



Rockyfield Newsletter

米国経済と住宅市場

金利がここまで上昇しているのに景気・雇用はまだ堅調です。不況予測がたびたび出てきていますが、これまでのところ明確な兆候はありません。連銀が前回利上げを見送ったのは景気減速が見えたからでなく Debt Ceiling 合意後、底をついた政府資金を充てるため大量の T-bill を発行する必要が出たからと分析しています。求人数の減少(まだ求職の1.6倍)、小売り減速など利上げ効果は確かに出ていますがインフレ克服にはまだほど遠く、前年同月比では4.4%まで下がっていても、昨年はずでにインフレ最高潮の時、前月比ではまだ物価上昇率が高い状態です。従って連銀は利上げを再開する可能性が高いでしょう。

なぜ利上げによるインフレ対策に時間がかかっているのでしょうか。連銀のインフレ対策は金融政策に限られます。利上げその他の方策でマネーサプライを減らすことで需要を冷やします。つまり金融市場を通じ間接的であるため即効性や効率が薄くなります。これは不況対策でも同様。一方、財政支出は議会を通過し実際にお金が動くまで時間がかかりますが、一度動き出すと需要へのインパクトは直接的です。コロナの期間とその後膨大な政府による援助・補助さらに投資が実行されています。今回のインフレは供給問題に発したコストインフレのため従来の利上げなどの対策効果はさらに薄いと云えます。効率の悪い利上げと財政支出による需要・雇用増の構図になっていると思います。とくに補助などは低所得層が重点で直接消費に転じます。逆に言うと財政支出を減らすと需要は直ぐに減速するでしょう。

短期の米国債利回りがさらに上昇し逆利回り曲線の差が拡大しましたが、長期利回りもつたて連られて上昇、6月最終週から住宅ローン金利がまた急騰しました。今回は急激なの上昇幅も大きく住宅販売への影響が懸念されます。とくに6月後半から物件数が増えても新契約が伸びない傾向となっているのが心配されます。高金利の影響が出てきたのか、住宅価格もジリジリ低下傾向にあります。少なくとも金利が下がりはじめないとさらなる値上がりは難しいでしょう。

連銀のインフレ目標とする2%を達成するには前月比でほぼ横ばいを維持する必要がありますが、現状はまだほど遠い状況で Yellen

金利の影響が季節的要因か販売伸び悩み

Escalation Clauseとは

Escalation Clause と云うのを聞いたことがありますか? 「バイヤーが一番高いオファーより \$? ,000 高く出す」を付記するものです。2007 年前のブーム時に出てきましたが、当時はオファーの価格を明示せず単に数千ドル多く出すというものでした。有効なオファーは明確な数字で価格を示す必要があります。また取引上の問題もあり住宅不況とともに消えていました。

最近の極端な物件不足で Escalation Clause が再出現してきました。今日の有効な Escalation Clause は 1) オファー価格 2) セラーが実際に受け取った最高価格に上乘せするプレミアム額 3) バイヤーの上限価格一を含みます。セラーは「それは良い」と思うかもしれませんが、不法でなくとも重要な疑問点やセラーにとって困難を生じる点が考えられます。

- 最高値バイヤーがアンフェアと問題視する可能性。また Escalation Clause のバイヤーが最高値オファー書類を要求した場合、オファーの秘密性や個人情報の Privacy 侵害などクレームをされる可能性があります。
- Escalation Clause 付のオファーが幾つも来た場合どう対応するか。
- 値段が吊り上がりアプレイザルが大きく下回った場合、バイヤーの資金力の心配。とくに上限額が明示されていないものは心配。
- 最高値オファーに価格以外の条件がある場合などバイヤーにとってリスクがあります。オファーは値段が全てではありません。

MLS など「Escalation Clause」は受けないと公言し、それでもその類のオファーが来た場合は、複数カウンターオファーでベストの最終価格(数字)を要求すれば対応できます。こ狡猾い手法に乗せられないように。

