遠隔を可能にする不動産テックに追い風

コロナ禍の不動産市況 賃貸住宅編

新型コロナウイルスの影響で住宅の退去が生じるということは考えづらい。それでも来店減や資材入荷の遅延によりリーシングに影響が生じている。一方でソーシャルディスタンシングの流れのなかで非対面を進める動きも出てきているようだ。

3月で仲介業4割に影響 来店客減少が顕著に

賃貸住宅市場への影響も出ている。

リーシング・マネジメント・コンサルティング（東京都中央区）は先月、仲介業者向けのアンケート結果を公表。3月5日から10日までの集計でまだ深刻な状況に放っていなかったころ、すでに仲介業者では影響が出ていたようだ。「新型コロナウイルスによる賃貸仲介事業の売上面への影響があったか？」という問いに対して、当時で41・1％があったと回答。そのうち最も大きい影響としては「来店が減った」というものだった。

また法人の客足にも影響が軽微ながらも出ている。影響が「あった」と答えたのは15・6％とわずか。影響の具体的な内容としては「転勤無しもしくは延期」や「社宅等の相談が減った」などの回答が目立つことになった。

実際にオーナーへの影響も出ている。稼働率や賃料への影響はほとんどないものの、トイレなどの資材が入荷できない状況となった。晃一氏は賃貸住宅に関して「稼働率や賃料などの影響は見られません」と話す。なかでもJリートや不動産ファンドが保有するハイクラスの物件は「需要も高く、引き続き堅調に推移していくものと考えています」という。

◀3月初旬の段階で影響は出ていた
（出典）リーシング・マネジメント・コンサルティング

対面避ける傾向でITへの需要急増

すでに3月前半で影響が出ていた仲介会社だが、その後外出自粛、そして緊急事態宣言となった。賃貸仲介会社でもすでに店舗営業を休業しているところもでており、影響はさらに拡大していることが予想される。

そのなかで齊藤氏が指摘するのが「テックの導入による非対面の加速」だ。

「一例がIT重説やVR内覧、スマートロックを取り付けてお客様ご自身で内見していただく無人内覧、あるいは電子契約などです。もともと関心は高かったのですが、これまで実際に運用するケースは少数でした。今後これらの導入はさらに進んでいくものと思います」

実際に完全非対面化を実現したという発表を行う企業も出ている。たとえばGA technologies（東京都港区）は新型コロナウイルスの感染拡大防止と影響の長期化への対応策として、不動産売買契約の完全非対面化を実現し、不動産投資における面談から契約まで在宅で行えるようにしたという。「IT重説」などを活用することで、この体制を構築した。

不動産テックはビルに比べると住宅業界は先行していたが、それでも「関心はあっても導入には至らない」状況が続いていた。今回のコロナ禍は仲介の現場を変えていくことにもなりそうだ。

内見数減少などの影響も IT重説や無人内見で非対面加速

リーシング・マネジメント・コンサルティング
代表取締役
齊藤　晃一氏

住宅賃貸仲介では2月下旬より新型コロナウイルスの感染拡大の影響が見られます。一方で現時点ではるようになり、業績に影響を与えているという事業者も増えています。特に「来店客数の減少」が顕著にみられるとともに、「入居日のずれ」は需要も高く、引き高かったのですが、

や「申込キャンセル」などが影響として出ています。中国工場で製造されるトイレ資材が入荷できない状況も2月下旬より新型コロナウイルスの感染拡大の影響を大きくしているものと考えています。一方で今回の感染症拡大により対面営業が控えられる中で、非対面型営業が急ピッチで進んでいます。その一例が「IT重説やVR内覧やスマートロックを取り付けてお客様ご自身で内見していただく無人内覧、あるいは電子契約などです。もともと関心は高く、引き続き堅調に推移して実際にインフラを整えて導入するケースは少数でした。今後これらの導入はさらに進んでいくと思います。今後の見通しについてですが、3月は新生活の準備もあり予定されていた引っ越しなどがスムーズに進んでいったものと考えられます。一方で4月は引っ越しや内見を控える動きが継続していくと見られます。

リノベーションのプロが語る不動産再生のコツ

第25回　アフターコロナのオフィスニーズ予測 「不況にも強いオフィス企画」とは

▲企業のブランディングにも有効な共用ラウンジ

リアルゲイト
代表取締役
岩本　裕氏

現在、新型コロナウイルス感染症の流行により、娯楽サービスや飲食店、旅館・ホテルなどの業種を筆頭に、景気悪化が深刻化しています。更に長期化することで、不動産・建設業界にも大きなダメージを与える事が予測されます。

そこで今回は2008年のリーマンショック直後、お台場のthe SOHO（ザ・ソーホー）にて、約400区画のスモールオフィスをリーシングした経験から、不況時のオフィス需要などを予測します。

＜平時のオフィスニーズ＞

・ラウンジや社食・休憩室など共用部の充実
・オフィスデザインの充実
・好立地大型ビルへの移転・機能集約

しかし有事においては、可能な限りの経済活動を維持しつつ、コスト削減を行い、社員の安全を守る流れに変わります。

＜有事のオフィスニーズ＞

・在宅勤務（テレワーク）の推進
・事務所面積の縮小・事務所機能の分散
・テレワーク・リモートワークツールの充実
・一人用テレビ会議室スペース・除菌室など、新たな共用部の必要性
・大型のイベントスペース・会議室などの共用部の必要性
・本社の面積縮小により、都心の好立地にオフィスを設けるニーズの減少

＜アフターコロナのオフィスニーズ＞

・一人当たりの事務所面積が縮小・固定費を最低限に抑制
・施設のICT機能の充実
・リモートワークやワーケーションの促進など、郊外にも拠点を設ける
・従業員が増員されるごとに、追加費用が発生するような契約形態の回避（社員・アルバイト等自由な出入りが求められる）
・企業成長の拡大・縮小に対応しやすい契約期間の短期化

このような時勢だからこそ、単価を落とすだけのビルを企画するのではなく、需要を先読みした「こだわり」を持った企画が重要になってきます。

平時は、安定した経済活動のもと、働き方改革の促進や採用強化等の動きもあり、一人当たりのオフィス面積は拡大傾向、都心オフィスの賃料は上昇、空室率は下落傾向にありました。

今回のように、思わぬ形でテレワークが促進されたことで、オフィスの在り方が大きく変化しています。これまでは様々な社内環境を充実させ、社員のやりがいや生産性を上げ、離職率を下げる環境整備、デザインや立地などにこだわり、採用の武器とする企業が多数ありました。結果的に社員一人当たりのオフィス面積は広がりました。

しかし、ICT（情報通信技術）の利用促進や、自宅周辺の施設でもテレワークが可能になり、必要最低限のオフィス面積でも差支えないと言った、新たなオフィス需要が見込まれます。

▲共用部に完備された完全個室の会議室

▲リフレッシュできるルーフトップテラス

築古中小規模ビルの有効利活用に関するご相談はお気軽にご連絡ください。
東京都渋谷区千駄ヶ谷3－55－18
TEL：03－6804－3944
HP：www.realgate.jp
オフィス検索サイト
ORDERMADE　TOKYO
WEB：ordermade－tokyo.jp