



PALOS VERDES RESIDENTIAL PROPERTIES

パロスバーデスの不動産はお任せください



April 10, 2024 VOL.213-JP

Rockyfield Newsletter

NAR 和解の波紋

NAR(全国不動産協会)の係争の焦点は強制的な「6%コミッション」システムでしたが、南カルフォルニアの実態は原告が非難した住宅取引形態とは異なっています。一般的なセラーが払うコミッションは5%(セラーとバイヤーのエージェントで 2.5%/2.5%)ですが、リストイングを取るためにエージェントがコミッションを削減することもよくある一方、バイヤーエージェント(BA)がバイヤーにクレジットを提供することもあります。興味深いのはセラーの多くがコミッションを減らしてくるエージェントを警戒する傾向のあることです。過去 20 年間低コミッションでビジネス拡大を図ったブローカーは悉く消失しています。リストイングエージェント(LA)はマーケティング直接費以外にも小さな修理など様々な経費を払います。また BA がインスペクション代など払うケースもあります。

今回の告訴はセラーのグループが NAR の独占的なシステムで BA のコミッションを強制的に払わされたというものです。そのため和解はバイヤーも様々に利得すると謳っていますが、当然セラーに有利な内容となっています。まだ裁判所の承認が必要で 7 月まで分かりませんが、他のセラー或いは住宅購入を計画する消費者が異議を申し立てる可能性もゼロではありません。

マスコミは和解によってバイヤーがエージェントにコミッションを払うことになるのでセラーは払う必要がなくなる、またバイヤーは価格減など利益もあると伝えています。が、今回の和解はもっと複雑でむしろもっと混乱と問題を齎す可能性があります。

現時点でどのようにバイヤーが自分のブローカーにコミッションを支払うのか明確ではありません。エスクローを通じてか直接払うのか。また Buyer Agency Agreement にサインすることが家を見せる前に必要となります。バイヤーは一度契約書にサインしたらエージェントに不満足でも他に代えるのが容易でなくなります。不動産の場合常に問題なのはどのエージェントが良いのかやってみないと分からないことです。

バイヤーはエージェントにコミッションを払うのは嫌がるでしょうから BA の収入は減るでしょう。新人のエージェントは通常バイヤーから始めます。バイヤー中心に営業しているエージェントも厳しくなるでしょう。さらにリースがどうなるか?テナントのエージェントはいなくなるかもしれません。

NAR 和解で 懸念・困惑 反市場原理

売るためのリフォーム

近年、リフォームされた状態の良い家が高く売れる傾向にあるため、多くのセラーが売り出す前に万単位のアップグレードを考慮するようです。状態の綺麗な家は常に早く売れる傾向にあるため、リアルターも後押しします。

高く売れるとしても本当に工事をやる価値があるのか、それが要点となります。答えはケースバイケース。好ましくない場所にある家は沢山お金を入れても値上がりは限られます。逆に場所が特別良い、素晴らしい景観、平坦な土地が非常に広いなど特徴のある家はコスト対価格上昇率は良くなります。ただ、こうした特別な家は何もしなくても値段さえ間違えなければ早く、良い値段で売れます。

意外に気の付かない重要な考慮点は住みながら工事をするか、家を空けて工事するか。オーナーが住んでいる状態ですと屋間家を空けても家具その他の小物があるため業者の作業効率は著しく低下します。オーナーは生活のリズムやパターンが乱される不便、健康、仕事、子供の学校などが数週間にわたり影響されます。

住宅市場に熱気のある時は Fixer や古い状態の家でも素早く良い値段で売れます。お金以外のコストも考えるとリフォームは必ずしも利益となりません。

勿論、それぞれ個人的な事情でリフォームのよし悪しは変わります。様々な要素の情報交換を通じ、適切なアドバイスをいたします。

パロスバーデス住宅市場

2022 年 6 月の金利急騰による販売急落以来、PV の住宅販売「数」は低迷を続けています。その一方でリスト価格を 10 万ドル、20 万ドル以上も上回る物件が目立ち住宅市場は熱気が感じられます。この矛盾する現象は売り物件数が極端に少ない状態が最大要因。近年の価格急騰で 50 万ドル(夫婦)の控除を超えるゲインで課税対象となる長期保有のオーナーも多く、また買替えのローン金利が倍以上となるケースですと売っても買えないというのが物件不足の背景にあります。週ごとの PV 一軒家新契約は 10 件前後(たまに大きく増えても)の少数で推移しているため、物件不足以外の理由が読みにくい状況です。

今年は 1 月下旬に突然熱気を帯び 2 月に入り冷却化。週ごとの契約数と住宅金利の動きを検分すると、住宅販売が金利動向に敏感に反応しているのが分かります。3 月末からまた金利が上昇、契約数が減っています。現金購入も依然多く、金利上昇時は総数が少ないため Cash が目立ちます。Cash バイヤーの多くが旧来と逆にローンのオファーより高く契約しています。つまり投機的な投資購入でなく自宅購入が多いということでしょう。

