

# URBAN-REPORT

<https://www.urbankk.co.jp>

発行人 ㈱アーバン企画開発 三戸部 啓之

## 10年前と現在の賃貸市場について

新型コロナウイルスにより、生活形態が大きく変化し、大変な時世となっております。徐々に人の動きと経済が戻りつつありますが、以前のような生活に戻るにはまだまだ時間が掛かるのではと思います。ワクチンの開発とタミフル・リレンザのような特効薬が完成して初めて元の生活に戻ったと言えるのではないのでしょうか。

皆様におかれましても、日々窮屈な中でのご生活かと思われませんが、三密・不要不急の外出等避け、一刻も早い社会経済の通常化と、いつもの生活に戻るよう、皆で頑張りましょう。

それでは、本題に入りたいと思います。

私は10年前に「営業から見た賃貸市場の変化」として、レポートを書かせて頂きました。10年前と現在で賃貸業は大きく変わっています。また、新型コロナウイルスによりさらに大きな変化が求められています。以前に書きましたレポートとリンクさせながら、「現状と将来」を考えてみたいと思います。10年前のレポートで勤務地であった港北ニュータウンエリアの現在と将来を以下のように書いておりました。



### ◆ 現状の分析 (2010年の時点で)

建築数の増加や同タイプの間取で、賃貸市場が飽和状態となり、条件・設備が劣る物件の空室増加と長期空室。また、年々賃料相場も下がっており、「より安く、より良い物件」がユーザーの要望になりました。新築物件も相場より賃料が安く、最新の設備がなければ引き渡し時の満室が厳しく、「新築は黙っていても決まる！」という時代は終わっています。2008年後半からリーマンショックの影響もあり、不動産価格が下落、格安な分譲戸建・分譲マンションの出現により賃貸離れが進んできているのが現状です。

### ◆ 将来の予測 (2010年の時店で)

「飽和状態」「賃貸層の流出」という現状に、「少子高齢化」の影響が大変重要なポイントとして影響してきます。家族数の減少により、分譲マンション・戸建てが賃貸市場に出回ってくるのではと考えております。(一部抜粋)

次に2020年の現在・将来を10年前と照らし合わせながら不動産業界の今後の展開と併せて記載致します。

### ◆ 現状の分析

ここ数年でIT化への急速な移行が始まりました。IT化への乗り遅れや対応が出来ない不動産会社は、今後厳しい状況に陥る可能性があります。

市街化調整区域の一部解除や再開発の影響もあり、賃貸住宅・分譲住宅共に増加傾向は変わらずですが、10年前は値下がり傾向にあった賃料が、新築・築浅・リノベーション物件を中心に、賃料の上昇がみられます。但し、築年の経過した物件は大規模リフォーム等によるグレードUPが無ければ、大幅な賃料の値下がりが見受けられ、同エリアでも賃料格差が生じています。

キッチン・サニタリー関連の設備を最新型に新規交換や照明のLED化・デザインタイルやアクセントクロス、3LDKの一部屋を大型ウォークインクローゼットに変更し、2SLDKとし、3人家族向けを意識した間取り変更等の明らかな差別化を図る商品化が決めての一つになっております。また、新型コロナウイルス発生以降、各企業の勤務体系の変化で、一間分の収納やウォークインを在宅ルームに変更する、リフォームも増えてまいりました。2020年秋～2021年春の新築物件も当然ながら、在宅ルームやウォークインクローゼット内に在宅ワーク用スペースがある間取りが増えています。今後は在宅ルームのある物件が多く完成してくるでしょう。



「今後の参考にしたい」等のご要望があれば、在宅ルーム付の新築物件のご見学も可能ですので、お気軽に当社までお問合せ下さい。

住宅ローン金利も変動・10年固定金利で0.5%~0.9%前後の低金利を推移しています。下の表は大手3社の金利を記載しました。コロナショック収束後には金利に動きがあるかも知れません。

金利に動きがある時は、下がるのではなく（大幅な上昇の可能性は低いと思われますが）上がる可能性が高いです。

※2020年6月時点の情報を抜粋

	全期間固定金利	変動金利	固定期間選択型(10年)
三菱UFJ銀行(店頭)	1.45~1.75%	0.625~0.775%	0.79%
みずほ銀行(店頭)	1.17~1.20%	0.625~0.875%	0.85~1.10%
三井住友銀行(店頭)	1.65%	0.575~0.775%	1.10~1.60%

これはコロナショックが収束した後に起こる、アフターコロナ対策次第となりそうですが、日本銀行の金融緩和政策が継続するようであれば、低金利が継続するかと思われます。

港北ニュータウンエリアでは、建てれば即完売であった分譲住宅も、販売金額が相場より高ければ売れ残るようになりました。反面、中古リノベーションマンションの方が、活発かと感じます。これはコロナショックより少し前からですが、ニュータウンエリア内の新築分譲マンションの売れ残りが目立つようになっておりました。逆に不動産流通機構の検索サイトでは築20年前後の中古リノベーションマンションの早期成約が多くありました。外観は新築分譲に劣りますが、室内はリノベーションにより新築と大差はないのに販売金額に大きな差があります。新築は5000万円前後ですが、中古は3500万円前後で1000万円以上の差があります。購入者の家族形態の変化で少子高齢化による影響かと思われます。10年前の将来予想では、分譲住宅の賃貸市場へ多くの供給があると予測していましたが、賃貸市場には余り出回らず、代わりに中古リノベーション物件として売買市場の活性化となっているかと思えます。

◆ 将来の予測

コロナショックが拍車を掛け、不動産業界もIT化が当たり前になります。インターネット・SNSを駆使した空室募集、営業マンによる案内からお客様で好きな時に内見出来るリモート内見・web申込・web重説・web契約が定番となります。実際にコロナの影響でweb関連は急速に普及していて、当社でもweb申込・web重説はスタートしています。

空室募集に関しても、インターネット専門部署を設け、様々な撮影機器・インターネットを駆使した空室募集

や営業マンによる空室の飾りつけ等を行い、お部屋のイメージを伝えています。それにより、お部屋探しのお客様がより早くお部屋を決められるよう努力しております。

コロナショックにより住宅ローン金利に大きな動きがあれば、新規住宅ローン審査が厳しくなり、住宅購入者の減少と、自宅所有者の賃貸への住み替えが起こる可能性があります。

今後はコロナショックによる、倒産・失業・収入減で起こりうる賃料滞納と、賃料を下げる為の住み替え。さらに50年後には高齢者の割合が38%に達する「少子高齢化」と「人口減少」の対策が賃貸仲介・賃貸管理会社にとっては重要な事項の一つではないでしょうか。賃貸物件へのアプローチ、需要と供給のバランスは確実に変化しています。

他社に負けない「営業力」と、他社との差別化を図り「一歩先を行く」をモットーに、これからも変わらずに努力してまいります。そして、オーナー様と共に一層厳しいこの現状を乗り切っていければと思っています。

