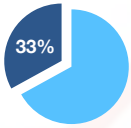


HI 5-0: TODAY'S SNAP SHOT

Highlights From "the Profile of Home Buyers & Sellers" by NAR Report



一次取得者層：

一次取得者層のおよそ1/3は、マイホーム購入の際に、家族や友人から頭金の援助を受けています。2019年の販売全体に占める一次取得者層の割合は、2018年と同じ33% (図) でしたが、歴史的な記録である40%よりも低い水準です。

家庭の収入の中間値：

住宅購入者の平均年齢は47歳、一家の年間収入の中間値は93,200ドルで、2018年より上昇しました。

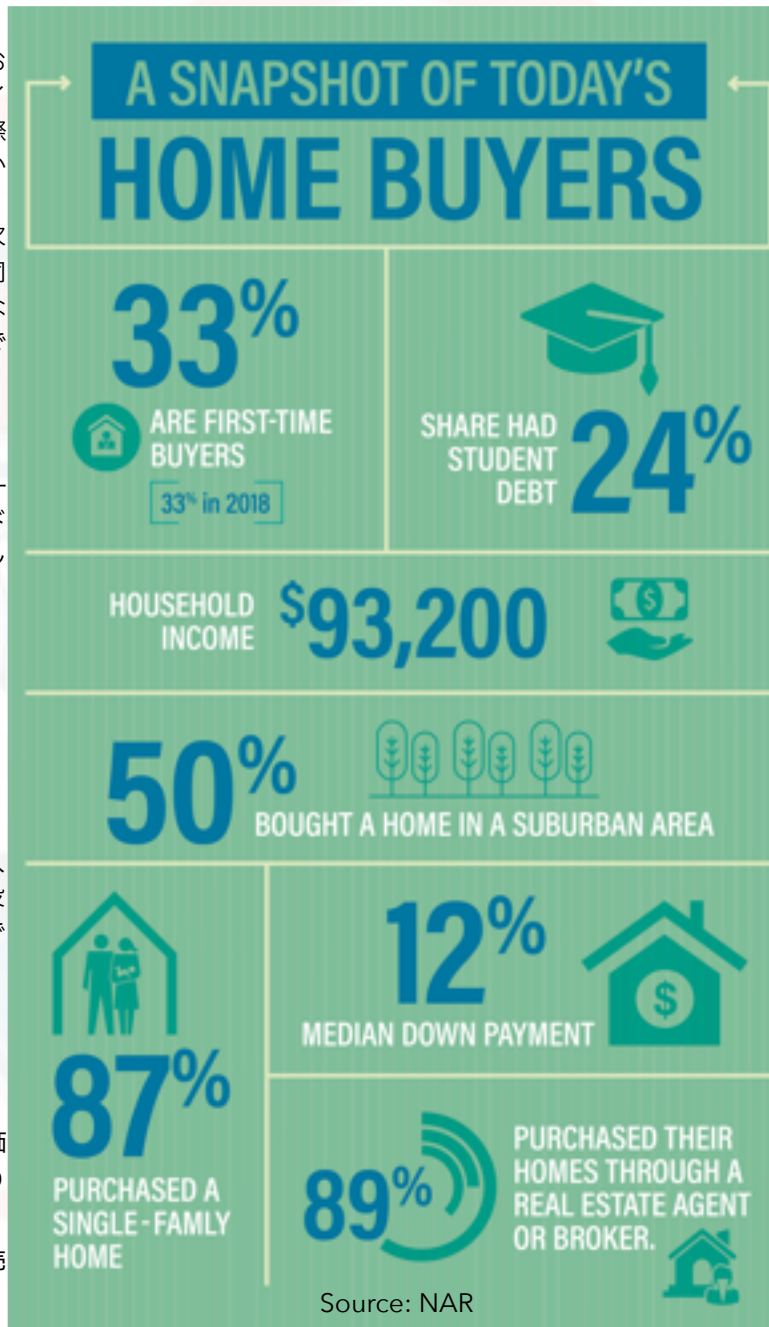


全体に占める軍人の割合：

購入者の20%は退役軍人 (Veterans) で、3%は現役 (Active-Duty Service) の軍人です。

マイホームの価格：

購入されたすべての住宅の中間価格は257,000ドルで、2018年よりも若干上昇しました。そのうち、戸建ては87%でした。また、販売価格の98%で成約されました。



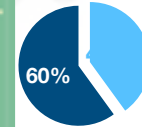
複数世代住宅の購入：

住宅購入者の12%は、日本の状況とは反対に、2世代あるいは3世代住宅を購入しています。その多くは、老いゆく両親の面倒を見るためです。18歳以上の子供も、費用の節約のために、両親の住む実家に戻る傾向が強いです。

マイホーム購入の資金：

購入者の86%は、金融機関などからの融資を受けています。典型的な例は、購入価格の12%を頭金として用意し、残りの88%をローン (モーゲージ: Mortgage) で賄っています。

頭金の内訳：



頭金はどのように用意したのでしょうか？ 購入者の60%は「貯金から」と回答し、38%は「売却した家の資金を頭金に利用した」と回答しました。

マイホーム購入の方法：

購入者の89%は、マイホームの購入に際して不動産エージェントを使っていますが、5%は販売会社または販売会社のエージェントから購入しています。販売会社 (及びそのエージェント) からの購入のほとんどは、新築物件でした。

その他の主なバイヤーの特性：マイホームに新築を選んだ購入者の39%は、「リノベーションや電気や配管などの問題に関わりたくない」と回答しており、既存住宅を選んだ購入者の33%は、「再販価格の付加価値」を挙げています。購入者の24%は、全米で問題となっている学生ローンを抱えており、購入者の50%は、郊外にマイホームを購入しています。この調査による典型的な家のサイズは、広さが1,850 sq.ft (171.87 m²)、部屋数は3ベッド&2バスルーム、築年は1990年です。