

レートバイダウン戦略

売主の手取りを守りながら、買主にも喜ばれる仕組み・事例:ピバリーヒルズのコンドミニアム

1. なぜ値下げよりレートバイダウンの方がお得なのか

買主が本当に気にしているのは、物件価格そのものよりも「毎月いくら支払うか」です。同じ物件で\$70,000の値下げと\$25,120のバイダウン費用提供を比べると、価格を維持してバイダウンを提供する方が、売主・買主の双方にとって有利なことがわかります。

価格を\$70,000値下げした場合
(\$1,500,000に値下げ)

- 売主の損失:\$70,000
- 買主へのメリット:頭金が少なくて済む程度で、月々の支払いはずかし下らない
- デメリット:近隣の取引事例を押し下げ、物件自体の印象的な価値も下がる

価格を維持し、\$25,120のバイダウンを提供(推奨)

(Person Realty推奨の方法)

- 売主の負担:\$25,120
- 売主の手取り:値下げした場合より約\$45,000多く残る
- 買主へのメリット:金利が6.5%から5.875%に下がり、月々500ドル以上の節約(30年で約\$180,000相当)

売主が負担する金額は値下げする場合のおよそ3分の1程度で済み、それでいて買主にとっては\$70,000の値引きよりも大きな価値を感じられます。売主・買主の両方が得をする方法です。

2. ジャンボローンの具体例 — \$1,570,000の物件、頭金20%

	バイダウンなし	オプション1:恒久型(1.5pt)	オプション2:恒久型(2.0pt)
価格 / 頭金20%	\$1,570,000 / \$314,000	\$1,570,000 / \$314,000	\$1,570,000 / \$314,000
ジャンボローン金額	\$1,256,000	\$1,256,000	\$1,256,000
売主負担額	\$0	\$18,840	\$25,120
金利(30年固定)	6.500%	6.000%	5.875%
月々の支払い(元利)	\$7,938/月	\$7,530/月	\$7,429/月
買主の月々の節約額	—	\$408/月	\$509/月
30年間の総節約額	—	\$146,880	\$183,240

掲載の金利・ポイントは2026年8月時点の市場状況を反映したものであり、日々変動します。

3. バイダウンの3つの柔軟な組み方

恒久型バイダウン

30年間のローン期間全体で金利を下げるタイプ。長く住み続ける予定の買主に向いています。

2-1テンポラリーバイダウン

1年目は金利を2%、2年目は1%下げる仕組みで、月々の支払いを約\$1,200~\$1,500抑えられます。将来的に借り換えを予定している買主に人気です。

フレックスクレジット

買主が費用の使い道を自由に選べる方法。クローリングコストか金利ポイントか、ニーズに応じて柔軟に対応できます。