

# アラバマ州マディソン不動産市場アップデートレポート（2026年8月）

本レポートは、アラバマ州マディソン市における最新の市場データに基づき、シニア・アナリストの視点から投資戦略をアップデートしたものです。現在のマディソン市場は、強固なファンダメンタルズを維持しつつも、投資家にとって過去数年で最も有利な交渉環境が整いつつあります。

## 1. 市場プロファイルと参入障壁：高い住宅価値と賃貸供給の希少性

マディソン市の不動産市場は、アラバマ州内でも際立った資産価値と安定した需給バランスを誇っています。

### 住宅価値推計中間値の比較（2026年8月時点）

| 地域                      | 住宅価値推計中間値 (Median Estimated Home Value) |
|-------------------------|-----------------------------------------|
| Madison (マディソン市)        | \$389,260                               |
| USA (全米)                | \$372,000                               |
| Madison County (マディソン郡) | \$338,000                               |
| Alabama (アラバマ州)         | \$287,000                               |

### 供給構造の分析

マディソン市の住宅市場は、**持ち家率 74%** に対し、**賃貸率 26%** という極めて偏った構造になっています。この高い持ち家率は、賃貸市場への供給が構造的に限定されていることを意味します。投資家にとって、競合となる賃貸物件の供給リスクが低く、優良なテナント層を長期的に確保しやすい、空室リスクの低い環境といえます。

### 市場の参入障壁

住宅価値中間値が 389,260 と州平均（287K）を大幅に上回り、全米平均をも超えている事実は、安易な競合参入を防ぐ強力な「フィルター」として機能しています。この参入障壁が市場の質を担保し、資産価値の下支えとなっています。

## 2. 2026年7月/8月の市場動向：買い手優位市場への到達と価格乖離の分析

最新のマーケットデータは、市場が単なる「バランス市場」を超え、明確に投資家有利な状況へシフトしたことを示しています。

## 主要市場指標（2026 年 8 月）

- 在庫月数（Months of Inventory）：6.9 ヶ月（前月比 +6.98% 増）
- 成約/売り出し価格比（Sold to List Price %）：96%
- RPR 掲載期間中間値（Median Days in RPR）：23 日（前月比 +37.84% 増）
- 売却価格中間値（Median Sold Price）：\$260,000

## アナリスト分析：市場フェーズの特定と価格乖離

RPR の市場インジケータは、現在「買い手市場（Buyer's Market）」の領域に到達しています。特筆すべきは、売り出し価格中間値（428K）や推計価値（約 389K）に対し、成約価格中間値が **\$260,000** と極めて低く出ている点です。これは、現況において小型・安価な物件の取引が先行しているか、あるいは在庫増（6.9 ヶ月）に直面した売り手が大幅な価格譲歩を余儀なくされている可能性を示唆しています。成約/売り出し価格比が 96% まで低下している今、指値交渉の余地は極めて大きいと判断されます。

## 3. ターゲット物件プロフィール：低資本支出（Low-CapEx）と具体的ベンチマーク

過去 3 ヶ月の成約データに基づき、長期保有に適した高需要物件のスペックを特定しました。

### 住宅年齢と修繕リスク

マディソン市の住宅年齢中間値は 22 年ですが、直近の成約件数を見ると以下の通りです。

- 築 20～30 年: 98 件（最多ボリュームゾーン）
- 築 10 年未満: 95 件（次点）

築 10 年未満の比較的新しい物件が豊富に流通しており、購入後の大規模修繕（CapEx）を抑制できる物件の確保が容易な状況です。

### 投資効率を最大化する「Buy Box」

- 平方フィート単価 (PPSF): 成約のメインボリュームは **175～200**（118 件）に集中しています。これを下回る単価での取得が投資の基準となります。
- 面積帯: 2,600～2,800 sq ft（95 件）のファミリー層向け、または 1,400 sq ft 未満（66 件）のエントリー層向けが狙い目です。
- 価格帯: **300K～350K**（64 件）が、賃貸需要と取得価格のバランスが最も優れたターゲット層です。

#### 4. ポートフォリオ引受指針と戦略的提言

マディソン市場での成功を目指すバイ&ホールド投資家に対し、以下の具体的アクションを推奨します。

- **積極的な指値戦略の実行:** 在庫月数が 6.9 ヶ月まで増加し、市場が「買い手優位」に振れている現状を最大限に活用してください。成約/売り出し価格比 96% 以下の着地を目標とし、掲載期間が 23 日を超えた物件に対しては強気の価格交渉を推奨します。
- **保守的な引受によるキャッシュフロー健全化:** 長期的な NOI（純営業利益）を確保するため、たとえ築浅物件であっても **5%～8% の修繕積立金** をシミュレーションに組み込んでください。市場が調整局面にある今こそ、堅実な引受が将来の勝敗を分けます。
- **資産保全テーマの再確認:** 現在のマディソンは、短期的な転売（フリッピング）で利益を追う市場ではありません。全米平均を凌駕する高い資産価値と安定した持ち家比率を背景とした、\*\*「長期資産保全」\*\*のための市場としてポートフォリオに組み入れるべきです。

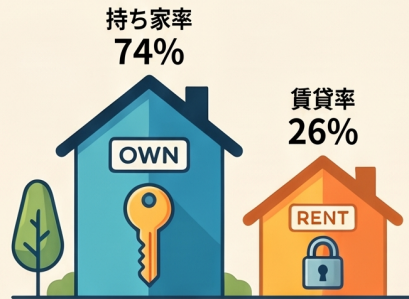
総括として、2026 年 8 月のマディソン市場は、供給の限定性という長期的メリットを保持しつつ、短期的には買い手の交渉力が最大化されている、戦略的取得の好機といえます。

## アラバマ州マディソン：長期不動産投資（バイ&ホールド）戦略ガイド（2026年Q3）

### 高い参入障壁と賃貸供給の不足



一定の参入障壁が市場の質を維持



賃貸供給の不足が生む「低空室リスク」  
高属性テナントの確保が容易

### バランス市場への移行と交渉力

在庫月数  
6.5ヶ月  
+14.04% 増（買い手有利へ）

RPR掲載期間  
37日  
市場の流動性を反映



成約/売り出し価格比  
91.8%

約8%の価格交渉  
の目安

### バランス市場への移行による「価格交渉力」の拡大

売り出し価格からの価格交渉余地が広がっています

### 築浅物件の優位性



築浅物件による大規模修繕（Capex）の抑制  
維持管理コストを低く抑えられます

### ターゲット物件プロフィール

