

カンザス州オーバーランドパーク：長期不動産投資市場レポート（2026年8月版）

1. 市場プロファイルと参入障壁：プレミアム市場の構造的優位性

カンザス州オーバーランドパークは、機関投資家や富裕層投資家にとって、ポートフォリオの安定性を担保する「コア資産」として不動の地位を確立しています。当職の分析によれば、本市場は単なる住宅地ではなく、強力な経済基盤と教育水準を背景とした「富の集積地」であり、全米平均を遥かに凌駕するパフォーマンスを継続的に維持しています。このエリアへの参入は、将来的な資産価値の目減りを防ぎ、確実なインカムゲインを確保するための戦略的選択に他なりません。

オーバーランドパークの市場ポジションを決定づけているのは、周辺地域との圧倒的な価格乖離が生み出す参入障壁です。

エリア	推定住宅価値 (Median Estimated Home Value)	過去 12 ヶ月の価値変動	中央売り出し価格 (Median List Price)
オーバーランドパーク	\$520,000	+5.2%	\$749,000
ジョンソン郡	\$474,000	+3.9%	\$625,000
カンザス州	\$288,000	+4.6%	\$300,000
全米平均	\$372,000	+0.2%	—

特筆すべきは、推定資産価値（520K）に対し、中央売り出し価格が**749,000**に達している点です。この 22 万 9000 ドルもの乖離は、現在市場に供給されている物件がより高価格帯のプレミアム物件へシフトしている、あるいは市場が将来のさらなる価値上昇を強力に織り込んでいることを示唆しています。

また、賃貸需要のデータも極めて特異です。当該エリアの賃貸率は 39% であり、近隣のジョンソン郡（31%）や全米平均（35%）を大きく上回っています。この「Rent-Strong（賃貸優位）」な構造は、高属性テナントによる強固な需要を裏付けており、投資家にとっては「低空室リスク」と「安定したキャッシュフロー」を両立させる理想的な環境といえます。

2. 2026年7月/8月の市場動向：売り手市場における取得環境の変遷

2026年夏の最新データは、オーバーランドパークが依然として強力な「Seller's Market（売り手市場）」の支配下にあることを示しています。投資家は、タイトな需給バランスと上昇し続ける価格動向を冷徹に見極め、迅速かつ精緻な意思決定を行うことが求められます。

現在の在庫月数は1.87ヶ月と極めて低水準にあり、需要が供給を圧倒している状況に変わりはありません。ただし、在庫数が前月比（MoM）で17.98%増加している事実は、これまでの極端な品不足から、選択肢がわずかに拡大するフェーズへ移行しつつあることを示しています。

ここで投資家が注目すべき戦略的指標は、RPR掲載期間の中間値（33日）が前月比で43.48%増加している点です。一方で、成約価格/売り出し価格比は100.8%という高水準を維持しています。この「成約までの期間は延びているが、価格は依然として売り出し価格を超えて成約する」というパラドックスは、買い手が慎重に物件を吟味する時間を持ちつつも、最終的には競合に勝つためにプレミアムを支払っている現状を物語っています。

過去12ヶ月の価値上昇率+5.2%は、全米平均の+0.2%を圧倒しており、インフレ環境下における「Wealth Preservation（資産保全）」としての適格性は疑いようがありません。現在の「時間的窓」を活かし、いかに質の高い物件を確保するかが、長期的な投資成果を左右します。

3. ターゲット物件プロフィール：需要の最大公約数を見極める

長期バイ&ホールド戦略において、ポートフォリオに組み入れるべき物件特性を定義することは、将来のExit（売却）とNOI（純営業利益）の最大化に直結します。

寝室数（Bedrooms）によるセグメント分析

直近の成約データは、4ベッドルーム（286件）が市場の圧倒的なマジョリティであることを示しています。

- **4ベッドルーム（286件）**：いわゆる「エグゼクティブ・レンタル」層のターゲットであり、不況下でも居住ニーズが減退しにくい安定セグメントです。
- **3ベッドルーム（175件）**：ファミリー層の標準的需要をカバーする流動性の高い層です。3～4ベッドルーム物件の所有は、空室リスクを最小化するための不可欠な要件です。

物件規模の二極化とその解釈

建物面積の分布には、以下の明確な二極化（Bipolarization）が見られます。

- **2,600 平方フィート超（176 件）**：高所得ファミリーをターゲットとした、長期滞在と高いリセールバリューを期待できるセグメント。
- **1,400 平方フィート未満（145 件）**：ダウンサイジング層や若年層をターゲットとした、高い賃貸利回りと換金性を重視するセグメント。

