



## 住居

# 都心賃貸住宅市場は堅調続く 運営・管理のテック化が焦点に

齊藤晃一氏[リーシング・マネジメント・コンサルティング]に聞く

### マーケットに変化「なし」

コロナショックの最中でも都心の賃貸住宅市場は、その特色である堅調さを充分維持している。図表は都心5区における2020年4月までの募集坪単価の推移を示したものだ。3月と比較した4月の賃料は、千代田、渋谷、新宿の3区は30~180円のプラス、中央、港は同110~160円のマイナスといずれも小幅な値動きにとどまった。また前年同月比との比較では、5区いずれもプラスである。

また、調査結果が明らかになるのはこれからだが、5~6月も大きな変化はないとみてよい。

強いていうならば、都心5区とそれ以外の都区部の比較で、板橋や練馬、足立などの近郊都区部をめざす動きが若干みられる程度だろう。ちなみにこの動きは、テレワークを導入する企業が増え、都心部に住む必要性が薄れてきたこと、業績不振で給与やボーナスの上振れが期待しにくいこと、賃料水準の低いエリアへの移転ニーズが強まったためと考える。そのほか、地方主要都市の賃貸住宅市場についても、大きな変化は見られなかった。

売買市場は、4~5月にかけてほとんど動きがなかった。ワーカーの通勤が制限されるなか、投資判断や決済の実務



齊藤晃一氏  
代表取締役社長

コンサルティングファーム、ITマーケティング企業を経て、2005年にリーシング・マネジメント・コンサルティングに参加。

2014年に代表取締役社長に就任。大手不動産ファンドやJ-REITポートフォリオの集客プロモーション(リーシング)戦略策定に携わる。「賃貸マーケティングの確立」をテーマに講演、企業研修、執筆等も展開している。

が困難になった影響が大きい。ただし6月以降は、国内系のAM会社を中心に通常の業務体制に戻りつつあるようだ。

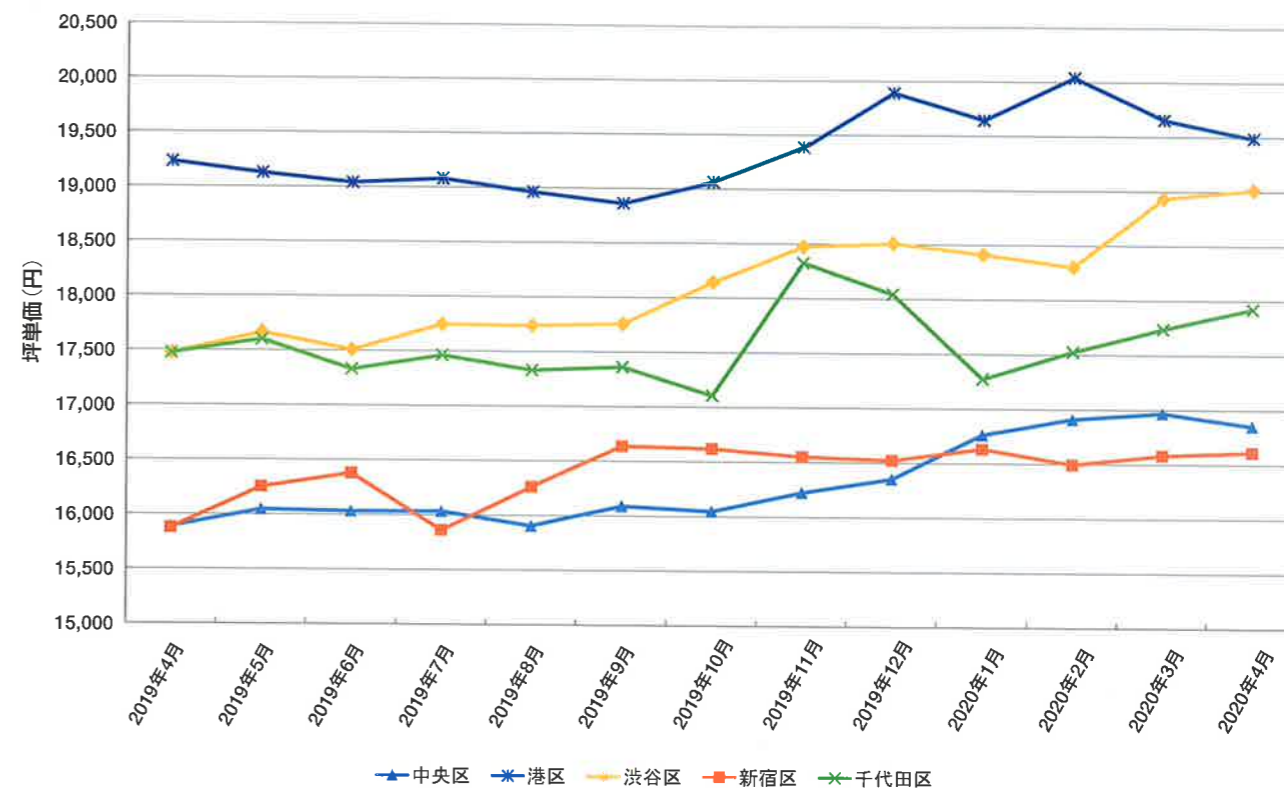
4~5月の取引がみられなかったことから、キャップレートの動きを判断することは難しい。ただし、いまの坪単価が堅調なことや、あるいは住宅の安定性を再評価する投資家の声が高まっていることから、影響はほとんどないといってよい。AM会社からは商業施設やホテルなどの投資枠を縮小し、住宅への比重を増やしたいという相談も増えてきた。

