

賃貸住宅

需要は都心から郊外へ だが投資方針変更はない

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

募集戸数が大幅増
賃料見直しを余儀なく

都心部の賃貸住宅市況が曲がり角を迎えている。東京都港区では2020年5月から21年5月にかけて、人口が1.4%減少、築10年以内のRC・SRC造のマンションタイプの募集戸数が31.2%増加、20年3月から21年5月にかけて募集坪単価平均が5.2%下落した【図表1】。港区以外の都心主要5区（中央区、千代田区、新宿区、渋谷区）でも、同じような傾向が表れている。

都心部の物件を保有するプロ投資家は、コロナ禍前には礼金2か月分、AD（広告宣伝費）ゼロなど強気の条件を設定していた。感染拡大が進むと、礼金をカットし、続いてADも1〜2か月分まで引き上げた。それでも稼働率を回復させるには至らず、昨秋頃から賃料の見直しに着手するケースが続出している。

逆に神奈川（横浜、川崎）、埼玉（さいたま、川口）、千葉（千葉、浦安、船橋、市川、松戸、柏）では、人口が増加、募集戸数



齊藤晃一氏

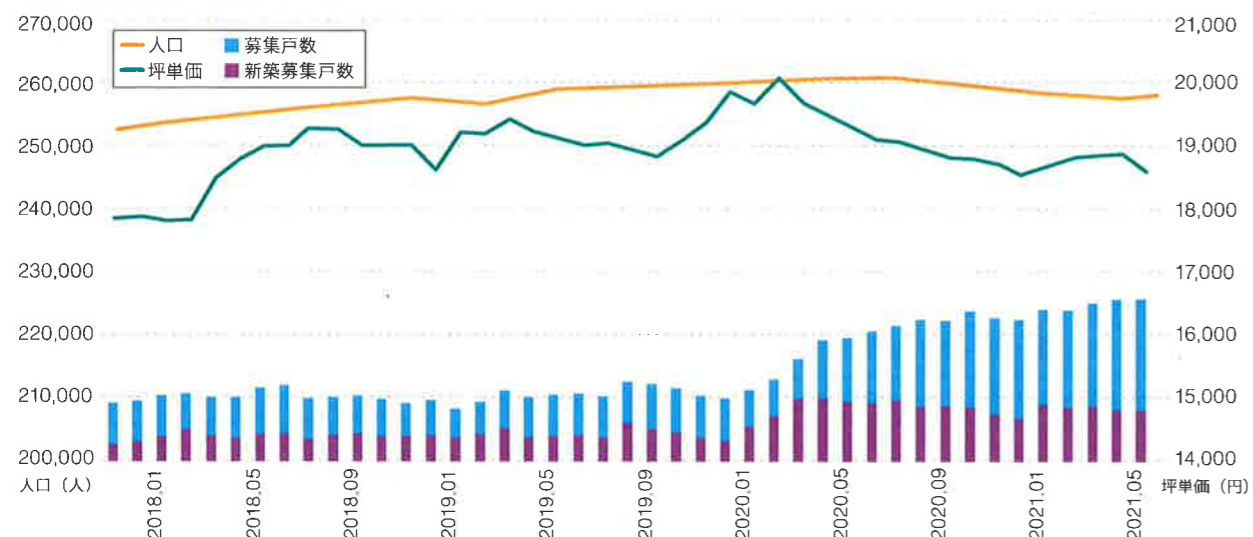
代表取締役社長

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。

が横ばいか減少、募集坪単価平均が上昇する傾向が表れている。テレワークの普及や住宅需要の減少を要因とした「都心弱含み、郊外堅調」。これがいまの賃貸住宅市況の姿である。

【図表1】 東京都港区の賃貸住宅市況



出所：リーシング・マネジメント・コンサルティング（以下同じ）

テレワーク普及を反映して
重要項目は立地から間取りに

当社が4〜5月にかけて賃貸仲介500社弱に実施したアンケート調査により、エンド客のニーズは様変わりしていることが明らかになった。

まずテレワークを想定した家探しに関する質問に対し、72.9%が「増え続けている」と回答。続いて職場との距離に対するニーズに関する質問に対し、49.3%が「職場から遠い駅でも気にしなくなった」と回答した【図表2】。前回調査（2020年11〜12月）では30.5%の割合だったものが、半数近くまで増加している。また駅からの距離に対するニーズに関する質問では、31.2%が「駅距離が遠いことはあまり気にしなくなった」と回答した。前回調査では20%の割合だったものが1割増加している。

間取りに関するニーズでは、25㎡台で1Rより1Kや1DKが好まれる傾向が強く表れた【図表3】。テレワークスペース確保のために間取りが少しでも分割された物件が好まれるようだ。またテレワークスペースに求める広さについては、3〜4帖が最適との見方が強い【図表4】。

