



Rockyfield Newsletter

米国経済と住宅市場

インフレの経済環境になってきています。資源・原材料価格はこの数年上昇、コロナで収まったものの最近また急上昇を始め、これが鉄鋼、木材その他の資材コスト急騰をもたらしています。昨年\$40を切った原油価格は\$60を越し\$70が見えてきています。Procter & Gambleは9月から一律に値上げを発表、3月の消費者物価は前年同月比2.6%増加。ドルも弱くなっています。長期金利は4月に1.70%を超した後は1.5%-1.7%の間で落ち着いており、短期は依然超低金利。連銀が緩和策を当面転換する兆候はありません。要はインフレ要因は山積していますが、実際にインフレはまだ始まっていません。何故でしょう。

インフレを昂じるKeyとなるのは雇用逼迫・賃金上昇です。雇用保険クレーム数がかかり減ってきていても、まだ通常の倍以上。4月の非農業部門雇用者数は予測を大きく下回る266,000になりましたが、これも通常ならば大きな数字。つまり経済はコロナから脱していないといえます。レイオフ・雇用とも非常に大きな数字となっているのが現状。ところが現在の不可解な問題は求人数と求職者の過大なギャップ。失業者が多いのにも拘らずとくに工場、ホテルやレストランなどは人が集まらず困っています。その理由は明確ではありませんが、これらの職場でのコロナ感染恐怖、保育所不足と手厚い失業保険措置の複合理由と思われる。すでに失業保険は政治的論争になっています。

大きな全国的インフラプロジェクトが始まると、労働者不足が加速し、インフレ圧力が急増する可能性を否定できません。連銀は80年代から効果的なインフレ対策のノウハウを得ており、上手にかじ取りすると信じたいところです。不動産はモノであり、不完全でもインフレとともに名目上の価格が上昇します。連銀はギリギリまで短期金利を低く抑え続けるとみられます

留まる処を 知らぬ 住宅需要

Kick-out 条項

住宅市場が過熱状態にあるため、一部のセラー・リスティングエージェントは“Kick-out”条項を売買契約書に盛り込もうとする動きがあります。“Kick-out”条項はオファーをAcceptした後セラーが他のもっと良いオファーに乗り換えることができるというもの。これまでもバイヤーが自宅を売ることを条件(Contingency)にしている場合、一定期間のKick-outは法律にも倫理的にも可能です。しかし値段がどんどん上がっていく現状では数週間後に来るバイヤーの価格の方が合意済みのオファーより良い確率が高くなります。

リスティング・エージェントにとって頭痛の種はセラーが後になってから他の物件価格がもっと高いのを見て「安く売すぎた」と苦情を言うことです。市場価格が上昇したからと説明してもセラーの気持ちは晴れません。

一部のエージェントにセラーのCounter offerにこのKick-out条項を挿入する動きがあります。バイヤーも十分承知し双方合意の上なら不法行為でないかもしれませんが、倫理的に疑問があるだけでなく、複数のバイヤーが絡んだ係争になると法律にもチャレンジされそうです。それに販売期間がいたずらに伸びる可能性も大。バイヤーも契約内容を尊重する義務を感じず、他にもっと良い物件があればContingencyを理由に平気で乗り換えるかもしれません。

要するにこの条項は契約の拘束力、価値を空虚化することになります。一部のバイヤーは厳しい競争に勝つためKick-out条項をオファーに入れるかもしれませんが、一時「最高価格オファーより\$1000高い価格」が出たものの問題の方が多くすぐに消えたのと同様となるでしょう。安っぽい画策は直ぐに消えるということです。このようなバイヤーは結局ズルい本性、取引過程でも信用できません。

が、30年の住宅ローン金利は米国10年債利回りを後追いします。金利上昇はバイヤー数を減らしますので、現在の極端な過熱状態はむしろ大きな反動が怖い状態ともいえます。

パロスバーデス住宅市場

「開いた口が塞がらない」不動産のプロの正直な気持ちです。150万ドル以下の家が15万、時には20万ドル以上リスト価格を上回るのは異常です。リスト価格設定は従来リスティング上、最も重要な事項の一つでしたが、今はあまり高くしない限り、リスト価格は無意味化しています。Pandemicは不動産業の常識を悉く覆しました。何でもすぐ売れるのでオープンハウス、広告、プロの写真、きれいなチラシ、ステージングなど全くお金の無駄となります。

新規契約数は4月中旬から減った状態が続いていますが、物件数が少ないのが原因であるため、リスティングが出てくるとすぐ契約数も増える状態です。確かに何でもかんでも売れるといえますが、いくつかの傾向がはっきりしています。まず何もしなくてすぐ入居できるリモデルされた状態の家の人気は衰えません。一方、ひどいFixerでも値段が安いものにはオファーが殺到します。Cash購入が多いのも特徴です。最近エスクローキャンセルも多いように感じられます。これはバイヤーが他物件に乗り換えたり、インスペクションの結果で採めたりするのが原因のようですが、価格が競争で吊り上がるため、バイヤーのローンもかなり無理するケースが増えそうなので要注意。

バイヤー選択は値段だけでなく、ローンの確実性(ダウンペイメントが大きいなど)を重視する必要あり。またCounter offerで修理やクレジット無しとする合意を取っておくことです。今はセラーが圧倒的に有利な市場なので可能です。

タウンホーム、コンド市場も過熱状態で、値段が吊り上がっています。

過熱住宅市場を煽っているのは？

現在の住宅ブームは外国系のバイヤーが牽引していると聞きますが、最近 LLC などプロの 賃貸投資グループの購入 (殆ど Cash) がかなりあるのに気が付きました。個人投資家でも購入物件を LLC に入れる人もあります。

WSJに通常のホームバイヤーはプロの投資家と競争している、という記事がありました。この価格急騰の市場で特に一軒家は賃貸住宅投資家にとって割の合わないもので本当なのか疑問に感じ調べた結果、これらの LLC は賃貸住宅投資・管理の プロのようです。確かに家賃もこのところ高騰していますが、どう考えても理に適いません。

この背景となる理由はまだ分かりません。想像するに、安いお金 (超低金利) がダブっていることは確かであらう、中・長期の良い投資先がないことも事実。株は P/E レシオが高くなりすぎ、債券は将来の金利上昇が見え長期的に値下がり見通し、商品市場は配当や金利などの収入がなく長期投資に不適切。賃貸物件の場合、家賃は 100% であってもインフレに合わせて引き上げ可能、住宅は商業物件や他の金融投資に比べ価格が安定しています。

一方、ユニット数の多い大きなアパートは良い物件が希有。また住宅投資の場合、低い収益率 (あるいは損益) の半面キャピタルゲインが大きい、つまり節税に使える可能性があります。これらのプロ投資家は裏で (あるいは購入後) ローンを取るケースもあるでしょうが、少なくとも購入オフアは Cash なので、一般のホームバイヤーにとっては明らかに不利となります。セラーにとってはプロ相手に Liability の心配が少ない利点。マネーランドリングだけ気を付ける必要があります。

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) を致しています。また 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など家の修繕やリフォームに必要な人をご紹介します。

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。下のリストはごく一部です。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 05/08/21)