

① オフィスのロケーション

日系不動産会社「パーソン不動産」所属のリアルター。オフィスは Convoy St. にあり、居酒屋さくらさん、鶴橋さんと同じモール内。

② バックグラウンド

2002 年、留学の為、サンディエゴへ。それ以前は、旅行雑誌の企画・営業に従事。カレッジ卒業後は、フリーライターとして活動。曾我部会長に取材する機会があり、それがきっかけで SDJBA に入会。

③ リモデルとリターン

将来的に家を売ろうと思っている方も、「As Is」で安く売るよりは、ちょっとしたリモデルやステージングによって、売値を数千ドル・数万ドル上乗せ出来る場合もある。

中古物件をリモデルする事によって、どのくらいのリターンがあるのか？リターン率ナンバー 1 は玄関ドア。かかったコストの約 85% のリターンが見込める。家は、第一印象も重要なポイント。その他、ハイリターンが見込めるリモデルは外壁、ウッドデッキ、ガレージドアなど。また、窓のリモデルもリターンは高め。外気をシャットしてくれるので、エアコンの使用も減り、省エネにつながる。窓のリモデルによるリターン率は 73%、その他、2 万ドル以下のキッチンのリモデルが 75%、バスルームのリモデルについては 65%。(一般的な目安)

逆に、リターン率があまり良くないリモデルには、2 階の増築、サンルームの増築、豪華すぎるキッチンやバスルームなど。広さにもよるが、2 階に一室増築するにも 10 万ドル前後、サンルームを増築するには 5 万ドル以上と、水回りの整備や、基礎・骨組みといった部分には、意外とコストがかかる。

ハイリターンのリモデルのポイントは、コストはほどほどに、清潔感があり、誰が見てもちょっと素敵。家を売りたい方は、家の第一印象を上げるためのひと手間かける事で、予想以上の高値で売れたり、短期間で買い手が付く可能性もある。家を買いたい方は、その家のポテンシャルを見る事も大切。

④ サンディエゴの不動産動向

今のサンディエゴの不動産マーケットは、売り手市場でも買い手市場でもない。バイヤーは、冷静に見極めながら家を選べ、モーゲージも非常に低い利率。配布した資料にある通り、50 年間の金利の推移を見れば、今の利率がどれだけ低いか一目瞭然。金利の面からも、住宅購入の絶好のチャンスと言える。

例えば、4.25% の金利で 50 万ドルの住宅ローンを 30 年で組んだ場合、30 年間の金利総額は約 \$385,500、金利が 4.5% になると、金利総額は更に \$26,500 のアップ。4.75% になると \$53,500 アップとなり、たった僅かな金利の上昇でも、金利総額は大きく違ってくる。

資料の裏面は、サンディエゴのこの 2 年間の不動産価格の動向を表したもの。2012 年から 2013 年にかけては 17.6% の不動産価格の上昇。2013 年から 2014 年にかけては 9.9% の上昇。この資料の折れ線グラフで分かるように、緩やかにアップダウンを繰り返しながらも、確実に右上がりに価格は上昇している。