エンド客は従来、職場への通勤時間を考慮し立地ベースで物件を探していた。それがテレワーク普及で入社頻度が下がり立地の重要性が低下すると、間取りと負担可能な賃料をベースに物件を探す動きが見受けられるようになってきている。

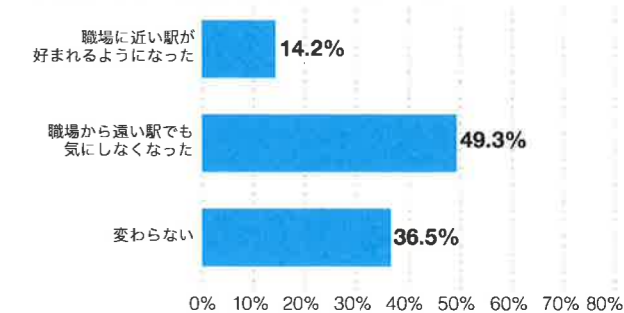
差別化策の一環で、共用の無料インターネットを導入した物件がある。そこでインターネット環境に対するニーズを質問したところ、「インターネットの回線速度にこだわる方が増えた」との回答が62.9%に達した。前回調査では38.8%の割合だったものが2割以上増加している。テレワークでインターネットの使用頻度が高まり、回線速度の低下が深刻化するケースが増えたことを反映したものとみられる。

プロ投資家は依然都心志向
求まるリーシングのテック化

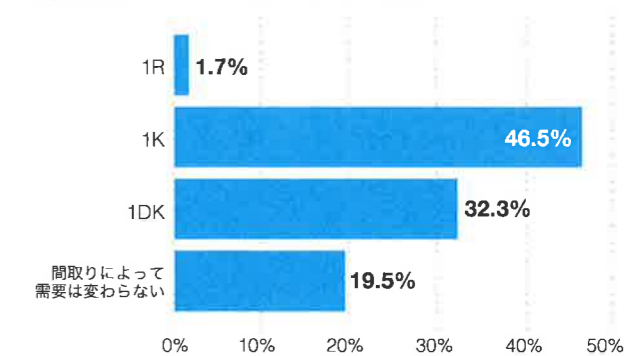
都心部の市況が弱含んでいるとはいえ、オフィスやホテルと比べれば、賃貸住宅は投資しやすいアセットタイプではある。そのため1回目の緊急事態宣言が明けて以降、当社には外資系など新規プレーヤーからのマーケット調査や賃料査定相談が相次いでいる。売買市場は依然高値圏にあり、それに見合う賃料の設定に難渋しているようだ。

では、プロ投資家の物件選びに今後変化はみられるのか。タイプについては、1Rを選べて1DKや1LDKの物件を志向するプレーヤーが増えてくると感じる。一方でエリアについては、今のところ郊外の物件を志向するプレーヤーが増えてくると感じない。それは中長期的にテレワークがどこまで定着するか判断しかねているからだろう。

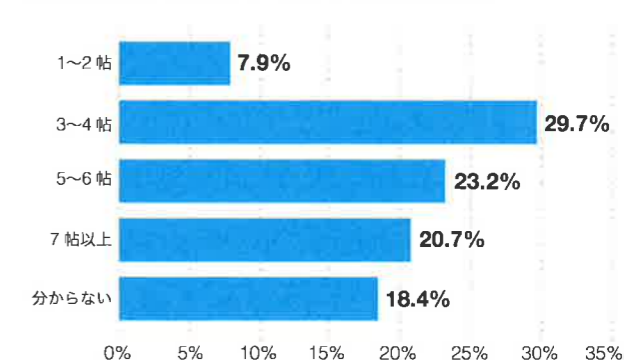
【図表2】 職場との距離に対するエンド客ニーズ



【図表3】 25㎡台でエンド客ニーズの高い間取り



【図表4】 エンド客がテレワークスペースに求める広さ



個人的には、コロナ明けに出勤率は8〜9割の水準まで回復するとみている。その意味で都心部は、通勤利便性とレジャー性を両立したエリアとして、引き続きプロ投資家による賃貸住宅投資の主流であり続けると考えている。

最後に、リーシングにおけるツール・サービスの活用についても触れておきたい。エンド客は物件情報をできるだけネット上で収集し、内見する物件数を減らすなど、非対面のニーズを強めている。また仲介会社も管理会社に対し物件の写真や動画の充実、鍵の現地設置を求める声を強めている。このことから、リーシング強化のためオーナー負担のもと、物件動画を作成するツールやサービス、玄関のスマートロック化などを進めるのは検討の余地がありそうだ。AM会社もその重要性和コスト負担に対し理解を示しつつあるという話を聞いている。