

# 不動産コンサルタントが教える 仲介会社との 上手な付き合い方



第 87 回

## コロナ下で迎えた2021年 繁忙期を振り返る

テレワークを想定した家探しは増え続けている。

2021年の繁忙期はコロナ下真ただ中で迎えました。

当社では、『2021年繁忙期（1～3月）における新型コロナウイルスの賃貸不動産マーケットへの意識調査（4月23日～5月31日首都圏所在の賃貸不動産仲介会社486社対象）』を行いました。

20年6月、12月と新型コロナウイルスの影響度調査を2回行ってきましたが、長引くコロナ禍で入居者のニーズはさらに変化してきています。

20年の1度目の緊急事態宣言後、各企業がテレワークを推進し続けている中で、今回の「テレワーク想定で家探しをしているお客様の案内は増え続けていますか?」という設問に対し、約73%の仲介営業担当者が「増え続けている」と回答しました。

また、「テレワーク想定で家探しをしているお客様が求めるワークスペースの面積はどれくらいですか?」という調査では、「3～4畳」という回答が最も多く全体の29・7%という結果でした。

ようやくワクチン接種も進んできましたが、新型コロナウイルス収束後もテレワークの継続を表明している企業は多く存在します。

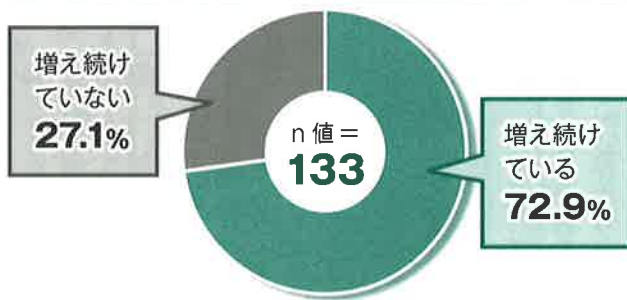
そのため、テレワーク想定での設備設置や工夫が引き続き

きオーナーにも求められると思います。

インターネット環境は「無料」よりも「速度」

「インターネット環境を気にするお客様の内、『ネット無料』と『回線速度』のどちらの傾向が強いですか?」と

### テレワークを想定した家探し



いう調査では、約63%が「回線速度」という回答になりました。20年末に同様の調査をした際は、回線速度にこだわるとの回答が38%でしたが、今回の調査では6割を超える結果となりました。

こちらの結果にもやはりテレワークの影響が大きく出ています。

「物件から最寄り駅までの徒歩距離」や「職場との距離」に関しても20年末の調査時より、「あまり気にしなくなった」との回答が10～20%程度増加しています。

ペット可物件のニーズも高まっている。

一般社団法人ペットフード協会（東京都千代田区）によると、19年から20年で新規飼育者の飼育頭数が、「犬で14%」「猫で16%」増加しているそうです。

このような背景もあり、「ペット可物件の需要にも変化が見られますか?」という質問では、約4割の仲介会社は「ペット可物件の需要が高まっている」と回答しました。

近隣競合物件などを調査して、ペット可物件として募集できる希少性があるのであれば、このようなニーズに合致する確率を高められるかもしれません。

新型コロナウイルス収束後を見据えながらも、コロナ下での入居者ニーズを機敏に察知した対策が、これから迎える閑散期には求められます。

感染者数の増減や地域差もありますが、やはり仲介現場の声を高頻度でタイムリーにヒアリングすることが最も重要なのではないのでしょうか。

リーシング・マネジメント・コンサルティング

齊藤晃一 代表取締役社長

Profile

コンサルティング会社で、大手飲料メーカー、大手製薬会社をはじめとするダイレクトマーケティング事業の新規参入戦略および実行支援を多数経験。その後、(株)ウェブクルー（東証マザーズ：8767）で新規事業企画室長として新規事業の立ち上げ、M&Aなどを経験。現在は不動産ファンドやJ-REITの空室対策コンサルティングに携わる。著書に「本気で満室稼働を考える人だけが読む本」。

URL : <http://www.lmc-c.co.jp/>