築年数と Capex（資本的支出）への警鐘

住宅年齢の中間値が 40 年（1986 年頃築）である事実は、投資家にとって看過できないリスク要因です。当職は、1990 年以前に建設された資産については、HVAC（空調）、屋根、および配管システムの更新履歴に対する厳格なデューデリジェンスを義務付けています。これらの経年劣化に対する保守的な引受（アンダーライティング）が、将来の収益性を守る防波堤となります。

4. 戦略的提言：ポートフォリオの引受（アンダーライティング）指針

2026 年後半に向けてオーバーランドパーク市場に参入、あるいはポジションを拡大する投資家に対し、当職は以下の具体的な指針を提示します。

オファー戦略：デューデリジェンスの質的転換

- **価格判断**：成約価格/売り出し価格比 100.8%を鑑み、優良物件に対しては満額またはそれ以上のオファーが前提となります。
- **交渉の力点**：RPR 掲載期間が 33 日に延びている現状を、価格交渉の材料としてではなく、「Superior Due Diligence（卓越した物件精査）」を行うための猶予期間として活用すべきです。十分な調査に基づき、自信を持ってプレミアム価格を提示する戦略が、競合を排し、真に価値ある資産を確保する唯一の道です。

収益モデルの保守的設計（NOI 保護）

- **Capex 積立**：住宅年齢の平均が 40 年であることを前提に、毎月の家賃収入の **8%~10%**を修繕積立金（Capex reserves）として強制的に計上するモデルを構築してください。
- **利回りの考え方**：短期的な Yield（利回り）の追求ではなく、資産価値の上昇と賃料の安定成長を通じたトータルリターンの最大化を目指すべきです。

総括

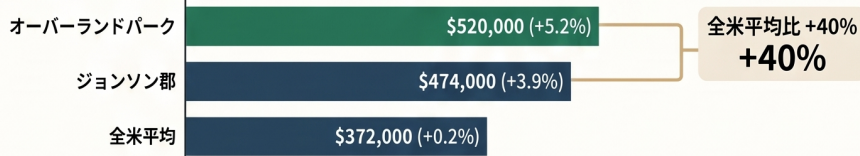
オーバーランドパークは、短期的なキャピタルゲインを狙うフリッピングの場ではなく、長期的な資本の保全と安定した成長を追求するプロフェッショナル投資家のための市場です。現時点での中央売り出し価格\$749,000 という数字は、この市場がさらに高いステージへ移行しようとしている予兆です。本レポートで示したターゲットプロファイルに合致する物件を、保守的な管理計画の下で取得・保有することが、不動産投資における必勝の方程式となります。

カンザス州オーバーランドパーク： 長期不動産投資市場レポート（2026年8月）

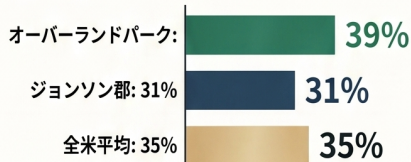
長期保有投資家向け：プレミアム市場の成長と強固な賃貸需要

プレミアムな市場成長と強固な賃貸需要

住宅価格中間値 & 変動率比較（2026年8月）



賃貸率比較



市場を支える高い賃貸率：
高属性テナントによる活発な需要



市場概況と投資判断基準のサマリー

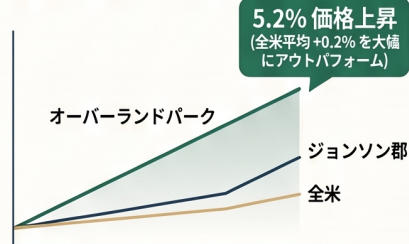
マーケットインジケーター



強固な「売り手市場」：成約/売り出し価格比 100.8%。物件確保には迅速な判断が必要。

安定した資産価値の成長

資産価値成長トレンド



圧倒的な資産価値の
安定性と成長性

ターゲット物件と築年数対策

投資ターゲット
4ベッドルーム物件
(最多成約: 286件)

3ベッドルームも
有力な選択肢



住宅年齢中央値: 40年

【重要】Capex (大規模修繕) 計画:
築40年に備え、計画的な
維持費の積立が不可欠
(推奨積立金: 8-10%)