雇用が強い場合何時 FRB が利下げに動くか流動的ですが、米国債利回りの動向を観察していると、連銀利下げで米国債 10 年利回りが下がらない可能性も強いと感じます。そうなると連動する 30 年住宅金利も大幅低下が望めません。4 月上旬は税務申告のためか住宅販売が落ちます。4 月後半に連銀の利下げ見通しが出てくれば住宅ローン金利も少しは下がると思いますが、期待外れの可能性も大。

多くのバイヤーが 7 月の NAR 和解実施前の購入を希望しており、5 月 6 月は非常に強い需要が期待できそうです。コミッションを払いたいバイヤーはいません。マスコミ等で言及されていないもっと深刻な問題があります。仮に BA コミッションが価格に入っているとすると、それはローンでカバーされます。が、バイヤーが自分で払う場合は現金持ち出しとなり、20%ダウンギリギリのバイヤーは余裕がありません。また 30%以上ダウンの場合、金利もさらによくなりますので、コミッションを払う分ダウンペイメントが減ると金利が高くなります。また限界税率の低いバイヤーは負担が増えます。

NAR 和解は本当の問題を解決せず、射幸的セラーと弁護士が利を得、一般のセラー・バイヤーが割を食った状態で、今後大幅な調整が必要となるでしょう。

(1 面から続く)

今回の和解のキープポイントは BA のコミッションを MLS 上で公表できなくなることです。原告は MLS で 3%コミッションを公表するためセラーは高いコミッションを払うことを余儀なくされたとしています。NAR は合意に抵触せずセラーがコミッションを払う方法は幾つもありますが、セラーが払うのか否か、何%払うのか判らず混乱が生じそう。バイヤーが払わず、セラーが払うか問い合わせしてみても、BA はコミッションのない物件を見せるのかどうか。さらにバイヤーが払うことに合意していて、セラーも払う場合、エージェントはダブルでコミッションを得るのか。疑問点が山積しています。

殆どのセラーの優先目標は早く、高く売ることにあるのは Staging に数千ドルを払うことから明らかです。そのためには多くのバイヤーの注意を惹き見て貰うこと。つまりできるだけ多くのエージェントが売努力をしてくれることです。PV では 1000 人以上のエージェントがいます。多くのセラーはコミッションを他のマーケティングと同様、売するための経費ととらえ、競争力のあるコミッションを前向きに考慮します。とくに競合物件より少なくすることは躊躇うと思います。しかし新ルールでは他物件のセラーが BA にオファーしているコミッションが判りません。とくに低迷する市場になるとセラーは今よりもっとコミッションを払う結果になるかもしれません。

結論として、次のようなことが云えそうです。

住宅市場の根本問題は住宅価格が他の物価より上昇するため、%のコミッション額と一緒に急騰してきたこと。住宅価格上昇はコミッションが原因ではありません。今回の和解合意はこの根本問題を解決せず、住宅売買取引に関わる人々の間に混乱と困惑を生じています。コミッション%は決められたものでなくても、市場競争原理、つまりセラーは人より多く払いたくない半面、少なくするのは売れるか心配します。一部のエージェントがあたかもコミッションレートが決められているように強要するのも事実ですが。

バイヤーが一番損する結果となりそうですが、セラーにとってもコミッションがセーブできて総合して明確な利益が見えませんが、コミッションを払ってもその分安く買えると思うバイヤーがいるのでしょうか？住宅価格はまちまちで金利その他の影響で大きく動くためコミッションとの比較は事実上不可能です。

当面、多くのセラーは現状の取引形態を続けるのではないかと感じています。勿論 MLS 上でバイヤー報酬を公表できないのでエージェント間の直接情報交換となります。

投資家がどのように対応するかは想像できません。

Notary Public (公証) 無料サービス

当ニュースレター定期読者(郵送)の方に、Notary Public の無料サービス(直接の場合、ローン書類は除く)を提供しています。Rockyfield をエージェントとして家の売買をした方には Notary Public を 5 年間無料で提供します。オフィスに不在のこともありますので、電話でアポをお願いします。カタリーナまで日本語でどうぞ。出張サービスもしますが別途料金を頂きます。年金居住証明・署名証明も行います。



Rockyfield contact

BRE License #01328577
727 Silver Spur Rd. Suite 205
Rolling Hills Estates, CA 90274

電話: (310) 544-0857 (日本語でどうぞ)
email: properties14@rockyfield.com
www.rockyfield.com

修繕・リフォーム業者のご紹介

腕もよく値段もいいコントラクター、ハンディマン、プランマー、ペンキ屋、カーペットクリーナー、ガーデナー、プールサービス、屋根、バスタブ修理、天井のブツブツ除去、Locksmith、掃除など家の修繕やリフォームに必要な人をご紹介します。(多くは他のお客様からのご紹介)

ご自宅の市場価値推定 (無料)

リフォームした方、家が幾ら位かお知りになりたい方、市場価値推定を無料で致します。お売りになる計画が無くても遠慮は要りません。

ご自宅地域の市場情報 (週一回=無料)

市場情報(統計グラフも含む)を毎週(通常日曜日)にメールにてお届けします。メールでお申し込みください。
properties14@rockyfield.com



SELECTED LISTING SAMPLES

Please contact Rockyfield

A: Active U: Contracted P: Pending S: Sold
(*) Condo/Townhome
Prices in '000s. Source: MLS (as of 04/09/24)