者保護のための業務が煩雑になったため、従来であれば金融機関から事前に一筆取っていた45日でエスクローが可能でしたが、現在では60日は見ておかないといけません。

売り手から見れば、たとえ売却金額で合意しても、買い手がローンを取得できるのが心配です。そのため、事前に金融機関からローン取得が可能という内容の書面=プリクオリフィケーションレター(pre-qualification letter:事前審査承諾書)を入手して、オファーに添えるのが慣例です。それでも、現金で30日以内のエスクローには勝てないケースが数多くあります。

前述のNARの調査によると、今年の第1四半期は買い手の48%が20%の頭金を入れており、2011年の40%、昨年の46%から着実に増加しています。一次取得者層では27.8%が20%の頭金を入れており、10年前の22.9%から増加しています。

今年の3月には、全米の既存住宅全体の間接価格は329,100ドルになり、前年同月比17.2%も上昇しました。典型的な物件で見ると、買い手は10%の頭金と3%のクロージングコストを負担するので、それだけで42,783ドルも必要になります。

ハワイ州(ホノルル)、カリフォルニア州、ワシントン州、オレゴン州、ワシントンDC、バージニア州とニューハンプシャー州の買い手は、住宅購入に少なくとも50,000ドル以上の経費が必要になります。特にホノルルでは133,600ドルの経費が必要になるので、全米で一番コストがかかる都市です。

Source: NAR

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, Ktatsumi Sawa,  
 Jianu Chen, Yuri Hoshino,  
 Ryota Seki,

HAWAII 5-0 PROPERTIES  
 TODAY'S REAL ESTATE  
 NEWS  
 VOLUME 06  
 ISSUE 40

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)