

不動産市況の概要

「新型コロナウイルス感染症」の拡大から、既に半年超となり、コロナとの共生にも慣れてきた。「Go To Travel」も始まり、少しずつ人々の移動も見られるようになって、コロナ感染症の拡大阻止と経済活動との両立を図りながらの動きにシフトしている。

住宅市場では「神風」が吹き、店舗・オフィス市場は「嵐」が吹き荒れるなど、不動産市況は、分野によって明暗が分かれてきた。また、今回のコロナ禍による市場への影響は、地方圏には及んでいない。

コロナ禍の中で、働き方に大きな変革が生まれている。「非接触」が求められ、テレワークが普及し、一部では定着し、業種や仕事内容によっては恒久化する動きも見られるようになっている。テレワークの普及はオフィス需要を縮小させることになる。

また、小売業・金融業などでは、店舗を経由せず、ネット経由の販売やサービスを提供する方式に転換し、コストの削減を急いでいる。

社会のデジタル化によって、オフィスや店舗などのスペースが縮小され、職場との距離や顧客との距離がなくなり、通勤時間などの移動時間もなくなった。その結果、都心・駅近への一極集中化が緩和され、都心・駅近の商業地価の調整が始まった。

富裕層の資産に関する関心は高く、株・金、そして不動産へ資金が流入し続けている。そのことで資産価格が下支えされ、实体经济の悪化が進行しているにもかかわらず、株価や金価格の上昇が続いている。コロナ禍で資産・所得の格差拡大が一段と鮮明になっている。

最新動向

1. 住宅需要は堅調が続いている。「広さ」と「安さ」を 求める動きに

- ① 中古流通市場は、取引数は高水準2～6
 - 戸建ての取引活発（低価格帯）
 - 中古マンションも、広い物件が好調

- ② 建売住宅は好調。在庫は払底7.8
 - マンションからの住み替え
 - 一次取得者中心
 - テレワーク対応型の間取りも

- ③ 新築マンションは低迷。供給戸数は減少へ
 - 高価格帯の在庫が増加
 - 適正価格の物件は堅調（郊外・地方）

最新動向

- ④ 都心から郊外へ移る人が増加9
 - 都心から通勤時間が1時間以内で

- ⑤ 土地需要は2極化10
 - 住宅用地の需要は強く、価格は高止まりで推移
 - 建売住宅用地は、品不足に
 - 大都市の商業地価は、下落が始まった

- ⑥ 住宅ローンの返済に困る人が増加11
 - コロナ禍による企業の倒産・休廃業が増加
 - 所得の低下、失業率も上昇
 - 金融機関の審査に厳しさも

最新動向

2. 賃貸市場は、分野で明暗

- ① 住宅系は堅調だが、緩やかに空室増 12 ~ 15
 - 家賃の安い物件が人気で、家賃は下落傾向
 - 法人賃貸は減少傾向
 - 退去は少なく、仲介手数料は減少
 - 賃貸アパートの売却が増加傾向に

- ② オフィス需要は減退傾向が強まっている 16 ~ 18
 - オフィス面積を縮小する企業が増加
 - 廃業・休業による撤退
 - 賃料は下落傾向に。テナントからの減額要請も多い

最新動向

- ③ 物流施設は、ほぼ満室状況19
 - 大量供給でも、需要増で好調
- ④ 駐車場は立地による需要が二極化。全体としては空きが増加
 - 自家用車通勤の増加で、需要が増える地域も
- ⑤ 商業施設系は、厳しくなっている20～23
 - 店舗の閉鎖・廃業が増加
 - 空き店舗が増え、賃料は下落傾向が鮮明に
 - 用途を見直す動きや、解体も
 - 「売り物件」が増えている