### リーシングに変化 IT活用の仲介業務が加速

実のところ、コロナショックが賃貸住宅の投資市場に与えた影響は、坪単価やキャップレートに対してではなく、むしろ運営・管理体制のほうにありそうだ。

一例をあげてみよう。PM会社と仲介会社の連携は賃貸住宅運営の要である。しかしコロナ禍により、PM会社が一部テレワーク体制に移行したことで、仲介会社へのフォロー営業が減少して

【図表】都心5区平均募集坪単価推移(2020年4月末時点)



出所:リーシング・マネジメント・コンサルティング

いるケースが散見された。一方で、当社とリレーションのある全国の仲介会社(3,000社)へのヒアリング調査によると、緊急事態宣言下にあっても、おおむね80%の店舗が営業を続けていた。ショックの真ただ中においてもエンド客からの問い合わせはそれほど減少しなかったと聞く。

ただし、客からは対面営業や内見を避ける声が多かったことから、ZoomやLINE、FaceTimeなどのアプリを活用したりリモート営業を多用していた。2017年10月から本格供用が始まったITによる重要事項説明(IT重説)もフルに活用し成約につなげていた。

一般に不動産業界はIT化が遅れていると指摘されるが、ことB to Cの分野では、今回のコロナ禍を契機に一挙にテック化が進んだとみて間違いない。IT重説も当社のヒアリングによれば、約

75%の仲介会社がインフラを整備していた。今後は、PM会社と仲介会社間のB to Bでのテック化がよりクローズアップされそうだ。

投資家やオーナーにとっては、アフターコロナの世界に求められる賃貸住宅像が気になるであろう。最後にこの点についてふれておきたい。

今後は、リモートによる非対面での物件選びが定着するものと予想される。ウェブシステム上での直客、いわば投資家側による客付の囲い込みも容易となるだろう。これに備えて、通常の物件写真以外にも、周辺環境の詳細な資料や動画コンテンツなどの充実化をおすすめしたい。当社へもウェブコンテンツの制作依頼が増加している。“無駄な内見”を省く仕組みは、投資家、PM、入居者全てのメリットになるだろう。

物件のつくり込みでは、住宅の間取り

にテレワーク対応の執務スペースを確保する案や、IoT環境を充実させるための、無料のインターネット接続サービスや、スマートホームデバイスの実装などが議論されている。ただし、テレワークがこの先、どのぐらい普及するのかわかりません。こうした試みは時期尚早といえるのではないだろうか。

月並みな話にはなるが、投資家・オーナーには確実な需要が見込める分野、具体的には、仲介会社や客の利便性を向上させる方策として、ドアキーのスマートロック化など、前述の“内見する際の無駄”を省く設備から充実させていくことをおすすめしたい。