が示唆したようにマイルドな不況に持って行くのが連銀の本音ではないでしょうか。インフレ鎮静後、極端な逆イールド曲線を正常化するには財政赤字の改善も必要です。政府支出を投資中心に絞る一方、赤字解消には負債削減目的の増税も必要となるでしょう。

パロスバーデス住宅市場

6月の一戸建て契約数は昨年との激減した数字を除くと過去10年で最低。最近の新規物件が例年の春シーズンまでいかないのでの順調に出てきており、契約数が伸びない理由が単に物件不足でないように思えます。まだバイヤーの熱気が感じられる一方、統計数字を見ると高金利の影響が出てきたかな、という状況です。地域的には価格帯の要素もありますが PV Estates の需給関係の悪いのが目立ちます。175万ドル以下は物件数がほとんどないため、高金利も関係なく直ぐに売れます。500万ドル以上は順調に売っていますが、300万ドル前後から400万ドル台は最近動きが悪くなっています。

この数年少なかった NOD や銀行保有物件も少しずつみられ、一方 Fixer も価格的魅力からか人気が出ています。まだリフォームした家の人気は根強いですが、市場の空気は確かに変わり始めています。

例年ですとバイヤーの数は徐々に減る夏休み、今年はこの季節的要因が戻ってくると思われ、さらに天候(エルニーニョ、猛暑)の影響も心配され、取引数の伸びはあまり期待できません。連銀はまだ利上げを示唆しており、これから売りに出すセラーは早く売れることを第一に考えるのが賢明です。連銀が舵取りを誤り不況転落にならなければ、景気・消費・雇用が減速しインフレ鎮静、金利が下がることPVのバイヤー層はまだ資金潤沢とみられ景気が弱くても PV では住宅市場の活性化が期待できます。

Peartree の地滑りが PV の住宅需要にどう影響するかは不透明ですが、Malibu などは地滑り、山火事の被害が多くあっても人気は落ちないので、PV も時間がたてば影響が希薄となることを期待します。

9月は例年落ち込む時期ですが、低価格150万ドル以下の一軒家、タウンホームの人気は根強く、季節要因に関係なく継続的によく売れると予測しています。(8月休刊)

Family Trust

Family Trust と Living Trust はどう違うのかとよく訊かれます。Family Trust は Living Trust の一種で受益者 (Beneficiary) が家族の場合です。カルフォルニアでは \$100,000 までの資産は簡便な Probate (相続) 手続きができます。が、不動産は高額なので時間とお金のかかる裁判所の Probate の対象となります。Family Trust は所有者が Trust で変わらないため Probate を避けるのに有効です。遺言は加州では裁判所の Probate 対象となります。

Grantor (Trustor) は Property の所有者で自分自身を資産管理・配分の権限を持つ Trustee に指定できます。Trust は継続実体であるため現 Trustee が死亡或いは実務能力を失った場合の Successor Trustee を指定する必要があります。通常は Trustee の子供がなります。複数の継承 Trustee は順位で継承するか、複数が同じ権限で共同 Trustee となるか決められます。

どんな資産でも Trust に入れることが可能。通常 Family Trust は Revocable (解消可能) Trust で家を売る障害になりません。Trust Certificate にサインするだけです。

もう一つの Trust の利点はプライバシーです。Probate 手続きは公けの記録となりますが、Trust 書類は裁判所システム外なので資産内容、金額、条件や受益者は公表されません。Trust の名前は自分 (所有者) の名前にする必要はありません。

Trust を作る費用は \$3000-\$4000 くらい。Web の法律サービスだと遥かに安く上がります。ただアドバイスは貰えますが、手続きや申請など自分で走り回ることになります。物件を多く保有している、或いは所有権が複雑な場合、特別なニーズ子供がいる場合は弁護士を雇う必要があります。

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

ドッグシッターや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。

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で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 07/11/23)