最新動向

3. 投資需要は衰えず。超低金利下で資金が流入

- 富裕層の株式・金・不動産への関心は高い

4. ホテル・宿泊施設の厳しさ続く

.....24

- 施設の稼働率が低迷
- 倒産会社が増加。廃業も
- 売りホテルが増えている

コロナ禍で生まれた現象

- ①「衣・食・住」から「医・職・住」へ。住宅への関心高まる
- ②「格差社会」の進行に拍車。投資・節税意欲衰えず
 - 「価格」で買う人
 - 「価値」で買う人
- ③「デジタル技術」が進行し、生活や働き方に変化
 - スペース（空間）需要を減少させる
 - 「距離」と「時間」をゼロにする
 - コストの低下を促進する

with Corona 時代の特需を生かそう

① 「より広い」住宅を求める動き25

- 狭いマンションから、広いマンションや戸建てへ
- 賃貸住宅（狭い）から、住宅購入（広い）
- 広い賃貸住宅への住み替え

② 「密」を防ぐ動き

- マンションから「戸建て」への住み替え
- 都心部から郊外への住み替え
- 周辺リゾート地等にセカンドハウスの購入
- ネット活用の急増
- ネット集客とフォローの充実
- 物流施設の需要増

with Corona 時代の特需を生かそう

- ③ 生活防衛の意識強まる。住宅コストの削減
 - 家賃以下で購入できる低価格住宅
 - 2世帯住宅
 - より安い賃貸への転居

- ④ 住宅をより「快適」に（テレワークなど）
 - リフォームや建て替え
 - Wi-Fi環境の充実した住宅へ

- ⑤ 経済的「困窮者」の急増
 - 任売・競売の増加
 - * 金融機関とのリレーション強化
 - 資産の売却（換金需要）

with Corona 時代の特需を生かそう

- ⑥ 富裕層の資産運用への関心が、一段と高まる
 - 資産価値を下支え
 - 富裕層の選別買い（希少物件）
 - 収益物件の購入

- ⑦ 高齢化社会の進行は続く 26.27
 - 依然として強い、相続対策
 - 人生 100 年時代。老後の資産設計が必要に

- ⑧ 企業業績の「二極化」が進行。ビジネスチャンスが拡大 28
 - 資金需要による換金処分
 - 廃業による資産処分
 - 空きが増えた「ビル・店舗」の再生・売買
 - 「不動産収入」を増やす動き
 - * 有効活用、収益物件の購入

今後の市場動向

6月以降、住宅市場は「生活防衛」意識の高まりと、テレワーク等による「働き方改革」で、住宅への関心が高まっている。少なくとも年内はこの動きは続くものと想定されるが、どこまで続くかは、生活防衛の需要が鍵を握っている。

ただ、景気は確実に悪化傾向にあり、ここに来て、企業の業績悪化による解雇や、賃金の切り下げが急増していることは、懸念材料となる。既に、住宅ローン・家賃の滞納が増加している。

失業者数が年末に向けて一段と増えていくことは確実と見られ、景気の低迷が長引けば、住宅購入に慎重になる人が増えていくものと考えられる。29

一方、景気の悪化とテレワークの拡大で、店舗・オフィスの需要は更に縮小していくものと想定され、賃料の先安感は必至となる。

その結果、商業・事業用の不動産の収益力は急激に落ち込む可能性もあり、商業地を含めて、価格の調整が本格化していくことになる。

既に、ホテル・簡易宿泊所・旅館などの売却が増加している。住宅と事業用で、需給関係の明暗が、更に分かれていくことになる。

経済全体で見れば、「資産」はインフレ気味に、「消費財（材）」はデフレ傾向となっている。コロナ禍であっても、富裕層については、相続・節税・投資についての需要は今後も底堅く推移するものと考えられる。

個人の住宅・不動産に対するニーズは、ますます多様化していることから、個々のニーズを正確に把握し、対応していくことが求められていくことになる。

今後の経営・営業の課題

—————「所有者の交代」の時を迎えている—————

【経営】

- ① 現在の住宅市場の活況は、あくまで「特需」で、一過性と認識30
- ② 個人の所得の低下、支払能力の低下を想定した価格決定を 31.32
- ③ 事業用不動産に関心を持つ
- ④ 地価は「ピークを打ち、低価格に向かう」ことを認識しておく33.34
- ⑤ 人生 100 年時代には不動産の「利用価値」から「資産価値」に注目

【営業】

- ① 「地域密着」から「顧客密着」へ。既存客（OB 客）のフォロー
 - 個人富裕層と中小企業経営者との人脈づくり
- ② 賃貸アパートのオーナーの資産管理（物件管理から資産管理）
- ③ 高齢者・経営者が主要なターゲットに
 - 高齢者や経営者に対するコンサルティング能力の向上